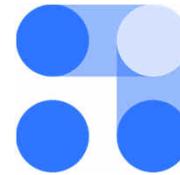


Markess Blueprint®

Managed Cloud Services



Rapport personnalisé pour :



Business

Edition 2023 - 2024

markess.
by exægis

Sommaire

- 01** Le Markess Blueprint®
- 02** Avant-propos
- 03** Définition du segment
- 04** Matrice de positionnement
- 05** Focus sur Orange Business
- 06** Méthodologie
- 07** À propos de Markess by Exægis



Sommaire

Le **Markess Blueprint®** est le référentiel local d'aide au choix de solutions numériques des dirigeants français, qu'ils appartiennent à de grandes entreprises, des ETI, de PME et de collectivités.

Il offre aux décideurs une grille de lecture pertinente et objective permettant les comparaisons entre fournisseurs de solutions numériques.

Le Markess Blueprint s'appuie sur une double expertise locale, conjugaison de savoir-faire : celui d'Exægis en matière d'audit et de notation de fournisseurs de solutions numériques, et celui de Markess en matière d'analyse de la demande et des évolutions des marchés numériques.

Managed Cloud Services

Édition 2023 - 2024

Ce Markess Blueprint est consacré aux solutions et services permettant de migrer ou développer des applicatifs dans des environnements Cloud adaptés et de gérer ces infrastructures de manière sécurisée et automatisée pour en optimiser la production et la disponibilité.

Les résultats présentés se fondent sur une étude conduite durant le 1^{er} semestre 2023 sur 16 prestataires actifs en France. Les critères d'appréciation ont été définis d'après l'expérience des analystes de Markess by Exægis.

Avant-propos :

Les organisations prennent conscience des atouts mais aussi de la complexité des nouvelles infrastructures digitales

Les entreprises et organisations publiques utilisent désormais massivement les nouvelles infrastructures digitales, des solutions et services associant des environnements virtualisés, conteneurisés, en cloud privé et / ou publics. Ces nouveaux modèles opérationnels prennent en compte la transformation digitale que les organisations doivent opérer pour saisir les opportunités de demain, de manière durable.

Les organisations revoient leurs modèles opérationnels et repensent leurs activités en transférant tout ou partie de leurs systèmes et applications vers le Cloud. Elles souhaitent bénéficier de solutions flexibles et agiles, favorisant l'innovation, la compétitivité et l'efficacité.

Toutefois, les maturités des organisations restent hétérogènes, tout comme le poids des réglementations ou du legacy. Le chemin vers le cloud est global, mais à des degrés divers et avec des enjeux contrastés. Certaines, moins matures, y recherchent une économie de coûts quand d'autres, plus avancées sur le chemin, aspirent à gagner en compétitivité.

Les DSI doivent appréhender de nombreux enjeux sur leur chemin vers de nouvelles infrastructures digitales, en embrassant de plus en plus les technologies cloud dans un mouvement durable. Durable dans le sens où le retour en arrière n'est guère souhaitable et durable dans le sens où ce mouvement doit être empreint de gains d'efficacité et de compétitivité pour l'organisation comme d'un moindre impact environnemental. Sur ce chemin, les DSI apprennent à **combiner et faire cohabiter des environnements multiples associant du legacy, des cloud privés et des clouds publics**, selon la criticité ou la maturité des solutions déployées. C'est aujourd'hui et pour les prochaines années le principal enjeu des organisations : apprendre à gérer les cloud multiples. En découle **des enjeux très forts en matière de gouvernance des données, de sécurité et d'efficacité**.

Dans ce contexte, **les organisations** savent qu'elles doivent avancer sur leur transformation digitale, mais elles **ont fondamentalement besoin d'être**

accompagnées pour cadrer cette transformation et gérer leurs infrastructures digitales de demain. La garantie d'une meilleure conformité et d'une meilleure sécurité des données avec les nouvelles infrastructures digitales n'est toujours pas perçue par les décideurs. Cela reste en 2023 un obstacle que les fournisseurs de services doivent franchir en proposant des services de confiance et agréés (ISO 27001, SecNumCloud, certification HDS, PCI DSS, ...) et en fournissant en plus des services de management des cloud, des expertises en matière de cybersécurité.

D'ici 2025, une généralisation des environnements nativement Cloud au service de la plateforme des organisations

Pour les organisations plus matures, ayant déjà entrepris leur transformation digitale, nous observerons un changement de paradigme ces prochaines années. Désormais consciente des avantages apportés par le Cloud, elles entreprendront de transformer leur organisation pour mieux bénéficier des innovations proposées. Le Cloud deviendra l'environnement de choix pour l'ensemble des infrastructures, avec non plus seulement une motivation technologique mais une motivation business. Ce mouvement permettra aux DSI d'évoluer pour passer d'un centre de coût à un agrégateur de services aux bénéfices des métiers et de l'innovation. Il nécessitera aussi pour les DSI de mieux connaître les métiers de l'entreprise pour s'en imprégner. **Markess s'attend ainsi à ce que les dépenses en services Cloud dépassent les 40% du marché du numérique à fin 2025**, en France. Dans le détail, les analyses prévoient que pour les organisations ayant adopté le Cloud, la propagation se poursuive et que plus de 50% des workloads soient effectués dans des Cloud publics ou privés à fin 2025, contre seulement 15 à 20% en 2022. Raisons de plus pour les utilisateurs d'être accompagnés dès maintenant pour cadrer cette transformation et mieux gérer leurs infrastructures digitales de demain.

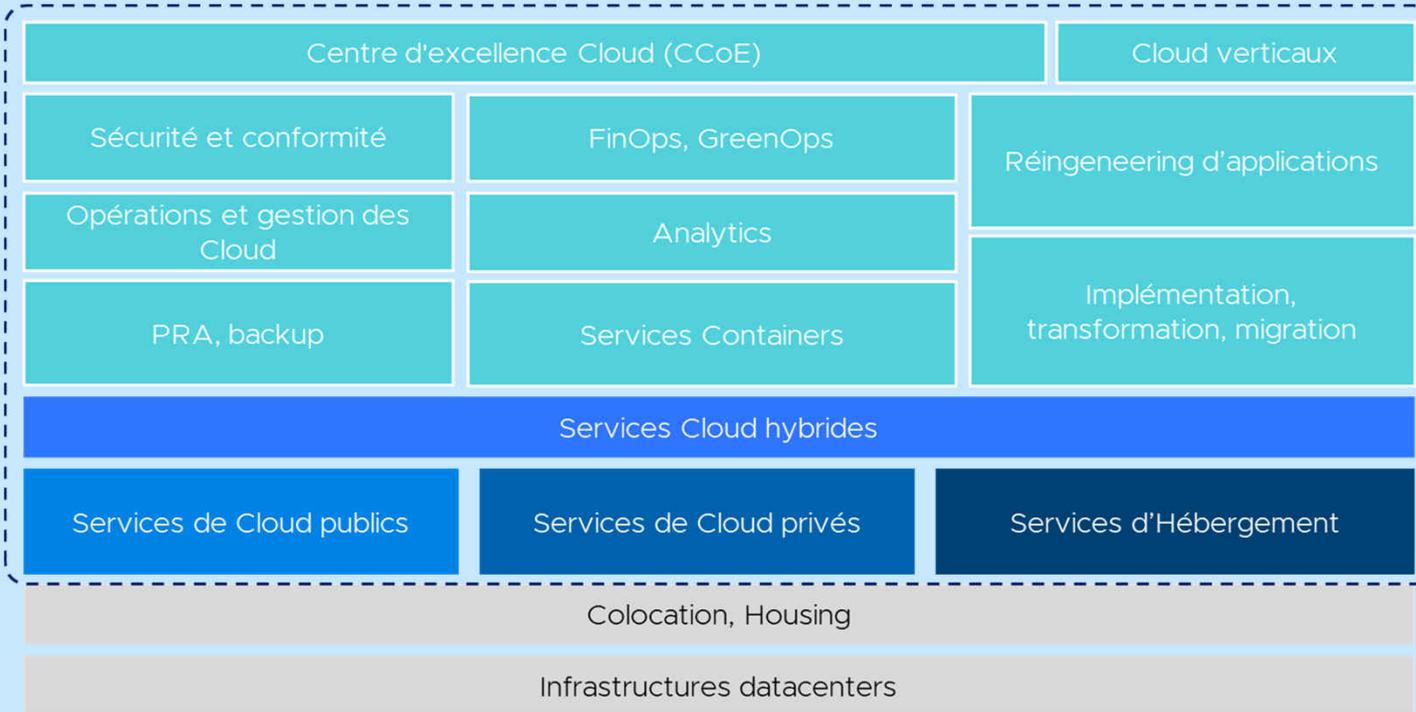


Ronan Mevel, Directeur associé

Responsable de la pratique Infrastructures et Cloud

Définition du segment

Périmètre de solutions et services proposés par les fournisseurs étudiés



Cibles clients : Organisations de taille intermédiaire, quel que soit le secteur d'activité (collectivités, opérateurs d'état, établissements de santé, entreprises de tailles intermédiaires et grandes PME, filiales de grandes entreprises, de 100 à 5 000 collaborateurs et utilisant environ 10 à 500 VM.

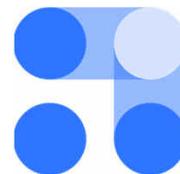
Les fournisseurs de solutions et services présents dans ce Blueprint® sur les Cloud Services offrent notamment :

- Les prestations de développement de solutions Cloud natives et de l'intégration de solutions héritées,
- Des services managés sur des applicatifs métiers,
- Une excellence opérationnelle et services professionnels étoffés,
- Une expérience unifiée dans la création et la gestion d'environnements Cloud publics, hybrides et multicloud,
- Une expertise et des services automatisés dans la l'intégration et la gestion des plates-formes et des conteneurs,
- Des tableaux de bord financiers et des outils d'analyse de l'utilisation des ressources, offrant une visibilité pour les démarches FinOps et GreenOps,
- Une offre de services étendus en cybersécurité,
- Des partenariats et certifications avec les fournisseurs de Cloud public tels que AWS, Microsoft Azure, GCP ou OVHCloud.
- Des qualifications et des certifications de conformité, de sécurité, et de souveraineté,
- Des engagements forts quant à leur responsabilité environnementale et sociétale.
- Une innovation intense et des activités de R&D importantes.



Matrice de positionnement

Managed Cloud Services



Edition 2023 - 2024

markess.
by exægis

Classification des fournisseurs



Leaders

Les **Leaders** sont les fournisseurs qui bénéficient à la fois d'une forte empreinte sur le marché (*market impact*) et d'une offre en forte adéquation avec les besoins des utilisateurs.

Ils proposent des offres complètes et performantes (*market relevance*), et disposent d'un nombre important de références clients.

Leurs solutions sont préconisées pour les utilisateurs en recherche de solutions complètes, performantes et fortement présentes sur le marché.



Performers

Les **Performers** sont les fournisseurs fortement établis sur le marché local avec une large base de clients. Ils disposent également de moyens marketing, de partenariats importants et d'une bonne image (*market impact*).

Ils proposent des offres à forte notoriété et base installée sur un périmètre précis (*market relevance*).

Leurs offres sont recommandées pour les utilisateurs souhaitant des solutions éprouvées et largement utilisées.



Visionnaires

Les **Visionnaires** sont les fournisseurs qui proposent des solutions particulièrement adaptées aux besoins des utilisateurs en termes d'étendue et de qualité de l'offre, d'innovation et d'adaptation au marché local (*market relevance*).

Leurs parts de marché restent limitées mais peuvent s'accroître à moyen terme (*market impact*).

Leurs solutions sont idéales pour les utilisateurs en recherche de solutions performantes et innovantes.



Outsiders

Les **Outsiders** sont les fournisseurs qui ont actuellement une présence limitée sur le marché (*market impact*) et sont positionnés sur un périmètre de solution restreint ou peu profond (*market relevance*).

Leurs offres sont adaptées pour les utilisateurs souhaitant répondre à des besoins dont l'étendue ou la complexité sont limitées.

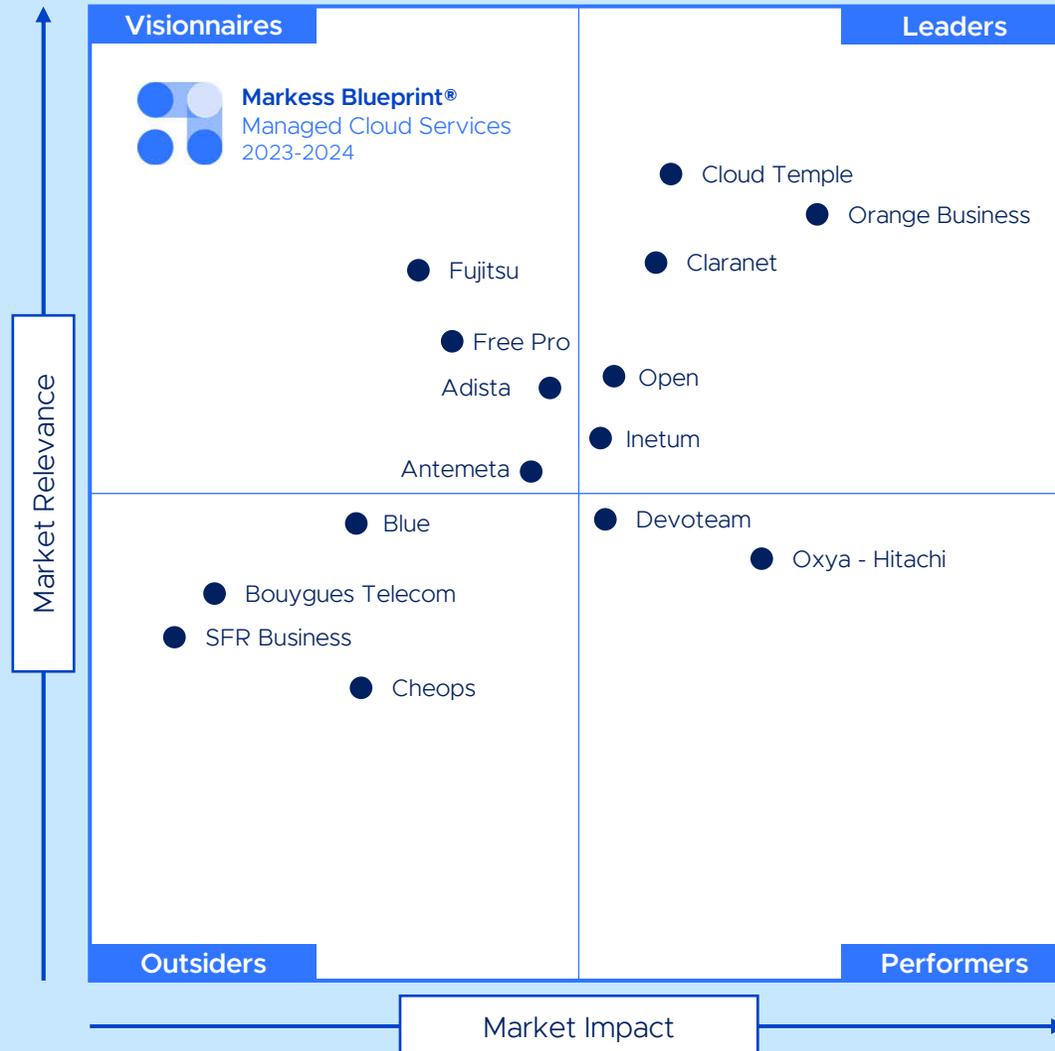
Axe vertical – Market Relevance

Critère d'évaluation	Indicateurs et informations pris en compte
Etendue de l'offre	Couverture fonctionnelle, étendue des services Couverture sectorielle
Qualité de services	Compétences, expertises fonctionnelles et technique, capacités d'accompagnement conseil Technologies, architecture et infrastructures Sécurité, continuité, stabilité Intégration et interopérabilité Satisfaction produit et expérience utilisateur
Stratégie d'offre et innovation	Roadmap, évolution et adaptation à la demande Culture produit et R&D
Adaptation locale	Services support Localisation des infrastructures et données Conformité, sécurité et engagements RSE

Axe horizontal – Market Impact

Critère d'évaluation	Indicateurs et informations pris en compte
Performance commerciale	<ul style="list-style-type: none">Chiffre d'affaires dans le segmentCroissance, en regard du marchéRéférences clients, nombre d'utilisateurs
Image fournisseur	<ul style="list-style-type: none">NotoriétéNiveau de recommandationSatisfaction client globaleLeadership d'opinionImage employeur
Go-to-market	<ul style="list-style-type: none">Partenariats technologiquesPartenariats commerciauxDéveloppement Marketing

Matrice de positionnement



L'avis de Markess

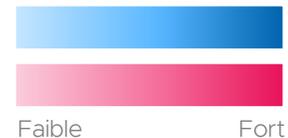
Le marché français des Managed Cloud Services devient progressivement mature et propose une diversité d'acteurs qui tendent à enrichir leurs offres avec de nouveaux services. Plusieurs profils de fournisseurs se distinguent :

- Les acteurs historiquement originaires des télécoms et des réseaux qui investissent dans les services et infrastructures numériques tels que Orange Business, Bouygues Telecom, SFR Business, Adista (groupe Inherent), Free Pro (via l'acquisition de Jaguar Networks) ou encore Blue,
- Les spécialistes de l'hébergement comme Claranet, Cloud Temple, Fujitsu ou Oxya qui investissent dans les infrastructures Cloud,
- Des spécialistes de l'infogérance d'infrastructures qui proposent désormais des services managés Cloud tels que Open, Inetum, Devoteam,
- Des intégrateurs d'infrastructures qui ont depuis longtemps investi dans des centres de données et des services managés pour mieux accompagner leurs clients (Antemeta, Cheops)

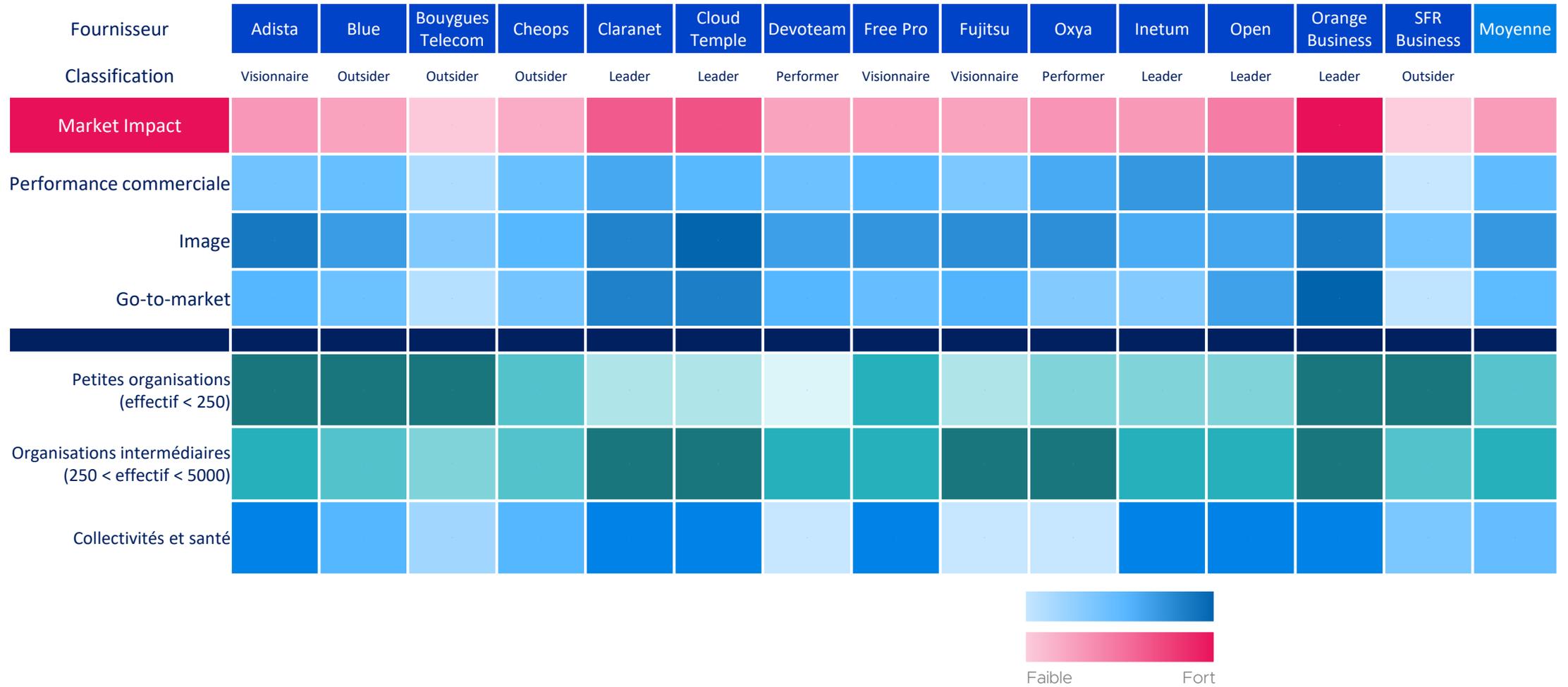
Les acteurs présents sur le marché français et adressant les organisations de taille intermédiaire, tel qu'analysé dans ce Blueprint, sont tous nationaux à l'exception de Fujitsu (voire Oxya acquis par Hitachi). Preuve du besoin de collaborer avec des prestataires disposant d'une sensibilité locale.

Panorama des fournisseurs

Fournisseur	Adista	Blue	Bouygues Telecom	Cheops	Claranet	Cloud Temple	Devoteam	Free Pro	Fujitsu	Oxya	Inetum	Open	Orange Business	SFR Business	Moyenne
Classification	Visionnaire	Outsider	Outsider	Outsider	Leader	Leader	Performer	Visionnaire	Visionnaire	Performer	Leader	Leader	Leader	Outsider	
Market Relevance	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Etendue de l'offre	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Cloud privé sécurisé	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Cloud public	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne
Cyber	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Tooling	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Qualité de services	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Stratégie d'offre et innovation	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
Adaptation locale	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne
RSE	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Fort	Fort	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Fort	Moyenne	Moyenne



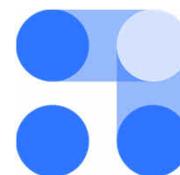
Panorama des fournisseurs





Focus sur Orange Business

Managed Cloud Services



Rapport personnalisé pour :



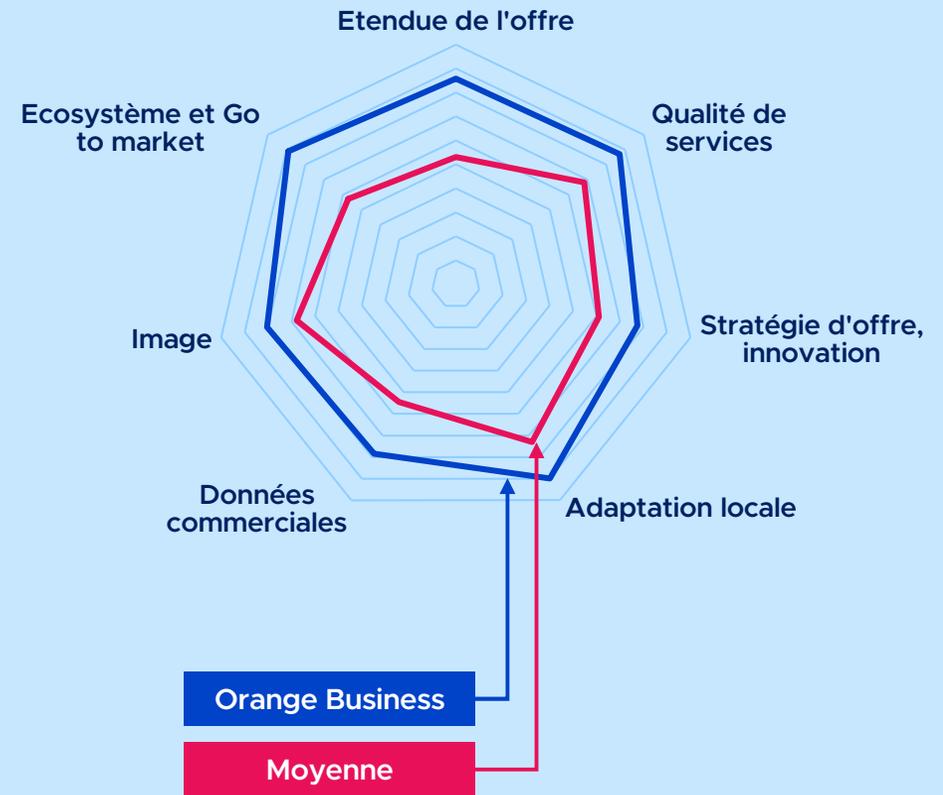
Business

Edition 2023 - 2024

markess.
by exægis

Focus sur Orange Business

Positionnement



Focus sur Orange Business

Synthèse

Présentation

Orange est le premier opérateur télécoms auprès des entreprises et organisations publiques. Sa filiale [Orange Business est également le premier fournisseur en France de services de Cloud privé et de Cloud Managed Services](#). Avec une offre complète et innovante en matière de services Cloud (privé et public), plus de 650 employés en centres de services répartis et 500 certifications AWS, Azure ou GCP, et une forte empreinte sur le marché français, **Orange Business est un Leader du Markess Blueprint 2023-2024 sur les Managed Cloud Services.**

Orange Business accompagne près de 1500 organisations sur des services Cloud, de la PME ayant déjà entamé sa transformation digitale aux grands comptes internationaux. Elle gère près de 100 000 instances privées ou publiques.

Atouts

Une offre de services Cloud globale et en phase avec la demande du marché : en proposant des offres de services managés de Cloud privés et publics, qu'ils soient hébergés dans les datacenters du groupe (dont Cloud Avenue), sur sa plateforme de Cloud public Flexible Engine, chez les clients ou les partenaires (AWS, Azure, GCP, OVHCloud), Orange Business peut combiner toutes formes de solutions pour s'adapter aux besoins des clients (Cloud multiples, hybrides, publics managés, infogérance SAP, etc). La complétude des services managés est excellente et est enrichie par des offres de conseil en accompagnement à la transformation (audit, stratégie, conception, migration, coaching, support CCoE) structurées selon des méthodologies à l'état de l'art. L'offre peut de plus adresser les grandes comme les petites ou moyennes organisations.

Tooling et automatisation complète : Orange Business propose un ensemble d'outils de gestion (tooling) pertinent et s'adaptant à l'existant et aux besoins de ses clients. La gestion peut être entièrement confiée aux équipes d'Orange ou partagée. Une plateforme est également disponible pour permettre aux utilisateurs de gérer les infrastructures et applications en mode partagé.

La société propose en outre des fonctionnalités avancées de FinOps et GreenOps avec des classifications automatiques d'incidents, remédiation assistée, self-service avec workflow orchestrés, maintenance prédictive et planification des capacités, des tableaux de bord d'analyse des services et des rapports économiques.

Focus sur Orange Business

Synthèse

Atouts (suite)

Un fort engagement environnemental et sociétal : La conformité et le respect de l'environnement sont au cœur de la stratégie de développement d'Orange Business. Sur ces sujets prioritaires du Cloud, le groupe fait partie des leaders du marché et investit massivement (programme GreenAct ambitieux, datacenters à haute efficacité énergétique, développement de l'économie circulaire, qualification SecNumCloud en cours pour l'offre Cloud Avenue, etc).

L'entreprise investit fortement dans le développement de ses collaborateurs et propose des programmes de formations internes continus.

Orange Business propose **des services complémentaires de premier** plan sur les réseaux, l'expérience client et les solutions collaboratives et surtout sur la cybersécurité et cyber résilience. Sur ce dernier point, Orange Business peut s'appuyer sur les capacités et les méthodologies d'Orange Cyberdefense.

Avec ces nombreux atouts, Orange Business possède **un très fort niveau de recommandation** de la part de ses clients et utilisateurs, mettant notamment en avant la sécurité apportée et la performance technique proposée.

Points d'attention

L'offre Cloud d'Orange Business est vaste et lui permet d'adresser tout type d'organisation et de besoin. En contrepartie, les clients avec des besoins simples, sans options à valeur ajoutée en matière de données, de sécurité ou de réseau peuvent trouver l'offre lourde et complexe. Le groupe propose toutefois des solutions simples de BaaS et DRaaS, voire de l'hébergement avec sa filiale Eolas.

Enfin, pour certains clients, le manque d'agilité de la structure peut être mis en avant.

L'avis de Markess

Orange Business propose une offre de services Cloud à la fois globale et modulable, pertinente pour les PME comme les ETI, collectivités et organisations publiques.

Le groupe propose des services de Cloud public en propre, de Cloud privé sécurisé, des services de conseil et d'accompagnement à la transformation et des services managés complets (sur tout type de plateforme, y compris les Cloud public d'AWS, Azure, GCP ou OVHCloud) ainsi que de l'infogérance SAP.

Orange Business investit massivement dans ses infrastructures et dans l'outillage. Il est jugé excellent dans la gestion des environnements hybrides. Le groupe propose de très hauts standards en matière de sécurité et de conformité. Enfin, son engagement environnemental et sociétal particulièrement fort participe à placer Orange Business comme un Leader des services Cloud.

3 questions à Orange Business

Quels enjeux constatez-vous chez vos clients dans leur gestion des services Cloud ?

Le cloud est complexe. Les entreprises doivent trouver le bon modèle en fonction de leurs objectifs et enjeux : privé, public, hybride, multcloud.... Selon l'avancement de leur transformation cloud, les besoins d'accompagnement ne sont pas les mêmes : stratégie, architecture, migration, gestion des opérations, optimisation... Cette complexité doit être gérée pour concrétiser les bénéfices du cloud.

La composante coût est devenue essentielle et stimule les besoins d'accompagnement autour des méthodologies FinOps pour contrôler les dépenses et optimiser les coûts.

Dans un contexte de raréfaction des compétences, nos clients sont à la recherche d'un partenaire de confiance sur lequel s'adosser dans leur transformation numérique.

Comment vos solutions et services permettent-ils de répondre à ces besoins ?

Nous avons développé et éprouvé méthodes et bonnes pratiques afin d'accélérer le démarrage des projets de nos clients quelle que soit la phase de ce projet : think, build, migration, run ou optimisation. Notre modèle de co-management est conçu pour préserver l'agilité de toutes les équipes projet.

Nous avons misé sur la confiance, avec des garanties de disponibilité 24/7, de fiabilité, et en matière de protection des données sur nos propres plateformes mais aussi celles de nos partenaires Amazon, Azure et Google.

Nous renforçons constamment nos équipes et nos compétences à travers des certifications avec les hyperscalers, y compris en régions pour proposer des experts plus proches de nos clients et garantir une meilleure prise en charge de leur transformation digitale.

Quelles prochaines évolutions envisagez-vous ?

Nous continuons à enrichir l'offre de services de nos plateformes cloud, et nous renforçons nos partenariats avec les hyperscalers.

La confiance étant au cœur de notre positionnement, nous avons engagé le processus de qualification SecNumCloud de l'offre Cloud Avenue avec l'ANSSI afin de garantir la sécurité des données client de bout en bout.

Nous développons toujours l'automatisation et la capitalisation entre les projets afin de gagner encore plus en efficacité et d'augmenter la valeur pour nos clients.

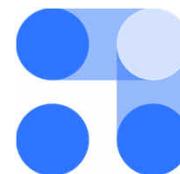


Olivier Menez,
VP Marketing Digital Services



Méthodologie

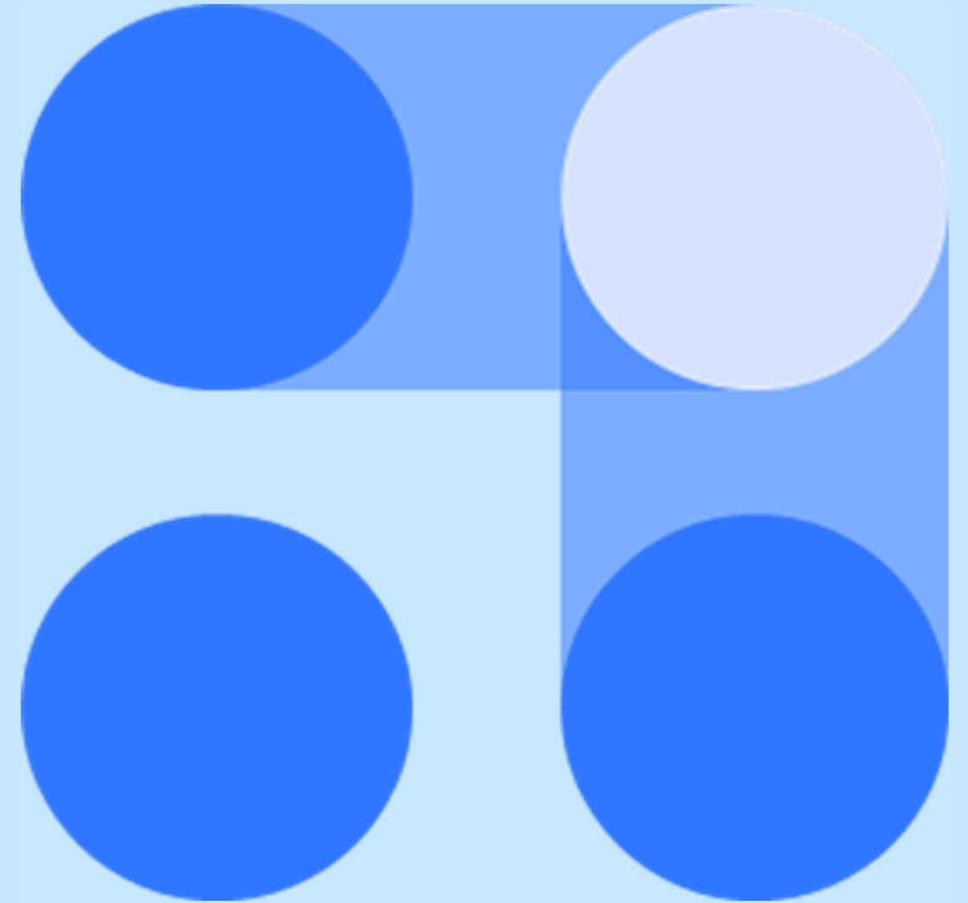
Markess Blueprint®



Méthodologie

Le **Markess Blueprint®** est basé sur une méthodologie éprouvée et un processus rigoureux pour favoriser une lecture fiable et objective :

- Sélection d'une typologie de solutions ou services utilisée par les entreprises et les collectivités.
- Sélection par Markess by Exaegis des offres et des fournisseurs candidats au Blueprint.
- Pour chaque fournisseur, envoi d'une confirmation de son intégration au Markess Blueprint.
- Déploiement du dispositif Markess by Exaegis : mise à disposition d'espaces privés et sécurisés de collecte des informations et de la documentation comprenant un questionnaire d'analyse, un engagement de confidentialité, et un espace dédié au dépôt de la documentation (brochures, cas clients, etc.).
- Analyse des données collectées et confrontation aux bases d'informations internes à Markess by Exaegis, au regard de l'analyste expert du segment d'offre analysé.
- Agrégation des résultats et présentation des résultats préliminaires
- Publication et diffusion auprès des utilisateurs.



À propos de Markess by Exaegis

Fondée en 1997, Markess by Exægis est la société d'études et de conseil de référence sur le numérique en France. Le socle de recherche continue, associé aux études et au conseil sur mesure, permet aux dirigeants des entreprises et organisations publiques comme des fournisseurs de solutions d'obtenir les informations, l'accompagnement et les outils indispensables dont ils ont besoin pour saisir les grands défis, les enjeux de leur transformation digitale et atteindre leurs objectifs.

Depuis 2018, la société fait partie du groupe Exægis, l'agence de notation référente du secteur du numérique.

Informations

www.markess.com
Tous droits réservés
Markess by exægis
11 rue de Lourmel
75015 Paris
01 56 77 17 77

© 2023 Markess International SAS, et/ou ses sociétés sœurs ou mères. Tous droits réservés. Markess by Exaegis est une marque déposée de Markess International SAS, et de ses sociétés sœurs et mères. Cette publication ne peut être reproduite ou distribuée sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite préalable de Markess. Elle comprend des analyses et des opinions issues de la recherche de Markess, qui ne peuvent être interprétées comme des déclarations de fait. Markess décline toute garantie quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou l'adéquation de ces informations. Les recherches de Markess peuvent aborder des sujets juridiques et financiers, néanmoins, Markess ne saurait fournir de conseils juridiques ou financiers et ses analyses ou recherches ne doivent pas être interprétées ou utilisées comme telles. Votre accès et votre utilisation de cette publication sont régis par la politique d'utilisation de Markess. Markess est particulièrement soucieux de sa réputation d'indépendance et d'objectivité. Ses analyses et recherches sont produites de manière indépendante par son équipe d'analystes de recherche, sans contribution ni influence d'une tierce partie.