

# L'informatique en nuage commence à convaincre

Calculatrice à la main, les TPE (très petites entreprises) et les PME avancent vers le cloud computing. Les plus traditionnelles adoptent le mode hybride, entre cloud et logiciel sur serveur. Les sociétés en création, elles, foncent sur les applications en mode hébergé. D'un côté, les solutions en entreprise se sophistiquent. De l'autre, les éditeurs revoient leurs logiciels en profondeur pour les mettre dans le nuage...

SUITE P. III



CORBIS

(SUITE DE LA P. I)... Revenu en force cet été, la crise financière fait plonger le moral des dirigeants de PME et d'ETI (entreprises de taille intermédiaire). En octobre 2011, leur confiance à six mois en l'économie française s'effondre à 20 %, selon le 10<sup>e</sup> Observatoire Banque Palatine-Opinion Way-Challenges-i-Télé. Par ailleurs, d'après le Business Index de Sage, la préoccupation première des PME françaises (à 61 %) serait de maintenir ou d'augmenter leur chiffre d'affaires. L'éditeur d'ERP (progiciel de gestion intégré), qui fournit 570 000 entreprises françaises, note que la gestion de la trésorerie vient en seconde préoccupation (40 %), devant l'acquisition de nouveaux clients ou l'accès à de nouveaux marchés (36 %).

### Garder sous la main ses données stratégiques

Autre fait saillant, 50 % de nos petites entreprises se battent bec et ongles pour réduire leurs dépenses. On comprend pourquoi 66 % des PME-PMI de moins de 250 employés utilisent déjà des applications Saas (Software as a Service, ces logiciels loués à la demande sur internet) gratuites, d'après une étude d'Edge Strategies datée de mars 2011. Cependant, 42 % des PME-TPE devraient souscrire au moins un service payant de l'informatique en nuage dans les trois prochaines années. Qu'il s'agisse d'infrastructures (IaaS), de plates-formes (PaaS) ou de logiciel (SaaS), le payant est le segment du cloud qui se développe le plus vite.

Tout n'est pas pourtant gagné d'avance, même si Gartner annonce une croissance mondiale du cloud à 18,9 % pour la période 2010-2015, passant de 74,3 à 176,8 milliards de dollars. Quant à la France, selon Markess International, son marché devrait atteindre 2,3 milliards d'euros cette année, contre 1,9 milliard en 2010. Les prévisions pour 2013 s'établissant à 3,3 milliards, soit 7 % du marché des logiciels et services informatiques. Traduction : dans leur écrasante majorité, les entreprises, et notamment les TPE-PME,

### TÉMOIGNAGE

## « Fini le cauchemar de la migration de version »



Dominique Bayle, DSI de la fondation ICM (Institut du cerveau et de la moelle épinière).

Du produit chimique au microscope électrique, les chercheurs de la fondation ICM (Institut du cerveau et de la moelle épinière) gèrent eux-mêmes leur budget. Objectif : concilier maîtrise des coûts et exigence de transparence envers les donateurs.

« Lorsqu'on nous annonce la nouvelle version six semaines à l'avance, je peux la voir grâce à un lien et faire des commentaires », explique Dominique Bayle, le DSI qui a opté pour SAP Business Bydesign, l'ERP en mode Saas de l'éditeur allemand. « Nos données

sont intégrées à une pré-version qui, une fois acceptée, entre en production, poursuit le DSI. L'outil comporte des fonctions d'e-learning, agrémentées de cas d'application en entreprise. On n'a pratiquement plus besoin de mode d'emploi ! »

maintiennent leur système d'information classique avec des logiciels on-Premise (installés sur les serveurs ou les PC de l'entreprise). « Elles externalisent des applications périphériques telles que la paie, la messagerie ou le décisionnel... Mais elles gardent sous la main leurs données stratégiques de gestion », analyse Jean-Marie Vigroux, président de Sylob, éditeur d'un ERP pour l'industrie et le négoce.

Autre cause de scepticisme : « Le Saas revient à faire payer une seconde fois à l'entreprise son progiciel à partir de la troisième ou quatrième année », attaque Olivier Hutteau, directeur général de l'éditeur d'ERP AG2L. En effet, les TPE-PME ont l'habitude d'amortir leur progiciel de gestion intégré en

cinq ans et de l'utiliser pendant sept ans. Ce qui n'empêche pas ces entreprises de lorgner de plus en plus vers le cloud, afin de transformer les coûts fixes de leurs immobilisations en frais variables à la demande.

### Revoir le rôle de la DSI

Progressive, l'acceptation du cloud passe d'abord par l'hybride : « A côté de l'ERP installé sur les serveurs de l'entreprise, les PME recourent au Saas pour des fonctions stratégiques, comme la gestion de trésorerie et les outils de pilotage. Ou pour des fonctionnalités métier verticales, tel le dédouanement. La liaison entre l'ERP et ses services Saas se fait alors grâce à des services

« web », explique Mikaël Bénair, directeur général des divisions moyennes et grandes entreprises et export de Sage, dont l'ERP X3 est désormais full web. Autre facteur de choix du cloud : « Sous le contrôle de leur direction administrative et financière, les métiers disposent de microbudgets pour s'offrir des solutions cloud sans passer par la DSI. Notamment dans la sphère des ressources humaines », reprend Mikaël Bénair.

### Une solution simple et réactive

Pour les TPE créées par de jeunes entrepreneurs, qu'il s'agisse de start up high-tech ou de sociétés plus traditionnelles, le calcul en faveur de cette informatique en nuage est vite fait : « Je voulais une solution réactive, facile et rapide à mettre en œuvre », explique

### VERBATIM



RUNISO

« Dans le cloud, la sécurité reste un frein majeur. Les entreprises perdent le contrôle de la localisation de leurs données. Sans compter qu'il est très compliqué de migrer ces dernières vers l'application d'un fournisseur concurrent. »

Sébastien Baert, cofondateur de Runiso



SAGE

« Le Saas suscite encore beaucoup de questions sur la maîtrise de l'outil, la continuité de service, la sécurité et la confidentialité dans la gestion des données critiques. Il demeure un concept flou pour une grande partie des PME. »

Claude Cordier, directeur marketing PME de Sage

Thibault Lamarque, 32 ans, fondateur de Castalie, démarré en juillet dernier, qui installe des machines de micro-filtration et d'embouteillage d'eau du robinet chez les restaurateurs. Grâce au bouche à oreille, il a choisi la solution de facturation, devis et relances de Myfacture.com. « J'ai téléchargé mon logo, puis j'ai fourni les renseignements qu'on me demandait (nom, adresse, numéro de Siret, Siren et TVA intracommunautaire...). Enfin, j'ai défini les produits... En une heure, j'étais opérationnel », poursuit ce patron, qui sous-traite sa comptabilité à un expert-comptable. « En rajoutant de nouveaux produits directement dans la facture, j'enrichis dynamiquement la base de données produits. Et je bénéficie d'une aide en ligne par chat et de la possibilité d'envoyer les factures par courriel. » A moins de 13 euros par mois et par utilisateur, c'est une bonne solution quand on débute.

### Les grands éditeurs disposent enfin d'offres matures

A côté des nouveaux entrants, certains éditeurs historiques font leur révolution cloud. A l'instar de SAP, avec sa solution Business Bydesign, hébergée en Allemagne dans les datacenters de l'éditeur pour déjà 650 sociétés. Cette offre, entièrement réécrite pour le Saas, démarre à partir de 15 000 euros par an pour dix utilisateurs. Bien sûr, elle ne s'adresse pas aux TPE, mais plutôt aux PME réalisant au moins deux millions d'euros de chiffre d'affaires et cherchant à se développer à l'international. Ou encore à celles qui s'apprêtent à lever des fonds auprès d'investisseurs. « En dehors de la paie, le produit est déjà localisé dans les réglementations de 15 pays », précise Vincent de Poret, directeur du développement commercial de la solution. Souvent critiqué pour sa lourdeur et sa rigidité, l'éditeur a néanmoins accompli de gros efforts en matière d'ergonomie. Entre autres, en créant un assistant électronique d'installation, avec estimation du temps et des coûts.

En parallèle, un grand nombre d'éditeurs démarrent d'emblée en Saas. Citons ainsi Bittle qui, à partir de l'environnement de développement d'applications de Google, propose pour 29 euros par mois et par poste, de l'informatique décisionnelle (ta-

### VERBATIM



McAfee

« Dans les PME, on voit poindre deux grands besoins de

services à la demande : la gestion de la messagerie (antivirus, antispam et archivage) et celle des flux de navigation web. »

David Grout, directeur technique de McAfee France



GOOGLE ENTERPRISE

« Pour être rentables, les start up ont besoin de se consacrer à

ce qu'elles font de mieux : développer leur croissance. Et elles n'ont aucune envie de traiter les problèmes de maintenance de leur système informatique ou les mises à jour régulières. »

Neil Delaney, directeur des ventes TPE-PME pour Google Enterprise EMEA

bleaux de bord et reporting). Ou Kao-lab, ce bureau d'études spécialisé dans le traitement des images, qui s'apprête à lancer un service cloud de vidéo-surveillance en 2D et en 3D pour les particuliers et les entreprises. Quant aux cinq géants européens de l'aéronautique et de la Défense (Airbus, Dassault Aviation, EADS, Safran et Thales), ils vont standardiser pratiques et outils métier avec leurs fournisseurs dans le Boostaerospace. D'ici à la fin de l'année, ce cloud délivrera Air Collab, qui proposera des espaces de travail privés et des e-meetings, mais aussi Air Supply, un outil de logistique et d'échanges collaboratifs. Sans oublier Air Design PLM, favorisant le partage de maquettes numériques. Une alternative européenne à l'Américain Exostar, qui réunit notamment Boeing, Lockheed Martin et Raytheon. ■ ERICK HAEHNSEN

