



Gagner

Les trois batailles

de l'informatique en nuage

ETATS GENERAUX DU CLOUD COMPUTING

www.eurocloud.fr

Mars 2011

INTRODUCTION

Le Cloud Computing ou informatique en nuage est un processus mondial aussi important que l'avènement de la micro-informatique qui reconstruit totalement, sur la base de nouveaux critères, une nouvelle filière informatique, qui inclura à terme les télécommunications, et modifie profondément les usages. C'est donc d'une révolution qu'il s'agit, d'une ampleur historique, qui se présente à nous et qui va transformer le paysage IT français et mondial pour les cinquante prochaines années et non d'une modification de la filière actuelle qui y verrait un simple nouveau mode de distribution.

De fait, le Cloud Computing devra être pris en compte dans le futur Conseil national du numérique (CNN). Pour gagner La bataille de l'informatique en nuage, la France devra remporter non pas une mais trois batailles. EuroCloud France propose un schéma d'intervention simple et efficace basé sur le tryptique :

- OFFRE
- USAGE
- DISTRIBUTION

DEVELOPPEMENT DE L'OFFRE EN FRANCE

La première de ces batailles va consister à réussir à faire émerger des acteurs français capables de devenir des joueurs présents sur la scène mondiale, des champions, en privilégiant de nouveaux acteurs, où ceux qui ont déjà démontré leur capacité à s'engager.

L'esprit entrepreneurial est présent en France, l'imagination ne manque pas, la conscience d'agir sur la scène internationale progresse. Mais la machine qui permet son développement en phase avec une scène mondiale, ne va ni assez vite ni assez puissamment. Appliquer à l'informatique en nuage un système qui a échoué à faire émerger des leaders mondiaux dans le secteur logiciel, ne pourra que reproduire le même résultat. Pour cela, l'esprit public, outre appliquer au Cloud un schéma spécifique, devra également se départir d'un mode de pensée qui infantilise l'innovation, en pensant que les entrepreneurs français doivent chercher leur salut auprès de grands groupes, qu'ils doivent trouver un « papa ». Google ou Facebook ont-ils été cherchés leur salut auprès de Microsoft ou d'IBM ? Evidemment non.

1. CREER UN FOND D'AMORÇAGE SPECIFIQUE AU CLOUD

Créer un fond spécifique d'amorçage pour l'industrie du Cloud qui puisse capitaliser rapidement des projets naissants (0 < CA < 1 Million d'€) à visée internationale d'un montant de 500 millions d'Euros, et intervenir si nécessaire sur un premier tour de capital risque.

Dans un contexte de marché mondial, la vitesse de développement est cruciale. Or, le système français de qualité ne peut intervenir efficacement que lorsque les projets disposent d'une certaine capitalisation que naturellement ces jeunes entreprises du Cloud n'ont pas lors de cette phase et qui se réduit souvent au capital social (à l'exception de conditions particulières). Cette mesure permettrait d'accélérer les processus d'accès au support Oseo qui n'intervient que dans la limite du montant des fonds propres. Cette dernière contrainte conduit soit à des interventions de faible niveau soit à repousser l'entrepreneur dans un parcours du combattant, lent et artisanal, pour accroître ses fonds propres, d'ailleurs dans une proportion faible, et selon des délais incompatibles avec la concurrence internationale, en particulier celle du Cloud. Il faut par conséquent accélérer la capitalisation des nouveaux projets dès leur origine, ce qui ne pourra qu'encourager les business angels à intervenir en complément à ce stade.

2. LE RETOUR DU STATUT DE LA JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE

Reprendre la longueur d'avance acquise par la fiscalité favorable pour les entreprises innovantes en phase d'amorçage, c'est-à-dire revenir sur l'affaiblissement du statut de Jeune Entreprise Innovante.

3. UNE LIGNE DU FSI DEDIE AU CLOUD

Le Fond Stratégique d'Investissement (FSI) doit affecter une ligne dédiée au Cloud pour les entreprises intermédiaires et stratégiques (à partir de 1 millions d'€ de CA).

4. CREATION D'UN LABEL FRANÇAIS « CHAMPION CLOUD »

De manière à favoriser l'émergence d'une industrie leader en France, nous proposons que soit délivré un label « Champion Cloud », « entreprise Cloud du futur », etc., octroyé par un organisme indépendant, qui se combinera de manière puissante, notamment avec la politique de la demande actionnée dans la sphère publique.

5. EXTENSION DU CREDIT IMPOT RECHERCHE AUX SERVICES CLOUD

Etendre le Crédit Impôt Recherche et autres aides à l'usage des services Cloud. Les entreprises nouvelles, d'une manière générale, y compris du Cloud, peuvent faire appel à l'usage de services Cloud pour fabriquer leur R&D (en lieu et place de serveurs, de logiciels, stockage, etc.) et notamment les services « Platform as a Service ». Aujourd'hui, le CIR ne couvre pas ce type de services.

6. CREATION D'UN GROUPE FRANCO-ALLEMAND PILOTE

La capacité des entreprises internationales françaises dans le Cloud à atteindre une dimension critique est limitée par la taille du marché intérieur français. Or la variété des législations des pays de l'UE compartimente ce marché en autant de marchés nationaux, ce qui limite la capacité d'extension des entreprises européennes. Plutôt que de chercher une homogénéisation totale des pays de l'UE, un travail spécifique pourrait se faire dans le cadre de l'homogénéisation entre deux pays de plus grande taille, par exemple pour commencer la France et l'Allemagne, qui aurait l'avantage de réunir un marché intérieur virtuel de l'ordre de 150 Millions d'habitants, soit la moitié du marché américain.

Nous proposons que soit créé un groupe franco-allemand pilote sous l'égide des ministères de l'industrie des pays correspondants dont l'objectif serait de regarder comment réduire les barrières auxquelles font face les entreprises françaises pour se développer en Allemagne et les entreprises allemandes pour se développer en France.

DEVELOPPEMENT DE LA DEMANDE

La seconde bataille à livrer, en liaison avec la précédente est celle du développement des usages. Car sans une demande intérieure forte, ni la distribution, ni l'innovation ne pourront se développer.

La demande sur le secteur des grandes entreprises est adressée naturellement et facilement par les forces économiques. D'ores et déjà toutes les entreprises du CAC40 utilisent du SaaS, et les réflexions vont bon train pour passer à des projets de plus grande envergure de type IaaS (infrastructures as a Service) dont les premières concrétisations verront le jour en 2012.

La demande des PME passe en partie par la mobilisation des partenaires (acteurs de la distribution, intégrateurs, sociétés de services,...)

La troisième, fortement présente en France, est la demande du secteur public. Là, l'Etat a son mot à dire, que ce soit pour stimuler l'offre et l'innovation, ou pour adresser le redressement des comptes publics par l'usage de solutions plus productives et proposant une meilleure qualité de service. Ce qu'à compris la Maison Blanche par sa politique « Cloud First », l'Etat français saura le comprendre.

7. INCITER LES ORGANISATIONS PUBLIQUES A ACHETER CLOUD

L'achat public étant en France un levier puissant d'action sur le marché des technologies de l'information, nous proposons que le gouvernement, dans le cadre de sa nouvelle direction interministérielle des systèmes d'information et de communication (DISIC), recommande aux organisations publiques en priorité l'usage de services Cloud, sur le modèle de la politique "Cloud First" décidée récemment par la Maison Blanche.

8. OUVRIR LE REFERENCEMENT PUBLIC AU CLOUD

Ouverture des catalogues de fournisseurs référencés du secteur public aux fournisseurs de services Cloud, avec un quota de 50% réservé aux PME de moins de 500 personnes.

9. INTEGRER AUTOMATIQUEMENT LES CHAMPIONS CLOUD DANS LE REFERENCEMENT PUBLIC

Le gouvernement par le biais de sa nouvelle DISIC, devrait s'engager à faire connaître la liste des « Entreprises Cloud du Futur » (Cf. chapitre OFFRE) à l'ensemble du secteur public, pour qu'elles soient rapidement et automatiquement référencées dans les catalogues de fournisseurs agréés.

10. FORMER LE SECTEUR PUBLIC AU CLOUD

De même, la DISIC ou toute autre organisation devra mettre en place un programme de formations pour sensibiliser les administrations et les établissements publics (y compris les établissements d'enseignement supérieur, écoles, etc.) à l'intérêt des services Cloud.

11. « BUVEZ DU CLOUD ! »

Cofinancer avec les acteurs du marché un programme national de communication à l'attention des PME sur les bénéfices liés à l'usage du Cloud, sur le modèle de la fameuse campagne « Buvez du lait ». L'engagement de ce type de communication aura un effet efficace sur le développement de la distribution indirecte et sur l'offre locale.

12. CREATION D'UN LABEL SECURITE EUROPEEN DEDIE AU CLOUD

Soutenir le développement d'un label sécurité Cloud à l'échelle européenne qui signalera aux utilisateurs le niveau de sécurité du fournisseur de services Cloud avec lequel ils contractent.

13. GARANTIR A L'UTILISATEUR LA TRANSPARENCE DE LA LOCALISATION DES DONNEES

« Cloud everywhere but where ? » : Assurer aux utilisateurs la traçabilité de la donnée, la transparence sur le lieu d'hébergement des données.

La déterritorialisation des données est un fondement du Cloud, mais l'utilisateur a le droit de savoir où sont stockées ses données. Il s'agit d'une mesure similaire à celle appliquée à la localisation des centres d'appels téléphoniques et qui donnera confiance au marché. N'attendons pas pour l'appliquer. Cela n'empêchera pas le développement d'offres dont les données seront stockées en dehors de la place européenne, mais incitera à développer des offres internes à la zone européenne et en France.

14. CREATION D'UNE LISTE NOIRE

La contractualisation directe sur Internet entre un utilisateur et un fournisseur, si elle ne pose jamais de problèmes à la mise en œuvre du contrat, peut néanmoins en poser d'irréremédiables pour l'utilisateur en cas de contentieux, si l'offreur se situe hors zone UE, en particulier pour l'exécution des décisions de justice.

Pour inciter les offreurs à disposer de structures juridiques responsables au minimum dans la zone européenne permettant d'assurer les droits des utilisateurs, il est proposé une inscription pendant une durée de 5 ans sur une liste noire rendue publique sur Internet par les pouvoirs publics, des offreurs situés hors UE condamnés de manière définitive par une juridiction d'un Etat membre de l'UE pour manquement à la qualité de services et aux engagements sur la sécurité des données hébergées. Cette mesure s'apparente à ce qui est fait dans le transport aérien avec les compagnies aériennes irresponsables.

15. UN PACK CLOUD POUR LES CREATEURS D'ENTREPRISE

Inciter les créateurs d'entreprises à utiliser les services Cloud, par la mise en place d'un Pack "Cloud" et promu par des organisations comme l'APEC ou d'autres, pour les créateurs d'entreprises.

DEVELOPPEMENT DE LA DISTRIBUTION

La troisième bataille à livrer, essentielle pour développer l'usage dans les PME, consiste à mobiliser la distribution en France. Car sans distribution indirecte, les PME ne passeront pas au Cloud.

Le partenaire est très souvent le prescripteur de toute nouvelle solution parce qu'il est le plus proche de ses clients PME dont il connaît les métiers et les besoins spécifiques. Par ailleurs les fournisseurs de services Cloud sont convaincus que leur développement passe par la distribution indirecte, puisque selon les dernières études de marché, plus de 80% d'entre eux affirment avoir une politique indirecte.

Alors comment mobiliser les partenaires revendeurs qui irriguent le territoire et leur permettre de réussir cette diversification ? Aujourd'hui leur méconnaissance du Cloud en fait hésiter un certain nombre qui considèrent encore - à tort - le Cloud comme une menace.

Comme le démontre notre récent livre blanc sur la distribution et le Cloud, revendre des services Cloud est une opportunité d'ajouter de nouveaux revenus récurrents à des revenus à "un coup" et procure de fait une plus grande sécurité financière. Revendre des services Cloud apporte aussi la possibilité de proposer de nouveaux services que les PME, hors du mode Cloud, ne pourraient pas acheter comme la dématérialisation, l'archivage, la sécurité, le décisionnel, etc. Or, moins de 10% des revendeurs IT disent revendre des services Cloud. C'est dans cette voie que doit s'inscrire l'action collective pour réduire cette asymétrie.

16. EVANGELISER LES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION

Financer un programme de sensibilisation et d'évangélisation des acteurs de la distribution en France sur les bienfaits du modèle Cloud Computing.

17. RECONNAITRE L'IMPORTANCE DES ACTEURS DE L'INTERMEDIATION

Prendre en compte dans l'ensemble de ses politiques publiques l'importance stratégique des acteurs de l'intermédiation entre l'offre et la demande.

Ces propositions ont été rédigées par le Conseil d'administration d'EuroCloud France.

Membres du conseil d'administration d'EuroCloud France

Les membres sont tous des dirigeants d'entreprises françaises, pour la plupart des fournisseurs de services Cloud représentant toutes les étapes de croissance, ainsi que des représentants de la chaîne de valeur et de distribution :

- Bruno Marty, ASPAWAY
- Daniel Mathien, ARROW ECS
- Florence Desprets, CEGID
- Eric Bussy, ESKER
- Bertrand Bucelle, INES
- Olivier Iteanu, ITEANU & ASSOCIES
- Stanislas de Rémur, OODRIVE
- Pierre-José Billotte, Président du C.A. d'EuroCloud France et de REVENDREDUCLOUD.COM
- Matthieu Hug, RUNMYPROCESS
- Patrick Anguet, SFR BUSINESS TEAM
- Alain Blaise , STS GROUP

EuroCloud France
66 avenue des Champs Elysées
75008 Paris
Tel : 08 11 20 21 31
www.eurocloud.fr