

Sun France crée une filiale pour l'infogérance . Combien?...

»

Nous n'avons pas la prétention de faire Sun Global Services», avertit, avec humour, Christian Hiller, p-dg de Sun Microsystems France -faisant allusion au dynamisme d'IBM G.S., par exemple. « *Simplement, nous avons identifié chez nos clients et nos prospects une demande croissante pour des services « managés » touchant à l'exploitation et l'administration des infrastructures matérielles et logicielles.* » Alors, c'est décidé: le 1er juillet prochain, Sun Microsystems France aura constitué une filiale, une SA simplifiée, dirigée par Patrice Marchini (d-g des Ventes Partenaires, Sun Microsystems France), qui pourrait embaucher à moyen terme 100 à 150 personnes, voire le double si cette activité prend son essor dans les 3 à 5 ans. Le site d'exploitation existe déjà, il est situé en région parisienne (mais on n'en saura pas plus!). Le chiffre d'affaires visé? « *Plusieurs millions d'euros... ou dizaine de millions d'euros ?*»: les filiales du groupe ne sont pas censées donner de chiffres! Les missions de la filiale seront d'assurer des services de 'help-desk', l'exploitation et la maintenance hardware et software de parc de serveurs et de postes de travail. « *Une des pressions que subissent les entreprises, par exemple actuellement, c'est l'obligation de mettre à jour de façon récurrente les configurations en étant à jour des correctifs anti-failles (les 'patches') ou encore les anti-virus...*», observe C. Hiller. L'offre de prestations en 'out-sourcing' concerne aussi bien le suivi des configurations de bases Oracles ou SAP. « *Mais nous n'irons pas jusqu'à redéfinir et paramétrer les tables d'index des SGBD. Notre mission sera plutôt de gérer les mises à jour, d'optimiser les temps de réponse et d'harmoniser le suivi des versions logicielles, etc.* » **Position vis à vis des 'out-sourcers'?** La question se pose: comment se situer face aux spécialistes de l'out-sourcing, les infogérants/ intégrateurs comme Atos, EDS, Steria, Capgemini, voire Accenture? Pas question de se positionner contre eux, ce sont souvent des partenaires! Le rôle de Sun serait donc plus en aval, sur l'exploitation, l'administration ou supervision de l'infrastructure. De même, Sun France ne se positionne pas comme hébergeur, même si certaines prestations ou mode de facturation (tant d'euros par mois pour tel volume...) pourrait le laisser croire. Dès à présent, Sun France dispose d'une dizaine de clients bénéficiant de cette activité ou l'équivalent. Le cas d'un grand compte, fidèle de Sun depuis 10 ans (770 postes de travail, 130 applications...) doit être bientôt être révélé... Les nouveaux clients, en la matière, se recruteront soit en gagnant des appels d'offres, soit en les abordant avec l'offre de services « managés », en particulier là où existent ou pré-existent des SLA (*service level agreements*). **Un filon chiffré en milliards**

Selon Sun Microsystems (source non précisée), le marché de l'infogérance en France, en 2004, aurait représenté 7 milliards de dollars en France. En 2005, la croissance sera de l'ordre de 18%. L'offre de Sun France sur ce marché se limite aux infrastructures matérielles et logicielles – lesquelles représenteraient 30% environ de ces 7 milliards. Les 70% restants (près de 5 milliards) concernent les services applicatifs et l'externalisation globale (avec reprise des personnels, notamment) -où Sun ne compte pas s'aventurer.