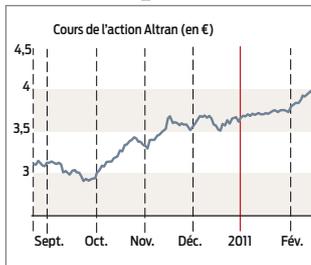


Quand l'industrie va... Altran respire



Avec une hausse du chiffre d'affaires de 7,6 % au dernier trimestre, pour atteindre 382,6 M€, le spécialiste de la R&D externalisée Altran a surpris les analystes. L'amélioration de l'environnement économique porte ses fruits. Le groupe prévoit une progression significative de sa marge d'exploitation pour le second semestre 2010, et une poursuite de la croissance de son chiffre d'affaires pour 2011. Le jour de l'annonce, l'action Altran gagnait 10,64 % sur Euronext Paris, avant de céder 2 % le lendemain, sur prises de bénéfices. Cette hausse, conjuguée à celles du Crédit Agricole (+ 4 %) et d'Alstom (+ 3 %), a poussé le Cac 40 à son niveau le plus haut depuis septembre 2008.

La téléprésence entre à l'université

L'université européenne de Bretagne utilise la téléprésence immersive depuis septembre 2010, entre ses sites de Brest, de Lorient et de Rennes. Ces salles, de 18 places chacune, représentent un investissement de 1,4 M€. Y sont organisés des réunions de direction et de recherche, ainsi que de l'enseignement en petit comité.

Cloud de Microsoft : premiers chiffres

Lors de son événement Techdays, Microsoft a dévoilé le nombre d'utilisateurs de sa plate-forme Azure en France : 150 entreprises l'exploitent pour déployer des applications. Au niveau mondial, 31 000 sociétés recourent à cette offre de cloud computing.

VU DES MARCHÉS

EN BREF

STRATÉGIE Le cloud s'adresse aux intégrateurs et aux SSII pour répondre aux attentes des entreprises

Passer au cloud computing en douceur grâce à un distributeur

Si les offres cloud commencent tout juste à être adoptées par les entreprises, comment sont-elles commercialisées ?

Si certains insistent sur leur facilité d'acquisition – il suffirait, selon eux, de se connecter au site du fournisseur, de remplir un formulaire puis de payer par carte bancaire –, d'autres avouent que c'est loin d'être un jeu d'enfant, dès lors que la solution doit être intégrée à d'autres briques de l'entreprise, ou utilisée par des centaines de salariés dont les droits d'accès divergent selon leur profil. « D'où la nécessité de s'appuyer sur des partenaires », affirme Henry-Michel Rozenblum, délégué général d'Eurocloud. D'ailleurs, depuis deux ans, de plus en plus de pure players ou de revendeurs traditionnels se positionnent sur le marché. Selon le livre blanc publié par Eurocloud France et consacré au mode de distribution du cloud computing, 68 % des entreprises plébiscitent les distributeurs (intégrateurs, SSII, revendeurs) pour le confort de la relation en face à face, l'installation et l'intégration. « D'autant que toutes les composantes du cloud ne se trouvent pas au même stade d'adoption. Iaas (Infras-

Les distributeurs sont plébiscités par 68 % des sociétés pour l'installation, l'intégration et la relation

structure as a Service) et Paas (Platform as a Service) quittent à peine celui des "early adopters", alors que les offres Saas (Software as a Service) génèrent des revenus significatifs. »

Toutefois, les vendeurs sont amenés à repenser leur mode de fonctionnement pour commercialiser des offres cloud, car ce type de licence ne se concrétise pas immédiatement en cash, mais en revenus récurrents par mois et par utilisateur. « Ce modèle économique

C'EST DIT



« Il n'y aura pas de développement du cloud en France sans mobiliser de nombreux partenaires revendeurs. »

Henry-Michel Rozenblum, Eurocloud

peut s'avérer difficile au début, car il nécessite une avance de trésorerie. Cependant, il est capable de se transformer en une véritable "cash machine" par la suite, en assurant une régularité de flux entrants. Sans négliger l'avantage du raccourcissement des cycles de vente », note le délégué général.

Les revendeurs plus proches des besoins métier

Avec ces solutions, les revendeurs sont en mesure de proposer de nouveaux services – dématérialisation, archivage, sécurité, etc. – et donc d'attaquer d'autres marchés. Ensuite, le cloud se révèle une opportunité de valoriser des compétences à forte valeur ajoutée. « Délestés des ennuis liés aux problèmes techniques (maintenance, mises à jour...), les revendeurs paraissent plus proches des besoins métier de leurs clients », note Henry-Michel Rozenblum.

Enfin, le taux journalier moyen des prestations, recentrées sur la valeur métier, est plus élevé. Un bémol, toutefois : selon les conclusions du livre blanc, « la difficulté est de faire cohabiter au sein d'une même organisation la commercialisation des licences classiques et celle des services cloud. »

JULIETTE FAUCHET