

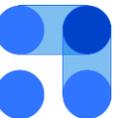
exægis.
markess

Blueprint®

Managed Cloud Services

Édition 2024–2025 | mid-market

Livret réalisé pour :



Blueprint® est une marque déposée par Exaegis Markess

Sommaire

Le Blueprint®

Avant-propos

Définition du segment

Matrice de positionnement

Focus sur adista

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^{er} 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 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 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.

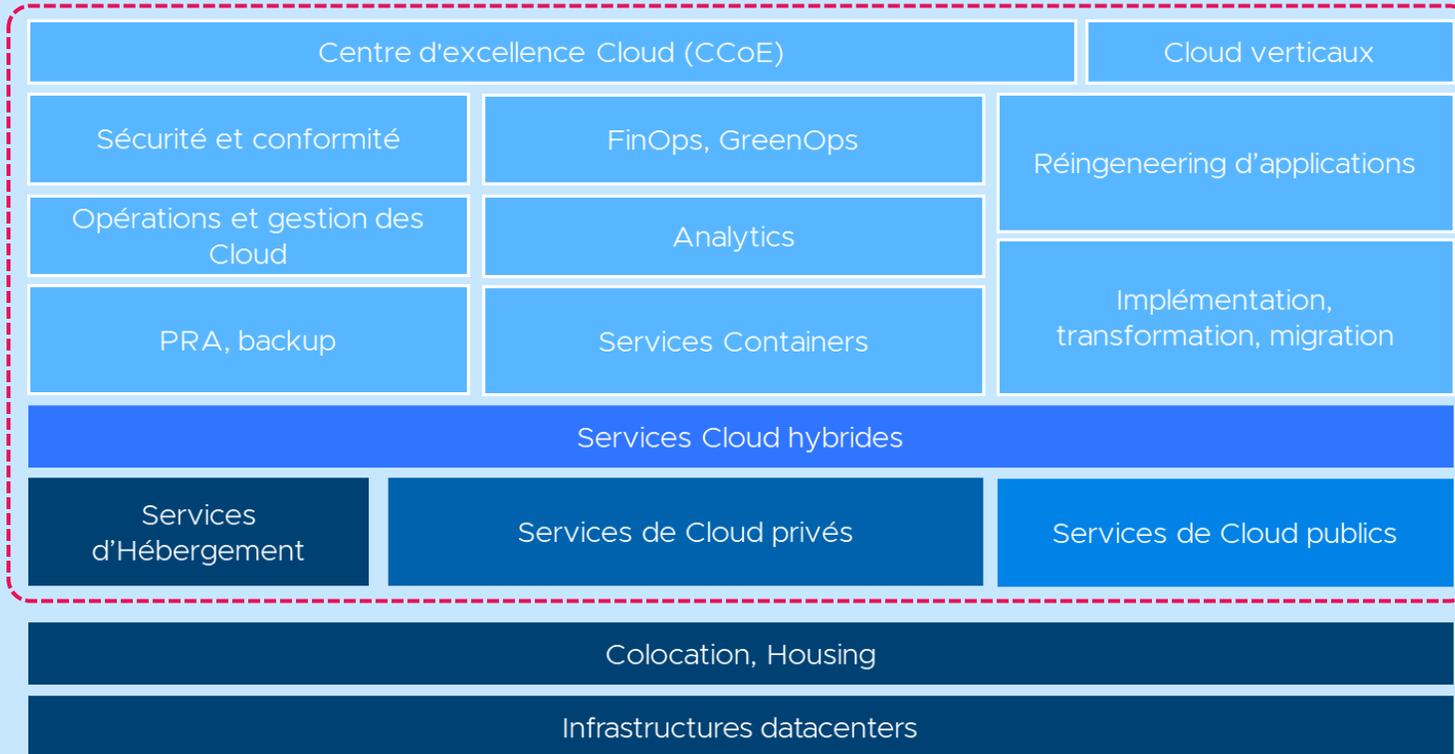
Ensuite, les décideurs comme les fournisseurs de services vont progressivement élever leur attention au-dessus de la seule infrastructure. Les prestataires vont construire des offres complètes, des plateformes, qui s'appuieront sur des écosystèmes verticaux et transversaux et des partenariats technologiques 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 :

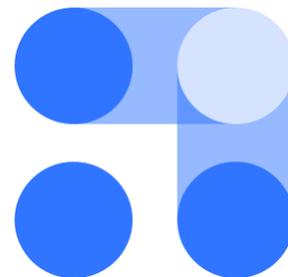
- Des prestations de développement de solutions cloud natives et de l'intégration de solutions héritées,
- Des services managés sur des applicatifs métiers,
- Une excellence opérationnelle et des services professionnels étoffés,
- Une expérience unifiée dans la création et la gestion d'environnements 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 adaptés 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.

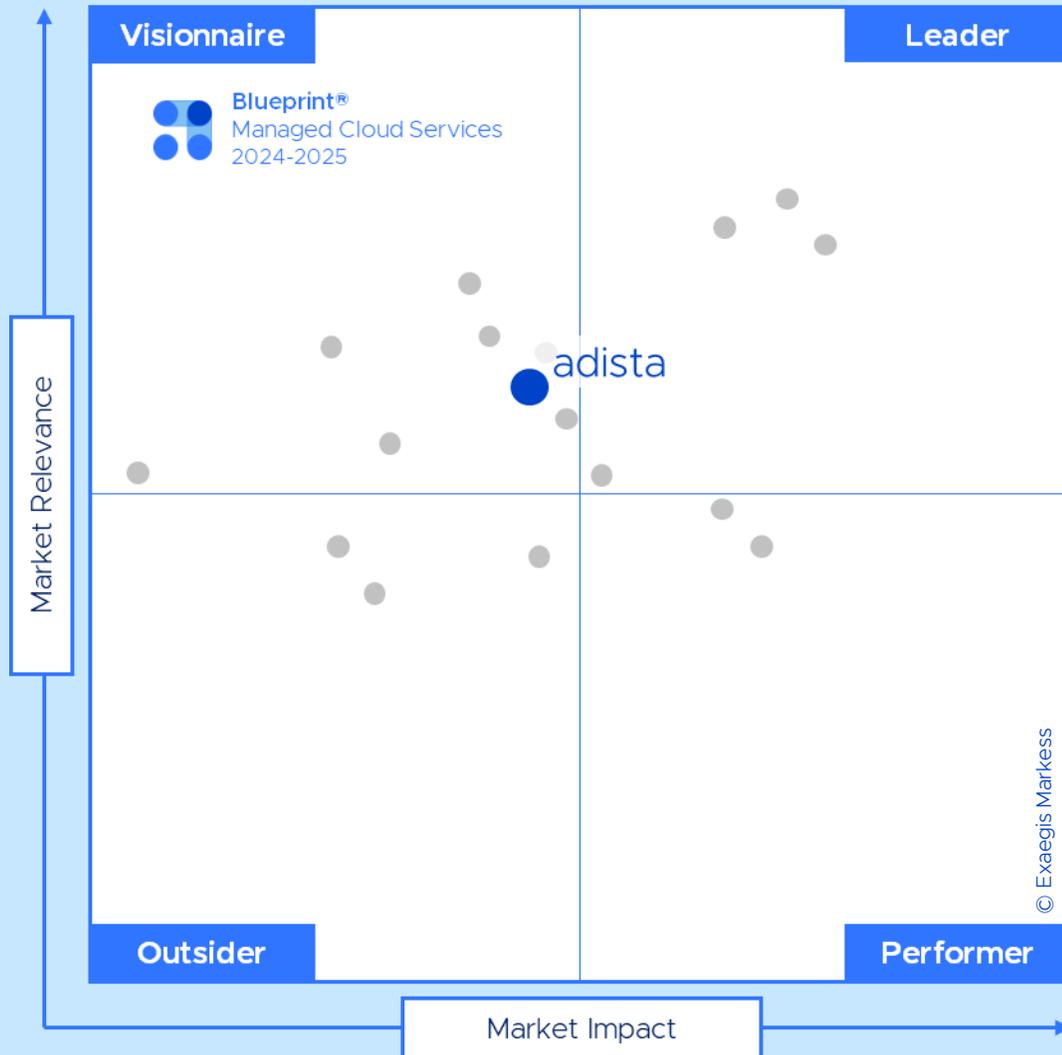
Axe vertical – Market Relevance

Critère d'évaluation	Indicateurs et informations pris en compte
Etendue de l'offre	Couverture fonctionnelle, étendue des services Spécificités sectorielles
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 politique 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, sweet spot
Image fournisseur	<ul style="list-style-type: none">NotoriétéNiveau de recommandationSatisfaction client globaleLeadership d'opinionImage employeur
Go-to-market et écosystème	<ul style="list-style-type: none">Partenariats technologiquesPartenariats commerciauxDéveloppement Marketing

Positionnement d'adista



 adista est **Visionnaire** dans le **Blueprint®** 2024-2025 sur les **Services Cloud** pour le **mid-market**



L'avis d'Exaegis Markess

adista propose une gamme de services cloud fiables et sécurisés, spécialement conçus pour répondre aux besoins des PME, ETI, organismes publics et établissements de santé français. Ces solutions offrent robustesse, sécurité et évolutivité avec un accent fort sur les économies d'énergie. Les clients bénéficient d'une offre complète facilitant la gestion de leurs ressources cloud, qu'elles soient hébergées chez adista ou dans d'autres environnements.

Grâce à d'importants investissements dans la cybersécurité, adista se positionne en tant que leader dans la protection des environnements cloud, y compris réseaux. Enfin, la stratégie ambitieuse et les moyens apportés devraient permettre à la filiale du groupe inherent de devenir l'un des leaders du mid-market à court terme.



Profil d'adista

Présentation

adista est un Visionnaire dans le Blueprint® 2024-2025 sur les Managed Cloud Services.

Au sein du groupe inherent adista regroupe 1200 collaborateurs répartis dans 40 agences sur le territoire. La société porte les activités autour des services télécom (téléphonie, internet et réseaux privés) des services cloud et d'infogérance. Ces derniers adressent plus de 10 000 clients en France dont CHRU Nancy, Legallais, CAIH, Lagardère, Disneyland Paris, Krys Group ou encore C2I Santé. Le groupe investit massivement dans ses infrastructures et opère en direct 14 datacenters de proximité (600 baies au total).

Cible

adista adresse l'ensemble du territoire français et cible principalement les PME, ETI, établissements de santé et collectivités des territoires. Spécialisations sectorielles sur la santé, le retail, les notaires, services d'urgence et éditeurs de logiciels.

Atouts

Une gamme de services et solutions cohérente : des solutions cloud et des services managés complémentaires pour supporter les stratégies d'hybridation des organisations de taille intermédiaire (offre de cloud privé multi datacenters, offre de cloud privé « edge », offre de cloud PaaS, offre de cloud public managé sur Azure, portail self-service client, services d'accompagnement à la migration sans transformation, avec optimisation ou réarchitecture). Des services de backup et PRA à l'état de l'art pour garantir la continuité d'activité de ses clients. Le principal centre de services, basé à Nancy, compte 180 personnes en 24/7 pour le support niveau 1, 2 et 3.

Une forte implication sur les enjeux environnementaux : opérateur télécoms et gestionnaire d'infrastructures numériques, adista possède les moyens d'influer positivement sur l'impact environnemental des services qu'il délivre et agit en utilisant notamment un maximum de produits reconditionnés.

Des services de cybersécurité renforcés : proximité et confiance sont dans l'ADN d'adista depuis sa création et dans ce sens, la société dispose d'un pôle d'expertise Cybersécurité et Cyber résilience à destination des collectivités, hôpitaux, PME et ETI. Ce domaine a été considérablement renforcé par l'acquisition de cyberprotect et les investissements réalisés depuis.

Un guichet unique pour la gestion des systèmes d'information : outre les services cloud, l'offre d'adista permet de répondre aux besoins de connectivité, cybersécurité, communication et collaboration de ses clients.

Points d'attention

adista étend sa gamme de services sur Microsoft Azure et devrait également la développer sur les autres tenants des clouds publics. La société développe son outillage et l'automatisation des opérations, y compris en FinOps et GreenOps pour améliorer encore sa proposition de valeur. Enfin, pour des organisations matures sur le cloud ou avec des besoins étendus, adista travaille à développer des outils de gestion, de self-service et à renforcer ses compétences en développement applicatif.

3 questions à adista

Quels enjeux constatez-vous actuellement chez vos clients ?

Nos clients intensifient les initiatives numériques pour booster leurs activités et se démarquer. Les DSI opèrent leur transformation de centres de coût à centres de services dynamiques et agiles, partenaires des métiers. Le cloud joue bien sûr un rôle essentiel car il permet de s'adapter plus rapidement aux évolutions du paysage commercial et aux attentes changeantes des clients, sans compromis sur la sécurité. Bien que le cloud soit aujourd'hui un incontournable dans le paysage technologique, les organisations peuvent éprouver des difficultés pour se lancer dans le processus de migration et de modernisation de leurs ressources. Plus qu'un partenaire technologique, elles ont besoin d'un véritable partenaire business qui comprenne et anticipe leurs enjeux métiers et soit capable de les traduire simplement en solutions cloud pertinentes.

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

Notre force réside dans la convergence de nos expertises cloud, connectivité, cybersécurité, communication et collaboration. Elle nous permet de proposer une offre complète combinant le meilleur des mondes du cloud public et privé pour un SI accessible avec la même qualité et la même performance applicative qu'il se situe on premise chez le client, au sein de ses infrastructures d'hébergement dans l'un de nos 14 Datacenters ou dans un cloud public. Nous construisons les plateformes cloud de nos clients en nous assurant que toutes leurs connexions réseau soient performantes et sécurisées. Nous sommes également capables de les accompagner de manière modulaire selon leur degré de maturité : modernisation de leurs applications, DevOps, Kubernetes, Intelligence Artificielle, stratégie GreenOps... pour les plus matures ; cas d'usage et solutions packagées pour nos clients PME.

Quelles prochaines évolutions envisagez-vous de proposer ?

Après le lancement de notre offre Kumba, un environnement Kubernetes managé, nous continuons d'investir pour accompagner nos clients dans la mise en œuvre du DevOps et de la conteneurisation. Nous développons également un campus adista : au-delà de la formation continue, nous proposons une plateforme de formation interne collaborative, sur laquelle chacun et chacune pourra partager son expertise, contribuant ainsi à la valorisation des compétences au sein d'équipes multi-expertises et multi-sites.

Nous travaillons sur des cas d'usage autour de l'Intelligence Artificielle. Nos clients nous sollicitent pour les aider à tirer parti de l'IA pour générer de la valeur plus rapidement et à se démarquer de leurs concurrents.

Enfin, adista est engagée de longue date dans une démarche de réduction de son empreinte carbone et nous emmenons le SI de ses clients dans cette même trajectoire pour les aider à répondre à leurs objectifs de résilience et de sobriété au travers de leurs consommations cloud.

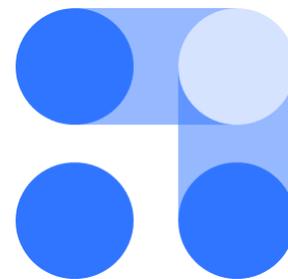


Gilles Noël, Directeur d'Offre Cloud d'Entreprise et Services d'Infrastructure



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
Tous droits réservés
Exaegis Markess
11 rue de Lourmel
75015 Paris
01 56 77 17 77

The logo for Exaegis Markess is displayed in white text against a dark background. The word "exaegis." is in a bold, lowercase sans-serif font, with a period at the end. Below it, the word "markess" is in a smaller, lowercase sans-serif font.

exaegis.
markess

© 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.