

***ISG** Provider Lens™

Public Cloud – Solutions & Services

Managed Public Cloud Services for Large Accounts

France 2020
Quadrant
Report



Un rapport de recherche comparant les forces, les défis et la compétitivité des fournisseurs différenciateurs

Customized report courtesy of:



**Business
Services**

Novembre 2020

À propos de ce rapport

Information Services Group Inc. est le seul responsable du contenu de ce rapport. Sauf indication contraire, le contenu de ce rapport, y compris les illustrations, les recherches, les conclusions, les affirmations et les positions, a été développé par et est la seule propriété de Information Services Group Inc.

Les recherches et analyses présentées dans ce rapport incluent des recherches issues du programme ISG Provider Lens™, des programmes de recherche en cours d'ISG, des entretiens avec des conseillers ISG, des réunions avec les prestataires de services et l'analyse des informations de marché accessibles au public, provenant de sources multiples. Les données recueillies dans le cadre de ce rapport représentent les informations qui, selon ISG, sont à jour au mois d'août 2020, que ce soit pour les prestataires ayant activement participé ou non. ISG admet que de nombreuses fusions et acquisitions ont eu lieu depuis lors, et ces changements ne sont pas reflétés dans ce rapport.

Toutes les références concernant les chiffres d'affaires sont exprimées en dollars US (USD) sauf mention contraire.

L'auteur principal de ce rapport est Pedro Luís Bicudo Maschio. Son éditeur est Grant Gross. L'analyste de recherche est Prakash N et l'analyste de données est Vijaykumar Goud. L'analyste du contexte d'entreprise et du résumé global est Prakash N. Les conseillers en qualité et cohérence sont Richard Chang et Rajib Datta.

ISG Provider Lens™

ISG Provider Lens™

ISG Provider Lens™ propose des études de recherche, des rapports et des services de conseil de premier plan axés sur la technologie et sur les forces et faiblesses des prestataires de services et sur leur positionnement par rapport à leurs concurrents sur le marché. Ces rapports fournissent des éclairages importants et sont consultés par notre vaste communauté de consultants qui travaillent activement dans le conseil de contrats d'externalisation ainsi que par de nombreuses entreprises clientes d'ISG qui sont des infogérants potentiels.

Pour plus d'informations sur les études ISG Provider Lens™, veuillez envoyer un courriel à ISGLens@isg-one.com, ou rendez-vous sur le site internet de [ISG Provider Lens™](https://www.isg-one.com).

ISG Research™

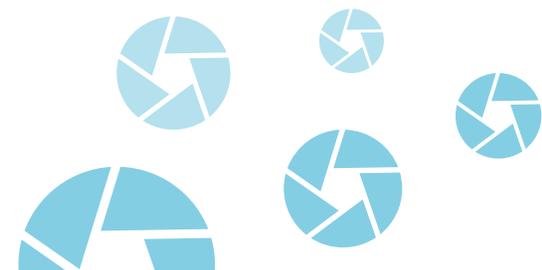
ISG Research™ réalise des études en souscription, du conseil et des services événementiels axés sur les tendances du marché et les technologies innovantes qui entraînent une mutation de l'informatisation des entreprises. ISG Research™ guide les entreprises pour les aider à accélérer leur croissance et à créer plus de valeur ajoutée.

Pour plus d'informations sur les abonnements à ISG Research™, veuillez envoyer un courriel à contact@isg-one.com, ou rendez-vous sur le site internet de [research.isg-one.com](https://www.research.isg-one.com).



- 1** Synthèse de direction
- 4** Introduction
- 14** Managed Public Cloud Services for Large Accounts
- 22** Méthodologie

©2020 Information Services Group, Inc. Tous droits réservés.
La reproduction de cette publication, sur quelque support que ce soit, sans autorisation préalable est strictement interdite.
Les informations contenues dans ce rapport sont basées sur les ressources les meilleures et les plus fiables disponibles.
Les opinions exprimées dans ce rapport reflètent le jugement d'ISG au moment de la rédaction du présent rapport et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. ISG n'est pas responsable des omissions, erreurs ou informations incomplètes dans ce rapport. ISG Research™ et ISG Provider Lens™ sont des marques déposées de Information Services Group, Inc.



SYNTHÈSE DE DIRECTION

La France est la troisième économie européenne et la septième mondiale, avec un PIB de 2800 milliards USD. Son économie robuste a souffert des conséquences de la pandémie de COVID-19 qui a frappé la France plus durement que les autres pays européens en raison du confinement imposé par le gouvernement.

Typiquement, les dépenses annuelles du gouvernement français représentent 56 % de son PIB.

Les entreprises participant à cette étude, les partenaires de services du cloud public, ont déclaré que l'adoption du cloud en France a été plus lente que sur le continent américain et que dans d'autres pays européens. Les informations recueillies pour cette étude concernant le chiffre d'affaires tiré du cloud par pays confirment la perception générale du marché selon laquelle le marché du cloud français est moins important que ce à quoi on aurait pu s'attendre pour une si grande économie. De manière générale, les médias s'interrogent sur les restrictions françaises qui incluent des inquiétudes sécuritaires, des réglementations relatives à la vie privée, le petit nombre de centres de données de cloud dans le pays et des problèmes culturels. Pourtant, l'explication pourrait être bien plus simple : les entreprises françaises n'avaient pas de raison opérationnelle d'adopter le cloud avant que l'épidémie de COVID-19 n'impose la distanciation sociale et ne crée une raison de l'adopter.

Comme dans d'autres pays, la pandémie a été le moteur de la consommation de cloud. Des prestataires ont rapporté une croissance allant jusqu'à 40 % de la demande pour certains secteurs d'activité. En outre, des ressources de cloud ont dû être provisionnées pour soutenir les services essentiels du gouvernement et le domaine de la santé.

L'évolutivité du cloud et l'automatisation permise par les partenaires de services du cloud ont été essentielles. Ces partenaires ont également aidé à contenir la prolifération rapide des cyberattaques ciblant les gouvernements et les hôpitaux. La pandémie a déclenché un mouvement accéléré vers le cloud qui pourrait combler l'écart d'adoption du cloud en France.

Consulting and Transformation

La demande croissante et rapide d'une transformation vers le cloud, poussée par la pandémie de COVID-19, a déclenché l'intérêt des entreprises qui souhaitent désormais passer une plus grande partie de leur activité sur le cloud, dont des services publics essentiels et des applications de cœur de métier. Ce mouvement a également suscité des inquiétudes concernant la localisation des données confidentielles et la protection de la propriété intellectuelle.

Les prestataires de services de conseil et de transformation qui excellent dans l'automatisation du déplacement de volumes importants de workloads vers le cloud reçoivent désormais plus d'attention des entreprises françaises. Les inquiétudes concernent principalement la protection des données confidentielles quant à la conformité au RGPD, les agencements multicloud et la gestion des coûts. La tendance est à la modernisation des applications existantes et au déploiement de l'automatisation des infrastructures pour permettre un DevOps sécurisé et des containers supportant une organisation du développement Agile.

Governance, Risk and Compliance

Les inquiétudes liées à la confidentialité et au règlement général sur la protection des données (RGPD) ne restreignent pas l'adoption du cloud. Cependant, des configurations inadéquates et un manque d'outils peuvent exposer les entreprises à des risques de non-conformité. Des services de GRC apparaissent pour aider les entreprises à mieux utiliser les ressources du cloud. Pour cette étude, les prestataires ont déclaré à ISG qu'ils constatent différents niveaux de maturité chez les clients. De nombreuses entreprises déploient des services de cloud en partant du principe que les prestataires de services ou les hyperscalers sont responsables de la conformité. Seules les organisations matures comprennent que la conformité est de la seule responsabilité du client utilisant le cloud.

Managed Public Cloud Services

S'agissant des entreprises clientes utilisant le cloud, peu d'entre elles y ont migré toute leur activité. La plupart des prestataires de services décrivent la migration de leurs clients comme le transfert progressif d'un système (une activité ou des workloads) après l'autre de façon cadencée, plutôt que comme un grand bouleversement. En France, ainsi que dans d'autres pays, les entreprises leaders commencent à passer leur cœur d'activité sur le cloud.

S'agissant de la diversité des prestataires, cette étude constate que les entreprises de services indiennes ont des difficultés à se développer en France. Dans les sept quadrants de cette étude, 28 % des participants sont des entreprises françaises et 46 % des Leaders sont français. Il n'y a pas de distinction en termes de technologies. Les prestataires français ou internationaux ont les outils d'automatisation requis pour fournir des services de niveau mondial. À l'exception d'Accenture et d'IBM, les entreprises étrangères ont peu de bureaux en France.

La demande de modernisation des applications et de support des applications natives du cloud augmente. Les prestataires de services guident les clients dans leur choix d'outils de cloud public pour construire des pipelines CI/CD automatisées qui sont essentielles pour adapter le développement Agile. Ainsi la gestion par containers est également en augmentation.

La plupart des prestataires de services ont mis en œuvre l'AIOps (intelligence artificielle pour améliorer l'automatisation des opérations) à l'aide de l'apprentissage automatique (ML) pour identifier les problèmes récurrents et les demandes de services avant de

sélectionner les candidats pour l'automatisation. AIOps peut désormais réduire de 70 % les tâches manuelles. L'année dernière, les mêmes prestataires ont rapporté une réduction des tâches de près de 50 %. Cependant, nous nous référons aux meilleurs scénarios, pas aux moyennes. L'AIOps se répand rapidement.

Sap Hana Infrastructures Services

Le passage de SAP au cloud public a été un sujet brûlant en 2019 et 2020. Les clients peuvent tirer avantage du moindre coût des infrastructures tout en libérant du capital pour investir dans leur activité. SAP exige du matériel coûteux pour rivaliser avec les autres priorités d'investissement opérationnels. Cependant l'arbitrage entre investissement et location a lieu en seulement deux occasions ; lorsque le matériel antérieur a atteint sa fin de vie, typiquement cinq années après l'acquisition ou lorsque le client décide d'améliorer la version ERP, ce qui généralement nécessite des mises à jour du matériel. L'une de ces deux raisons déclenche la décision de migrer l'ERP vers le cloud. Sans surprise, SAP, AWS, Microsoft et Google veulent raccourcir le cycle de décision des clients.

Les partenaires de service rapportent que les hyperscalers peuvent être incitatifs pour accélérer le passage de SAP vers le cloud dans certains cas. Avec des incitations, les clients peuvent migrer leurs applications SAP vers le cloud sans autres frais préalables, ce qui en fait une argumentation convaincante en cette période tourmentée de crise économique de 2020.

Hyperscale Infrastructure and Platform Services

Des politiques anti-trust et des inquiétudes concernant la confidentialité des données émergent dans les discussions concernant la souveraineté du cloud et ont entraîné la création en 2019 d'un consortium de pays européens ; l'initiative GAIA-X. En septembre 2020, l'initiative GAIA-X a annoncé la signature officielle des documents d'intégration pour GAIA-X AISBL (Association internationale sans but lucratif), une association qui guidera l'initiative GAIA-X. Les 22 membres fondateurs ont signé les documents à Bruxelles pour sécuriser le financement et l'engagement des membres à accomplir la vision de l'initiative pour l'Europe.

Selon l'annonce, « la création d'écosystèmes numériques nécessite d'instaurer une confiance et une interopérabilité entre tous les utilisateurs et les prestataires de cloud. » Cependant, les hyperscalers ont déjà construit leurs écosystèmes en Europe, incluant des centaines de prestataires de services locaux qui vendent, installent et gèrent les données d'entreprises européennes dans des clouds publics qui résident dans le pays. Aucune donnée ne sort d'Europe. La confiance existe et la souveraineté des données est sous contrôle.

L'initiative GAIA-X représente l'intérêt économique de quelques entreprises. Si elle est couronnée de succès, les entreprises françaises finiront par payer davantage pour des prestataires de cloud locaux, ce qui nuirait à leur compétitivité numérique mondiale. À court terme, pourtant, GAIA-X n'impose pas de menaces sur les hyperscalers mondiaux.

Introduction

Simplified illustration



Source: ISG 2020

Définition

L'augmentation de l'adoption du cloud public parmi les entreprises et la maturité de l'industrie du cloud ont un impact majeur sur les entreprises et les prestataires de services informatiques ainsi que sur les modèles d'exploitation, nécessitant une acceptation accrue des initiatives numériques et créant des risques d'obsolescence. Considérant l'adoption répandue du modèle « en tant que service » ou « as-a-service », les entreprises ont besoin d'évaluer constamment les services de cloud et les prestataires informatiques dans le monde.

ISG constate une forte demande de transformation numérique qui guide les contrats mondiaux pour les produits et les services de cloud, y compris l'infrastructure en tant que service (IaaS) et la plateforme en tant que service (PaaS). Selon le ISG Index™ du 1er trimestre 2020, le marché mondial a gagné 7 % en valeur de contrat annuelle (ou ACV,

Définition (cont.)

Annual Contract Value) combinée depuis le 4e trimestre 2019 pour atteindre une valeur actuelle de 14,8 milliards USD. À la même période, l'ACV du « as-a-service » a augmenté de 11 % pour atteindre 7,9 milliards USD. Le marché IaaS a également augmenté de 18 % pour atteindre 5,9 milliards USD et le marché SaaS a chuté de 4 % pour atteindre 2 milliards USD. La croissance à deux chiffres dans le domaine du « as-a-service » indique le passage aux technologies numériques, et leur préférence, afin de réduire les coûts, d'augmenter la productivité, d'améliorer la réactivité aux exigences opérationnelles, d'améliorer les services aux utilisateurs finaux et enfin dynamiser l'innovation.

Périmètre Du Rapport

Dans le cadre de cette étude par quadrants, ISG présente les sept quadrants suivants sur les solutions et les services de cloud public.

Consulting and Transformation Services for Large Accounts: Ce quadrant inclut les prestataires de services qui sont en partenariat avec les hyperscalers du cloud public pour concevoir une étude de cas afin de passer au cloud, en évaluant la migration de l'activité et la construction d'une feuille de route de la transformation. Pour transférer les activités sur le cloud, ces prestataires de services offrent des services de conception, de migration et d'intégration de l'architecture du cloud. Les grands comptes incluent les prestataires axés sur de grands clients, supportant généralement plus de 5 000 utilisateurs pour les entreprises générant un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard USD par an.

Consulting and Transformation Services for the Midmarket: Les prestataires de services de ce quadrant sont en partenariat avec les hyperscalers du cloud public pour concevoir un business case en vue de passer au cloud, en évaluant la migration de l'activité et la construction d'une feuille de route de la transformation. Pour transférer les activités sur le cloud, ces prestataires de services offrent des services de conception, de migration et d'intégration de l'architecture du cloud. Le marché intermédiaire inclut les prestataires de services axés sur les entreprises clientes de taille moyenne. Leur chiffre d'affaires annuel typique est inférieur à 1 milliard USD ou leur base utilisateur est inférieure à 5 000 utilisateurs. Les prestataires de services de ce quadrant supportent généralement une grande charge de travail IaaS distribuée sur une grande base de clients.

Définition (cont.)

Governance, Risk and Compliance Services : Ce quadrant évalue les entreprises de conseil qui offrent différents cadres, politiques, procédures et fonctions pour s'assurer que les activités exploitées sur le cloud entreprise le sont dans des environnements conformes et sécurisés, indépendamment de leur emplacement.

Managed Public Cloud Services for Large Accounts: Dans ce quadrant, nous évaluons les prestataires de services d'infogérance (MSP) qui exploitent le cloud public pour leurs clients. Ces services incluent le provisionnement, la surveillance et l'exploitation des solutions IaaS et PaaS. Les services d'infogérance du cloud public pour les grands comptes incluent les MSP axés sur de grands clients, supportant généralement plus de 5 000 utilisateurs pour les entreprises générant un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard USD par an.

Managed Public Cloud Services for the Midmarket: Les prestataires de services d'infogérance dans ce quadrant exploitent le cloud public pour leurs clients. Ces services incluent l'approvisionnement, la surveillance et l'exploitation des solutions IaaS et PaaS. Les services d'infogérance du cloud public pour le marché intermédiaire incluent les MSP qui sont axés sur les moyennes entreprises clientes. Leur chiffre d'affaires annuel typique est inférieur à 1 milliard USD ou leur base utilisateur est inférieure à 5 000 utilisateurs. Les prestataires de services de ce quadrant supportent généralement une grande charge de travail IaaS distribuée sur une grande base de clients.

SAP HANA Infrastructure Services: Dans ce quadrant, nous examinons les infrastructures du cloud qui conviennent le mieux à l'hébergement du portefeuille logiciel de SAP, avec un accent sur les activités SAP S/4HANA et les bases de données à grande échelle HANA. Les vendeurs participants offrent une infrastructure en tant que service (IaaS hyperscale), incluant l'exploitation de l'infrastructure, l'hébergement, l'approvisionnement, et la capacité d'évolution sur un modèle de paiement à l'acte.

Hyperscale Infrastructure and Platform Services: Ce quadrant couvre les prestataires de cloud public de l'IaaS, incluant les serveurs (machines virtuelles ou VM), le stockage et le réseau avec une sécurité des accès. Ces vendeurs proposent également le PaaS, tel que le serverless computing la base de données en tant que service, les microservices pour les plateformes faiblement / non codées, les services IA/ML (intelligence artificielle/apprentissage automatique), l'informatique cognitive, le stockage de document, et les places de marché d'applications tierces prêtes à l'usage.

Classification des prestataires

Les quadrants d'ISG Provider Lens™ ont été créés à l'aide d'une matrice d'évaluation contenant quatre segments (Leader, Concurrent produit, Concurrent marché et Aspirant), dans lesquels les prestataires se positionnent.

Leader

Les Leaders parmi les vendeurs / prestataires ont une offre de produits et de services extrêmement attractive et une position sur le marché très forte et compétitive. Ils remplissent toutes les exigences pour une prospection globale du marché. Ils peuvent être considérés comme des leaders d'opinion qui fournissent des impulsions stratégiques au marché. Ils garantissent également une force d'innovation et une stabilité.

Concurrent produit

Le Concurrent produit propose un portefeuille de produits et de services supérieur à la moyenne qui couvre les exigences professionnelles, mais n'est pas en mesure de fournir les mêmes ressources et forces que les Leaders concernant les catégories de prospection de marché individuelles. Souvent, cela est dû à la taille du vendeur concerné ou à sa faible empreinte dans le segment cible concerné.

Concurrent marché

Les Concurrents marché sont également très compétitifs mais il existe toujours un potentiel de portefeuille important et ils sont clairement derrière les Leaders. Souvent, les Concurrents marché sont des vendeurs établis qui sont parfois lents à faire face aux nouvelles tendances en raison de leur taille et de la structure des entreprises, et ils ont donc du potentiel pour optimiser leur portefeuille et augmenter leur attractivité.

Aspirant

Les Aspirants manquent toujours de produits matures et de services ou de profondeur et de largeur suffisantes dans leur proposition, tout en montrant certaines forces et potentiels d'amélioration dans leurs efforts de prospection du marché. Ces vendeurs sont souvent des généralistes ou des acteurs de niche.

Classification des prestataires (cont.)

Chaque quadrant d'ISG Provider Lens™ peut inclure un ou plusieurs prestataires de service qui, selon ISG, peut détenir un fort potentiel pour passer dans le quadrant des Leaders. Ce type de prestataire est classé comme Étoile montante.

Étoile montante

Les « Étoiles montantes » sont généralement des Concurrents produits ayant un haut potentiel. Les entreprises recevant le statut d'Étoile montante ont un portefeuille prometteur, incluant la feuille de route requise et un intérêt suffisant pour les tendances clés du marché et les exigences des clients. Elles font également preuve d'une excellente gestion et d'une remarquable compréhension du marché local. Ce statut est uniquement attribué aux vendeurs ou aux prestataires de service qui ont fait des progrès exceptionnels pour atteindre leurs objectifs au cours des 12 derniers mois et qui sont sur le point d'atteindre le quadrant des Leaders dans les 12 à 24 mois à venir, en raison de leur impact supérieur à la moyenne et à leur force d'innovation.

Exclus

Ces vendeurs ou prestataires de service n'ont pas été inclus dans ce quadrant parce que ISG n'a pas pu obtenir suffisamment d'informations pour les positionner. Cette omission n'implique pas que le prestataire de services ou le vendeur ne fournit pas ce service. Indépendants du marché, les prestataires sont positionnés par ISG selon le juste équilibre de leur activité qui peut être lié au quadrant des moyennes entreprises ou des grands comptes.

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 1 of 3

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Accenture	● Leader	● Not in	● Leader	● Leader	● Not in	● Not in	● Not in
Alibaba	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Contender
Atos	● Leader	● Not in	● Market Challenger	● Leader	● Not in	● Product Challenger	● Not in
AWS	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Leader	● Leader
Axians	● Contender	● Not in	● Contender	● Contender	● Not in	● Not in	● Not in
Be-Cloud	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
Birlasoft	● Not in	● Contender	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Not in
Capgemini	● Leader	● Not in	● Leader	● Leader	● Not in	● Product Challenger	● Not in
CGI	● Product Challenger	● Not in	● Contender	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in
Claranet	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in
Cloud Temple	● Not in	● Contender	● Contender	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in
Cloudreach	● Not in	● Rising Star	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in
Cognizant	● Product Challenger	● Not in	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in
Crayon	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
Deloitte	● Product Challenger	● Not in	● Leader	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 2 of 3

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Devoteam Revolve	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in
DXC	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Not in
Edifixio	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Rising Star	● Not in	● Not in
EY	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Fujitsu	● Contender	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not in	● Not in
Google	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Leader	● Leader
HCL	● Rising Star	● Not in	● Not in	● Rising Star	● Not in	● Not in	● Not in
Henson Group	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
IBM	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Product Challenger	● Product Challenger
KPMG	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
LINKBYNET	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in
LTI	● Product Challenger	● Not in	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in
Microsoft	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Leader	● Leader
Neurones IT	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in
NTT	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Not in

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 3 of 3

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Governance, Risk and Compliance Services	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	SAP HANA Infrastructure Services	Hyperscale Infrastructure and Platform Services
Orange Business Services	● Leader	● Not in	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Not in
Oracle	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Product Challenger
OVHcloud	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Contender	● Rising Star
oXya	● Not in	● Rising Star	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
PwC	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in
Reply	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
SAP	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in
SoftwareONE	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
Sopra Steria	● Leader	● Leader	● Market Challenger	● Leader	● Leader	● Not in	● Not in
Stack Labs	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in
TCS	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in
Tech Mahindra	● Contender	● Not in	● Not in	● Contender	● Not in	● Not in	● Not in
T-Systems	● Not in	● Leader	● Not in	● Not in	● Market Challenger	● Product Challenger	● Not in
Unisys	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in
Wipro	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Product Challenger	● Not in	● Not in	● Not in



Public Cloud – Solutions & Services Quadrants



ENTERPRISE CONTEXT

Managed Public Cloud Services – Large Accounts

Ce quadrant concerne les grandes entreprises en France qui cherchent à évaluer les prestataires de services d'infogérance (MSP) du cloud public. Dans ce rapport par quadrant, ISG expose le positionnement actuel sur le marché de ces prestataires en France et la façon dont ils peuvent résoudre les problématiques essentielles relatives à la gestion de l'infrastructure des grandes entreprises dans l'environnement du cloud public. Les MSP gèrent l'activité (workloads) des clients sur des environnements tiers, du cloud public et hyperscale afin que les entreprises puissent se consacrer à leur cœur de métier.

Pour réussir dans l'environnement digital actuel, les entreprises doivent adopter une approche unifiée par rapport à leur infrastructure technique dans le cloud, qu'il soit public ou privé. La résidence et la gestion des données sont des considérations essentielles dans la transformation d'une entreprise. Le recours à des services d'infogérance du cloud public peut aider les entreprises à mettre en œuvre des solutions natives du cloud misant sur les containers et les fonctions sans serveur (serverless), avec l'intégration simple de DevOps. Cela aide les entreprises à moderniser leurs applications et à optimiser les coûts pour exécuter leurs applications en fonction de leurs besoins.

Les entreprises bénéficieront des compétences des MSP en matière d'automatisation et d'IA pour surveiller leur infrastructure et prédire les défaillances et la dépendance des services en cas de défaillance pour réduire les coûts de maintenance.

ISG constate que les entreprises en France s'engagent dans des discussions sur la transformation du cloud, du cloud privé au cloud public. Les prestataires de services d'infogérance peuvent les aider en leur offrant des services de conseil sur les réglementations et les risques inhérents aux services de cloud public et aux conditions

contractuelles et en gérant leur infrastructure du cloud. Ils peuvent également les aider en leur fournissant des outils du cloud public qui sont essentiels à la mise à l'échelle du développement agile.

Les responsables informatiques devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et faiblesses relatives des prestataires de services d'infogérance, et comment l'approche du marché par les MSP peut affecter les stratégies de cloud public des entreprises, améliorer leur agilité métier et réduire le coût total de possession (TCO).

Les responsables du développement logiciel et des technologies devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement des prestataires de services d'infogérance et apprendre comment les offres des MSP peuvent affecter le développement en cours des produits logiciels d'une entreprise.

Les professionnels des achats et de la gestion des fournisseurs devraient lire ce rapport pour mieux comprendre le paysage actuel des prestataires de services d'infogérance en France.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

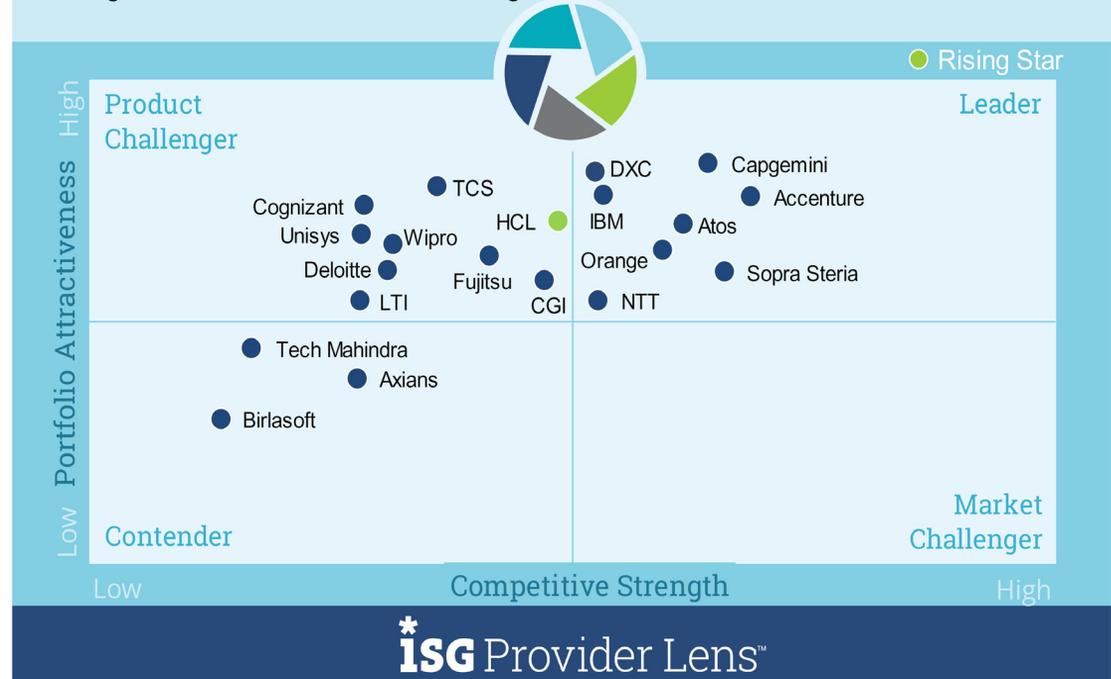
Définition

Les prestataires de services d'infogérance (MSP) du cloud public proposent des services d'infogérance et professionnels sur des plateformes hyperscales IaaS et PaaS du cloud public. Dans l'ensemble, ces services incluent l'approvisionnement, l'analyse en temps réel et prédictive, et la gestion de la supervision et la gestion opérationnelle de l'environnement public et multicloud d'un client, dans le but d'optimiser les performances de l'activité sur le cloud, de réduire les coûts et de garantir la conformité et la sécurité. Typiquement, les plateformes et les outils de gestion du cloud spécialement développés ou sous licence sont utilisés au service des clients avec une automatisation maximale et fournissent la transparence nécessaire sur l'ensemble des ressources du cloud géré en termes de capacité d'utilisation et de coûts, y compris d'administration autonome des services.

Les services d'infogérance du cloud public pour les grands comptes incluent les MSP axés sur de grands clients, supportant généralement plus de 5 000 utilisateurs pour les entreprises générant un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard USD par an.

Public Cloud – Solutions & Services
Managed Public Cloud Services for Large Accounts

2020
France



Source: ISG Research 2020

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Définition (cont.)

Les services fournis incluent typiquement :

- Des services de gestion et de supervision des CPU, du stockage, des mémoires, des bases de données et des opérations de microservices, des machines virtuelles et des containers.
- Un système d'exploitation, des intergiciels et des services d'amélioration des applications.
- Un portail de services pour la gestion des dépenses (refacturation et récupération des données de facturation) et la gestion des identités ou la gestion des services informatiques.
- La gestion de la gouvernance et de la conformité.
- Des services de support tels que la gestion des incidents, la configuration, les services de sécurité et le paramétrage de l'automatisation.

Critères D'éligibilité

- Excellence opérationnelle et services professionnels bien définis.
- Expérience dans l'élaboration et la gestion des environnements publics et multiclouds.
- Expérience dans la gestion de la configuration des plateformes et des systèmes ainsi que des containers.
- Support pour le développement de code logiciel et pour l'intégration des systèmes existants et des systèmes natifs du cloud.
- DevOps, automatisation par API et expérience d'analytique du cloud.
- Processus de sécurité matures.
- Support pour différents rôles clients tels que les techniciens et les développeurs informatiques.
- Partenariats avec des prestataires de cloud public pertinents et des certificats de prestataires de services d'infogérance (MSP) pour AWS, Azure, GCP ou autres.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observations

En France, le marché des grands comptes a mis plus de temps à adopter le cloud public que dans les autres pays. La pandémie de la COVID-19 a mis au jour certains aspects de la résilience des entreprises. Celles-ci ont en effet dû s'adapter rapidement à un changement abrupt du marché. Les partenaires de services du cloud public ont répondu à la demande des entreprises qui souhaitent un déploiement rapide de connexions supplémentaires et une évolutivité accélérée des ressources pour permettre à leurs employés de télétravailler.

Après l'adaptation au changement du marché, les entreprises clientes ont appris que le cloud pouvait offrir de la sécurité, de l'adaptabilité et une alternative à la résilience du métier. De plus, certaines entreprises ont découvert que leurs centres de données existants ne disposaient pas de la technologie permettant à leurs opérateurs de télétravailler. Un prestataire de services majeur a expliqué qu'il avait dû allouer 15 % de ses prestataires aux déplacements dans les centres de données de clients pour que les systèmes continuent de fonctionner.

L'interruption du marché survenue en 2020 restera dans les mémoires pendant des décennies. Cependant, aussi fortement que le marché pousse

à l'adoption du cloud, les volumes de service en France sont loin d'atteindre la saturation du marché. Peut-être que des décennies seront nécessaires pour combler l'écart sur ce marché.

Pour les entreprises travaillant sur le cloud, la première observation est que peu d'entre elles ont migré l'intégralité de leurs activités sur le cloud. La plupart des prestataires de services décrivent des grands comptes qui transfèrent progressivement un système (une activité ou des workloads) après l'autre dans un processus de migration cadencée, plutôt que d'adopter une approche de type « big bang ». En France, ainsi que dans d'autres pays, les entreprises leaders passent maintenant leurs activités essentielles sur le cloud.

S'agissant de la diversité des prestataires, cette étude constate que les entreprises de services indiennes ont du mal à croître en France. Les entreprises françaises sont dominantes en part de marché et en nombre de Leaders. Dans les sept quadrants de cette étude, 28 % des participants sont des entreprises françaises et 46 % des Leaders sont français. Il n'y a pas de distinction en termes de technologies. Les prestataires français ou internationaux ont les outils d'automatisation requis pour fournir des services de niveau mondial. La différence est plus liée à la culture et à la présence locale pour établir des relations commerciales. À l'exception d'Accenture et d'IBM, les entreprises étrangères ont peu de bureaux en France.

Pour les clients travaillant déjà sur le cloud, la demande de modernisation des applications et de support des applications natives du cloud est croissante. Dans les deux cas, les clients demandent l'automatisation

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observations (cont.)

continue de leurs travaux d'intégration et de livraison, ce qu'on appelle généralement des pipelines CI/CD. Même si les prestataires de cloud public proposent des outils d'automatisation, ceux-ci ne sont pas intégrés avec les outils de développement des applications des clients. Les prestataires de services permettent cette intégration, en guidant les clients vers les meilleures pratiques de CI/CD, et ajoutent l'automatisation qui peut être déclenchée par des lignes de commande à partir des postes de travail de développement des applications des clients.

L'automatisation de DevOps pour permettre l'automatisation des pipelines CI/CD était un sujet brûlant l'année dernière et continue d'être fortement demandée. Les pratiques agiles se développent encore plus rapidement que les services de cloud, poussées par les activités digitales. Pourtant, les clients trouvent difficiles d'adapter l'automatisation eux-mêmes. Les pipelines CI/CD rapides et fiables sont plus faciles à intégrer dans le cloud. AWS, Microsoft et Google fournissent des outils sur une base de paiement à l'utilisation, tandis que les prestataires de services ajoutent des outils d'automatisation et de contrôle des coûts pour aider les clients à diriger leurs équipes de développement Agile.

L'automatisation CI/CD pousse également à l'utilisation de containers, ce qui suscite des inquiétudes concernant la sécurité, en augmentant le champ des services du cloud. À la fin, la complexité augmente, créant de nouvelles opportunités pour les prestataires de services.

La plupart des prestataires de services ont mis en œuvre l'AIOPS (intelligence artificielle pour améliorer l'automatisation des opérations) à l'aide de l'apprentissage automatique pour identifier les problèmes récurrents et les demandes de services avant de sélectionner les candidats à l'automatisation. AIOPS peut désormais réduire de 70 % les tâches manuelles. L'année dernière, les mêmes prestataires ont rapporté une réduction des tâches de près de 50 %. Cependant, nous nous référons aux meilleurs scénarios. L'AIOPS se répand rapidement.

Parmi les 50 prestataires évalués dans cette étude, 19 se sont qualifiés dans ce quadrant. Huit sont Leaders et un est une Étoile montante.

- **Accenture** a déclaré un chiffre d'affaires de 43 milliards USD pendant l'année fiscale 2019 et compte plus de 506 000 employés dans 51 pays. L'entreprise a investi 5 milliards USD dans plus de 100 acquisitions au cours des cinq dernières années. Ses récentes acquisitions en France incluent Sentelis (2020), une entreprise de conseil et d'ingénierie des données ; Gekko (2020), un partenaire de services AWS ; et Cirruseo (2019), un partenaire de services Google Cloud. L'entreprise a plus de 59 000 experts certifiés du cloud qui accompagnent plus de 3000 clients dans 49 pays. Accenture compte plus de 7 000 employés à Lyon, Nantes, Paris, Sophia Antipolis et Toulouse. Elle fournit une automatisation de haut

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observations (cont.)

niveau et une évolutivité pour gérer des multinationales, de grande taille. Sa plateforme de services robuste offre une expérience client fluide dans tous les pays dans lesquels elle opère.

- **Atos** fournit une transformation digitale avec 110 000 employés dans 73 pays et un chiffre d'affaires de 12 milliards d'euros, dont 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires et 12 000 employés en France. Les acquisitions de 2020 incluent Maven Wave, une entreprise américaine de conseil en cloud et en technologie ainsi que Alia Consulting; EcoAct; digital.security ; Paladion ; et Miner & Kasch. Atos est MSP et partenaire consultant de niveau Avancé AWS, MSP expert de Microsoft Azure et partenaire de niveau Premier Google avec un partenariat stratégique pour co-investir dans les laboratoires de développement de l'IA et le calcul quantique. Atos mise sur sa plateforme de services robuste et sa large présence en France pour fournir de nombreuses options aux grandes entreprises afin qu'elles exploitent les avantages que le cloud peut offrir.
- **Capgemini** a déclaré un chiffre d'affaires de 14 milliards d'euros en 2019 avec 214 000 employés répartis dans 40 pays. La France représente 21

% du chiffre d'affaires du groupe, avec une accélération de 5 % au cours de l'année précédente. Elle emploie plus de 27 000 personnes en France et au Maroc. La plateforme Capgemini Cloud Platform (CCP) est au cœur des propositions de cloud de l'entreprise. Les investissements de l'entreprise dans la rénovation de ses outils de services ont payé, fournissant à Capgemini des plateformes de gestion et d'exploitation avancées. Capgemini détient des accréditations de haut niveau d'AWS, Microsoft Azure et Google Cloud Platform, avec de nombreux certificats. Elle a également un partenariat avec IBM Cloud, Oracle Cloud et OVHcloud pour s'adresser aux clients ayant des besoins spécifiques.

- **DXC Technology** est une entreprise mondiale dont le chiffre d'affaires s'élève à 19,6 milliards de dollars et qui emploie 138 000 personnes au service de 6 000 clients du secteur privé et du secteur public dans 70 pays. Elle a acquis Luxoft en 2019 et Virtual Clarity en 2020, renforçant ainsi ses capacités en matière d'ingénierie numérique et de migration vers le cloud. La société fournit depuis longtemps des services gérés, un héritage de CSC et de HPE/EDS, des sociétés qui ont fourni une plateforme commerciale pour DXC. Elle compte 3 000 employés répartis entre deux centres d'excellence à Toulouse et un centre numérique à Paris. Sa présence sur le marché l'aide à poursuivre sa croissance.
- **IBM** a déclaré un chiffre d'affaires de 77 milliards USD en 2019 et compte plus de 350 000 employés dans 175 pays. Elle compte 19 sites en France, dont le IBM Global Industry Solution Center Nice-Paris et les centres clients IBM de Montpellier et Bois-Colombes. L'entreprise propose IBM Cloud et est en partenariat avec AWS, Google et Microsoft pour fournir des services d'infogérance cohérents à

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observations (cont.)

travers les environnements hybrides et multiclouds dans les modèles de consommation de services. La plateforme IBM Multicloud Management Platform (MCMP) est une plateforme de prestation et de consommation digitale complète avec des couches d'intégration et d'orchestration qui supportent les piles technologiques multiples de nombreux vendeurs. IBM peut intégrer d'autres outils pour fournir une plateforme de gestion informatique complète en tant que service.

- **NTT Ltd.** a été récemment créée en rassemblant 40 000 personnes issues de 28 entreprises, dont NTT Communications, Dimension Data, CAPSiDE et NTT Security. CAPSiDE ajoute des outils de gestion du cloud et son expertise. L'entreprise compte plus de 10 000 clients répartis dans plus de 200 pays. Elle travaille sur quatre sites en France. Les services d'infrastructure du cloud géré de NTT fournissent la supervision, le reporting et la gestion des processeurs, du stockage et du réseau, des services de PaaS et de SaaS dans AWS, Microsoft Azure et Azure Stack. NTT propose un service basé sur un catalogue pour un contrôle efficace des coûts et de la consommation. Elle offre une gestion des

accès, le durcissement intégré avec les politiques clients, une connectivité au cloud hybride et une automatisation CI/CD.

- **Orange Business Services** est la division entreprises d'Orange Group. Avec 27 000 employés, Orange Business Services accompagne les clients dans leur transformation digitale. La division des services a rapporté un chiffre d'affaires de 7,8 milliards d'euros en 2019, pour le compte de 3000 entreprises multinationales dans 200 pays. En 2018, elle a acquis Basefarm et The Unbelievable Machine Company en Europe. Orange offre de multiples services basés sur le cloud incluant la connectivité, la cybersécurité, les services d'infogérance, les services de données, l'analytique de données avec plus de 2400 experts du cloud et 3900 experts en digital et en données IA. Elle offre des services d'infogérance robustes qu'elle complète par la gestion des applications, la sécurité, la gestion des données, de la 5G et de l'IoT pour accélérer la transformation digitale de ses clients.
- **Sopra Steria** a déclaré un chiffre d'affaires de 4,4 milliards d'euros en 2019. Elle est présente dans 25 pays avec 46 000 employés. En France, elle génère 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires et emploie plus de 19 000 personnes. Son portefeuille comprend le conseil, les services de technologie, l'intégration des systèmes, les logiciels, les services de processus métier, la cybersécurité et la gestion des infrastructures. Elle a acquis BLUECARAT en 2018 et cpartners et Sodifrance en 2020. Sopra Steria a une organisation de prestation de services robuste en France pour soutenir les grands comptes dans

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observations (cont.)

leurs opérations locales et mondiales. L'entreprise peut déployer des activités dans différents clouds selon les besoins, pour des performances, une sécurité et une conformité optimales.

- L'Étoile montante **HCL Technologies** (HCL) est une entreprise de 9,9 milliards de dollars qui emploie plus de 150 000 personnes (appelées "ideapreneurs") dans 46 pays. En Europe, HCL a acquis Volvo IT en 2016 et H&D International Group en 2018. En France, l'entreprise investit depuis 2009 dans deux centres de données et un centre de livraison à Lyon. Elle emploie plus de 330 personnes à Lyon, Toulouse et Paris. La plateforme complète de HCL (MyCloud) comprend un portail en libre-service avec un catalogue de services pour l'approvisionnement automatisé, l'automatisation de la planification des services, le contrôle financier/coûts (FinOps), les évaluations d'optimisation basées sur l'IA, les API REST et CLI pour l'infrastructure comme le code et l'intégration, la gestion des privilèges d'accès basée sur les rôles (RBAC) et l'automatisation des flux de travail.



ORANGE BUSINESS SERVICES

Vue D'ensemble

Orange Business Services est la division entreprises d'Orange Group. Avec 27 000 employés, Orange Business Services accompagne les clients dans leur transformation digitale. La division des services a rapporté un chiffre d'affaires de 7,8 milliards d'euros en 2019, pour le compte de 3000 entreprises multinationales dans 200 pays. En 2018, elle a acquis Basefarm et sa filiale, The Unbelievable Machine Company, pour renforcer ses capacités en Europe. Orange offre des services basés sur le cloud multiple incluant la connectivité, la cybersécurité, les services d'infogérance, les services de données, l'analytique de données avec plus de 2400 experts du cloud et 3900 experts en digital et en données IA.

Forces

Un intérêt pour les services à valeur ajoutée : Orange s'est engagée dans AWS, Microsoft et Google pour co-développer le marché du cloud public en Europe. Elle renforce ses partenariats afin de permettre le co-développement des services à valeur ajoutée. En 2020, elle a annoncé un nouveau partenariat dans lequel Orange prévoit de construire une nouvelle génération de plateformes d'apprentissage automatique et d'analytique de données avec les technologies de Google. Orange a déjà un programme différencié concernant les données et l'analytique. L'entreprise va au-delà des services d'infogérance pour offrir une innovation continue aux entreprises clientes.

Une plateforme d'automatisation intégrée : Orange a adopté AIOps et s'est standardisée sur Moogsoft et ELK (Elastic) pour offrir une seule vitrine qui intègre des services de cloud public, des services de réseaux et des services de sécurité (AIOps, SOC et NOC). Orange peut superviser l'intégralité de la performance d'une application pour fournir une meilleure expérience utilisateur. Les clients considèrent Orange Business Services comme un partenaire qui prend en charge la performance et la sécurité de leurs applications.

Les opérations des applications : Managed Applications est un service conçu pour améliorer les capacités opérationnelles des clients. Avec un catalogue de services comprenant plus de 50 produits supportés comme des bases de données, des serveurs web et des systèmes de fichier, Orange élabore une plateforme d'application pour héberger le développement d'applications efficace avec DevOps, la sécurité, la surveillance et l'optimisation des performances des applications.

 **ISG** Provider Lens™

Prudence

Orange Business Services a construit un portefeuille robuste. Cependant, elle n'a pas acquis de certifications de cloud de haut niveau. L'entreprise n'est pas un concurrent natif du cloud, son portefeuille inclut des services de centre de données d'Orange. Avec 2400 experts du cloud, l'entreprise a une taille raisonnable en Europe, mais manque toujours d'effectifs mondiaux par rapport à certaines de ses concurrentes.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

Orange Business Services complète ses services d'infogérance par la gestion des applications, la sécurité, la gestion des données, la 5G et l'IoT pour accélérer la transformation digitale.



Méthodologie

MÉTHODOLOGIE

L'étude de recherche « ISG Provider Lens™ cloud public – Solutions et Services 2020 » analyse les prestataires de services/vendeurs pertinents en France, selon une recherche à plusieurs phases et un processus d'analyse. Elle positionne ces prestataires en fonction de la méthodologie ISG Research. L'étude a été divisée en différentes étapes que voici :



1. Définition du marché du Cloud public - Solutions et services
2. Utilisation de réponses aux questionnaires des prestataires de services/vendeurs sur tous les sujets tendances.
3. Discussions interactives avec les prestataires de services/vendeurs sur leurs capacités et leurs cas pratiques.
4. Recours aux bases de données internes d'ISG et aux connaissances et expériences des conseillers (le cas échéant).
5. Analyse détaillée et évaluation des services, ainsi que documentation des services en fonction des faits et des chiffres reçus des prestataires et d'autres sources.
6. Utilisation des critères d'évaluation clés suivants :
 - Stratégie et vision ;
 - Innovation ;
 - Notoriété commerciale et présence sur le marché ;
 - Contexte des ventes et des partenaires ;
 - Largeur et profondeur du portefeuille de services offerts ;
 - Avancées technologiques.

Auteurs et éditeurs



Pedro Luís Bicudo Maschio, auteur

Analyste distingué

Analyste distingué et auteur, Pedro apporte son expérience approfondie de la recherche sur les marchés des services en SEMEA (Europe du sud, Moyen-Orient et Afrique) et en Amérique latine. Avec plus de 30 ans d'expérience dans le sourcing, il a développé des évaluations des vendeurs ainsi que des structurations de contrat, un champ de services et des programmes de référence informatique pour différents marchés verticaux en Amérique du Nord et du Sud et dans les pays de l'APAC. Avant de rejoindre ISG, Pedro était un partenaire de TGT Consult et vice-président de la gestion à Gartner Inc., responsable des activités de conseil dans les pays de l'APAC et de l'Amérique latine.



Prakash N, Analyste du contexte d'entreprise et de la perspective globale

Analyste sénior

Prakash N est analyste sénior chez ISG et s'est chargé du support des études Provider Lens™ sur le Cloud privé/hybride, le Cloud public et le Cloud natif - Services de containers. Ses domaines d'expertise sont le cloud, les centres de données, les plateformes de cloud public et les services natifs du cloud. Dans le cadre de ses fonctions, il a développé du contenu de recherche pour ISG Provider Lens™ dans les domaines du Cloud privé, des Services natifs du cloud et du Cloud public. Il est responsable de l'aide aux recherches, de la rédaction de blogs, du contenu d'entreprise et du rapport Résumé global avec les tendances du marché et les aperçus.

Auteurs et éditeurs



Jan Erik Aase, éditeur

Directeur et analyste principal

M. Aase apporte son expertise approfondie dans la mise en œuvre et la recherche de l'intégration et la gestion des services des processus d'activité et informatiques. Avec plus de 35 ans d'expérience, il est hautement qualifié pour l'analyse et les méthodologies des gouvernances des vendeurs, l'identification des inefficacités dans les processus actuels et le conseil à l'industrie. Jan Erik a expérimenté les quatre aspects du sourcing et du cycle de vie de gouvernance des vendeurs (en tant que client, en tant qu'analyste industriel, en tant que prestataire de services et en tant que conseiller). Maintenant, en tant que directeur de recherche, analyste principal et directeur général de ISG Provider Lens™, il est très bien placé pour évaluer et rapporter l'état de l'industrie et faire des recommandations aux entreprises et aux clients des prestataires de services.

ISG Provider Lens™ | Quadrant Report

Novembre 2020

© 2020 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (NASDAQ : III) est une société de recherche et de conseil technologique de premier plan au niveau mondial. Partenaire commercial de confiance de plus de 700 clients, dont 75 des 100 premières entreprises mondiales, ISG s'engage à aider les entreprises, les organisations du secteur public et privé, et les fournisseurs de services et de technologies à atteindre l'excellence opérationnelle et une croissance plus rapide. La société est spécialisée dans les services de transformation numérique, notamment l'automatisation, le cloud et l'analyse des données, le conseil en matière d'approvisionnement, les services de gestion de la gouvernance et des risques, les services d'opérateur réseau, la conception de stratégies et d'opérations, la gestion du changement, la veille commerciale et la recherche et l'analyse technologiques. Fondée en 2006 et basée à Stamford, dans le Connecticut, ISG emploie plus de 1 300 professionnels du numérique opérant dans plus de 20 pays - une équipe mondiale connue pour sa pensée novatrice, son influence sur le marché, sa profonde expertise industrielle et technologique, et ses capacités de recherche et d'analyse de classe mondiale basées sur les données les plus complètes sur les marchés.