

**exægis.**  
markess

# Blueprint®

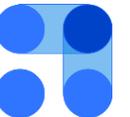
## Managed Cloud Services

Édition 2024–2025 | mid-market

Livret réalisé pour :



**Business**



Blueprint® est une marque déposée par Exaegis Markess

# Sommaire

Le Blueprint®

Avant-propos

Définition du segment

Matrice de positionnement

Focus sur Orange Business

Méthodologie

À propos d'Exaegis Markess



# Le Blueprint® par Exaegis Markess

Le **Blueprint®** réalisé par Exaegis Markess est le référentiel d'aide au choix de solutions numériques des dirigeants français, qu'ils appartiennent à de grandes entreprises, des ETI, des PME, des établissements de santé ou des collectivités.

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

Le Blueprint® s'appuie sur une double expertise locale, conjugaison de savoir-faire : les audits et la notation de fournisseurs de solutions numériques d'une part, et l'analyse de la demande et des évolutions des marchés numériques d'autre part.

## Managed Cloud Services

Édition 2024 - 2025

Ce Blueprint® par Exaegis Markess est consacré aux solutions et services permettant aux organisations de taille intermédiaire (PME, ETI, filiales de grands comptes, établissements de santé, collectivités, etc) de migrer ou développer des applicatifs dans des environnements cloud adaptés et de gérer ces infrastructures privées et ou publiques de manière sécurisée et automatisée pour en optimiser la production, la performance et la disponibilité.

Les résultats présentés se fondent sur une étude conduite durant le 1<sup>er</sup> semestre 2024 sur 23 prestataires actifs en France. Les critères d'appréciation ont été définis d'après l'expérience des analystes d'Exaegis Markess.

# 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 aux infrastructures héritées 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 décideurs doivent appréhender de nombreux enjeux sur leur chemin vers les 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 faire cohabiter des environnements multiples associant du legacy, des clouds 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 clouds multiples et hybrides. En découle **de forts enjeux en matière de gouvernance des données, de sécurité et d'efficacité**.



# Avant-propos

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 2024 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. **Ces prestataires de services Cloud (Managed Cloud Services Providers) poursuivent leurs investissements pour se positionner en tant que gestionnaires globaux et agnostiques d'une informatique de plus en plus hétérogène.**

Avec ces prestataires de confiance, **les décideurs pourront se concentrer sur leurs futurs enjeux prioritaires : favoriser la mobilité des workloads et des données, augmenter**

**l'automatisation, renforcer l'interopérabilité entre les clouds ainsi que l'efficacité opérationnelle et, enfin, optimiser le ratio performance/prix.**

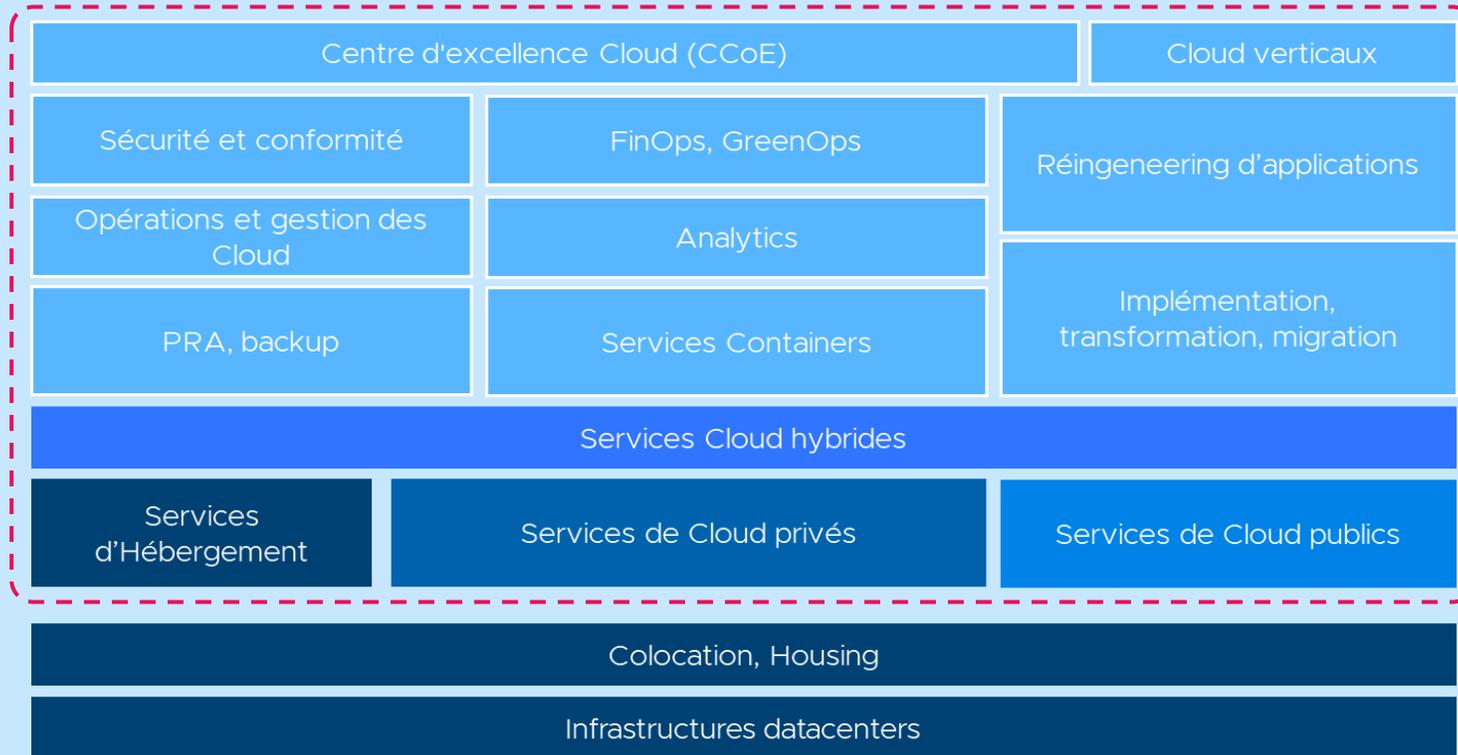
Ensuite, les décideurs comme les fournisseurs de services vont progressivement élever leur attention au-dessus de la seule infrastructure. Les prestataires vont construire des offres complètes, des plateformes, qui s'appuieront sur des écosystèmes verticaux et transversaux et des partenariats technologiques forts. Le paysage concurrentiel va continuer à se transformer et se segmenter à mesure que les acteurs parviendront ou non à cette maturité.



Ronan Mevel, Directeur associé  
Responsable de l'expertise Infrastructures et Cloud

# Définition du segment

## Périmètre des solutions et services proposés par les fournisseurs étudiés



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

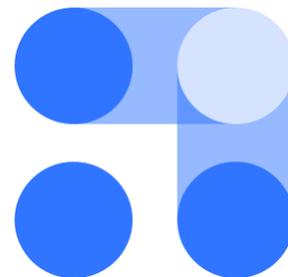
- Des prestations de développement de solutions cloud natives et de l'intégration de solutions héritées,
- Des services managés sur des applicatifs métiers,
- Une excellence opérationnelle et des services professionnels étoffés,
- Une expérience unifiée dans la création et la gestion d'environnements de cloud publics, privés, 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 la visibilité nécessaire aux 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, Google Cloud 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 dans les outils et processus.

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



# Matrice de positionnement

Managed Cloud Services



Edition 2024 - 2025

**exægis.**  
markess

# 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 et services sont préconisés 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 et services ciblés, éprouvés et largement utilisés.



## Visionnaires

Les **Visionnaires** sont les fournisseurs qui proposent des solutions et services 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 de services sont adaptées pour les utilisateurs souhaitant répondre à des besoins dont l'étendue ou la complexité sont limitées, ou très spécialisés.

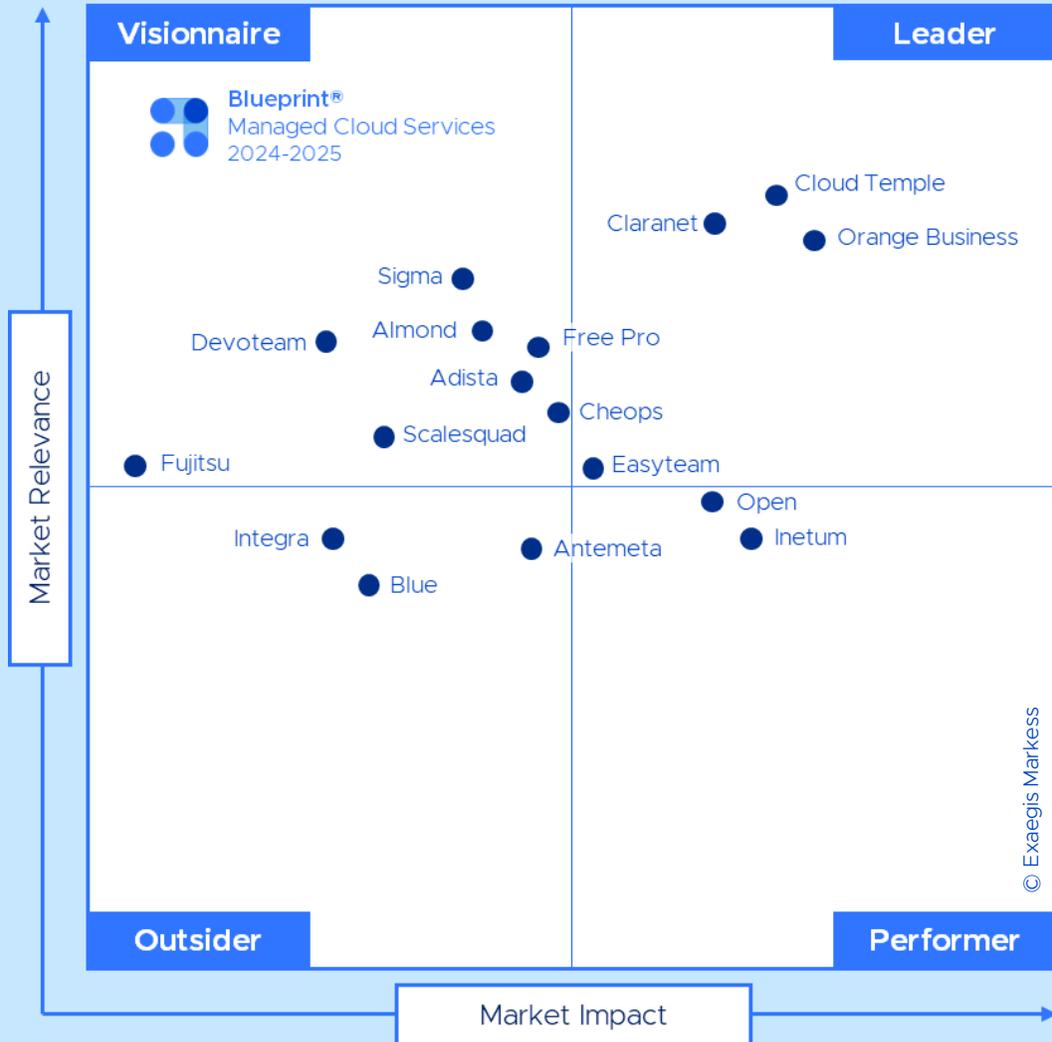
# Axe vertical – Market Relevance

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

# Axe horizontal – Market Impact

Critère d'évaluation	Indicateurs et informations pris en compte
<b>Performance commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Chiffre d'affaires dans le segment</li><li>Croissance, en regard du marché</li><li>Références clients, nombre d'utilisateurs, sweet spot</li></ul>
<b>Image fournisseur</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Notoriété</li><li>Niveau de recommandation</li><li>Satisfaction client globale</li><li>Leadership d'opinion</li><li>Image employeur</li></ul>
<b>Go-to-market et écosystème</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Partenariats technologiques</li><li>Partenariats commerciaux</li><li>Développement Marketing</li></ul>

# Matrice de positionnement



## L'avis d'Exaegis Markess

Le marché français des services sur les infrastructures cloud 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 :

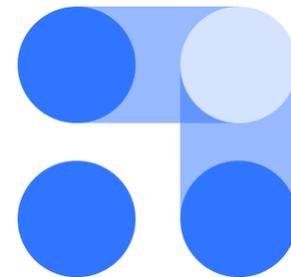
- Les acteurs historiquement présents sur les télécoms et les réseaux qui investissent dans les services et infrastructures numériques tels que Orange Business, Adista, Free Pro et Blue,
- Les spécialistes de l'hébergement comme Claranet, Cloud Temple, Integra ou Fujitsu qui investissent dans les infrastructures Cloud,
- Des spécialistes de l'infogérance d'infrastructures qui proposent désormais des services managés cloud tels que Open, Scalesquad, Inetum, Sigma, Easyteam (groupe Constellation), Almond ou 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. Preuve du besoin de disposer de prestataires disposant d'une forte sensibilité locale.



# Focus sur Orange Business

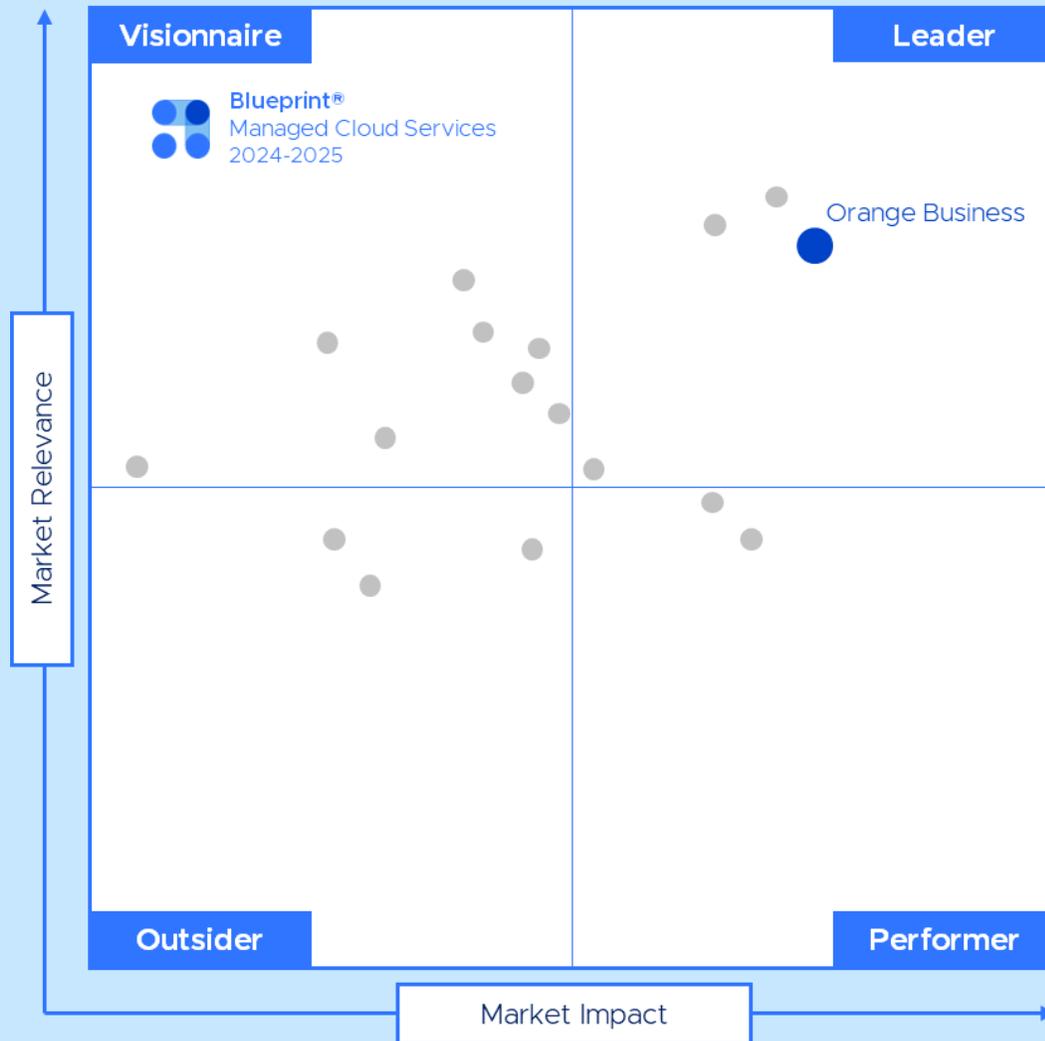
Managed Cloud Services



Edition 2024 - 2025

**exægis.**  
markess

# Positionnement d'Orange Business



 Orange Business est **Leader** dans le Blueprint® 2024-2025 sur les Services Cloud pour le mid-market



## L'avis d'Exaegis Markess

Orange Business ancre la confiance et la souveraineté au cœur de sa proposition de valeur tout en ayant un engagement environnemental et sociétal très fort. Combiné avec une offre de services cloud globale et modulable, le développement de ces principes fondateurs permet au groupe d'appuyer sa position de Leader.

Le groupe propose des services de cloud sur sa plateforme Cloud Avenue, de cloud privé sécurisé sur mesure, des services de conseil et d'accompagnement à la transformation et des services managés complets (sur tout type de plateforme, y compris les clouds publics d'AWS, Azure, Google Cloud et désormais Bleu). Orange Business investit massivement dans ses infrastructures et dans l'outillage. Les services sont jugés excellents 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 managés autour du cloud.



# Profil d'Orange Business

## Présentation

**Orange Business** est **Leader** dans ce Blueprint® réalisé par Exaegis Markess.

Orange est le premier opérateur télécoms B2B et sa filiale Orange Business est également le premier fournisseur en France de services autour des infrastructures cloud.

En France, Orange Business accompagne près de 1500 organisations clientes sur des services cloud. Elle gère près de 100 000 instances privées ou publiques. La confiance et la souveraineté sont ancrées dans son ADN.

## Cible

La clientèle s'étend de la PME ayant déjà entamé sa transformation digitale aux grands comptes internationaux, sur tous secteurs d'activité.

## Atouts

**Une offre de services cloud multiple, hybride en phase avec la demande du marché** : combinaison de services de cloud privés et publics, hébergés dans les datacenters du groupe, sur son offre *Cloud Avenue*, chez ses clients ou ses partenaires hyperscalers (AWS, Azure, GCP et désormais Bleu), Orange Business sait répondre à la variété de besoins en cloud multiple et hybride.

**Tooling et IA pour une automatisation complète** : Orange Business propose un ensemble d'outils de gestion innovant et s'adaptant aux besoins de ses clients. Les fonctionnalités avancées permettent 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 FinOps et GreenOps. La gestion est entièrement confiée aux équipes d'Orange ou partagée.

**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, datacenters à haute efficacité énergétique, développement de l'économie circulaire, qualification SecNumCloud en cours pour l'offre Cloud Avenue, etc).

**La position de leader sur les services de connectivité et de cybersécurité** proposés par le groupe renforce la capacité d'Orange Business à proposer des services cloud de confiance de premier plan.

## Points d'attention

Les services d'infogérance cloud proposés par Orange Business seront plus adaptés aux organisations de taille intermédiaires à grandes, voire internationales qu'aux plus petites structures.

Le large catalogue d'offres cloud d'Orange Business 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 coûteuse et complexe.

# 3 questions à Orange Business

## Quels enjeux constatez-vous actuellement chez vos clients ?

Nos clients souhaitent créer de la valeur, pour leurs clients et leurs collaborateurs. Pour cela ils ont besoin d'une infrastructure IT qui réponde à ces enjeux business, qui soit flexible, scalable, sécurisée, et bien évidemment qui leur permette d'innover. Avec la transformation digitale, le cloud est devenu une évidence, et sa gestion est devenue de plus en plus complexe. Les entreprises manquent souvent de compétences et d'expertises pour gérer cette complexité. Ils doivent définir leurs besoins en fonction de leurs objectifs, faire des choix d'architectures pérennes et « scalables », migrer et parfois moderniser leurs applications, les exploiter, puis s'assurer que les coûts restent sous contrôle... à cela s'ajoutent les questions de sécurité, de souveraineté et de durabilité. 2023, fut aussi l'émergence de l'IA générative et des enjeux qui y sont liés. Nos clients veulent en tirer parti et innover, et là aussi ils ont besoin d'accompagnement.

## Comment vos services cloud permettent-ils de répondre à ces besoins ?

Nous orchestrans la complexité du cloud pour nos clients afin qu'ils tirent un maximum de valeur métier de leur infrastructure digitale, en toute confiance. Nos équipes de professional services et de managed services conçoivent et opèrent les solutions cloud pour nos clients, qu'elles soient publiques, privées, ou hybrides, en capitalisant sur notre écosystème de partenaires comme Azure, AWS, Google et aussi Bleu.

Notre spécificité tient en notre capacité à combiner ces services sur les infrastructures tierces, et aussi sur la plateforme d'Orange Business, Cloud Avenue. La version cloud de confiance qualifiée SecNumCloud vs 3.2 est prévue dans les prochains mois.

Nos nouvelles offres d'IA générative de confiance sur Cloud Avenue permettent de démocratiser l'accès à ces technologies pour nos clients, et notamment sur milieu de marché, et nous les accompagnons dans la conception et mise en œuvre des projets Data et IA.

## Quelles prochaines évolutions envisagez-vous de proposer ?

Nous continuons à investir pour adresser les besoins de nos clients qui nous attendent sur la confiance et l'innovation. Cela se traduit par le renforcement dans les services, l'investissement dans les expertises hyperscalers et en particulier Azure et Bleu, et aussi sur la confiance avec la conformité NIS2 et le référentiel PAMS de l'ANSSI. Sur Cloud Avenue notre ambition est d'en faire une offre paneuropéenne s'appuyant sur 10 datacenters existants. Nous priorisons également 2 axes sur notre roadmap : la confiance et la sécurité d'une part, et plus de fonctionnalités cloud native et Platform as a Service d'autre part.

Cette année nous accélérons aussi sur la data, l'IA et la GenAI, en enrichissant les offres lancées en mars dernier.

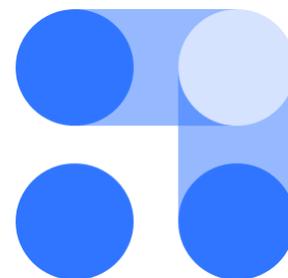


**Julien Sicart, SVP Digital Services Business Line**



# Méthodologie

Blueprint®  
par Exaegis Markess



Edition 2024 - 2025

**exaegis.**  
markess

# Méthodologie

Le Blueprint® réalisé par Exaegis Markess 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 Exaegis Markess des offres et des fournisseurs candidats au Blueprint,
- Pour chaque fournisseur, envoi d'une confirmation de son intégration au Blueprint,
- Déploiement du dispositif Exaegis Markess : 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 Exaegis Markess, au regard de l'analyste expert du segment d'offre analysé,
- Agrégation des résultats et présentation des résultats préliminaires aux candidats,
- Publication et diffusion auprès des utilisateurs.

# À propos d'Exaegis Markess

Fondée en 1997, Exaegis Markess 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 Exaegis, l'agence de notation référente du secteur du numérique.

## Informations

[www.markess.com](http://www.markess.com)  
Tous droits réservés  
Exaegis Markess  
11 rue de Lourmel  
75015 Paris  
01 56 77 17 77



© 2024 Markess International SAS. et/ou ses sociétés sœurs ou mères. Tous droits réservés. Exaegis Markess 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 d'Exaegis Markess. Elle comprend des analyses et des opinions issues de la recherche de Exaegis Markess, qui ne peuvent être interprétées comme des déclarations de fait. Exaegis Markess décline toute garantie quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou l'adéquation de ces informations. Les recherches d'Exaegis Markess peuvent aborder des sujets juridiques et financiers, néanmoins, Exaegis 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 d'Exaegis Markess. Exaegis 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.