

**COMMENT LES ENTREPRISES  
DE MOINS DE 1 000 SALARIÉS  
RÉUSSISSENT LEURS  
PROJETS CLOUD ?**

## Sommaire

Avant-propos 2

Projets cloud : une affaire  
de ronds et de carrés 3

Interview d'Arthur Danger  
directeur services et solutions de Naitways 5

Interview de Romain Manzoni  
directeur général délégué de TT  
Géomètres Experts 7

À propos 9

La collection *Alliancy Inspiration* 10

# Avant-propos

## Cloud : agiles, les entreprises de taille intermédiaire jouent la carte de la confiance

Le volume d'activité du marché français des solutions et services cloud, qui était de 16 Md€ en 2021, devrait atteindre les 27 Md€ en 2025, selon les chiffres du cabinet Markess by Exaegis<sup>1</sup>. Ce faisant, il devrait passer de 29 % du marché des logiciels et services numériques en 2021 à plus de 40 % en 2025.

Entraînées par cette forte dynamique, les entreprises de moins de 1 000 salariés s'engagent dans des projets cloud multiples et variés, en lien direct avec leurs besoins de connectivité, de stockage, de restauration ou d'externalisation de leur système d'information.

Les entreprises de taille intermédiaire mènent ces projets avec ce qui constitue leur ADN : des ressources financières, humaines et technologiques le plus souvent limitées, mais avec des exigences bien réelles en matière de performance, de réactivité et de qualité.

Un défi de taille se dresse cependant devant elles : séparer le bon grain de l'ivraie. Face à la profusion des offres et au déluge marketing généré par les

grands acteurs du marché, véritable *jungle du cloud*, il leur est parfois difficile de discerner la prestation qui leur sera la mieux adaptée. Pour y parvenir, elles s'en remettent, comme souvent, à leur *feeling* et accordent leur confiance à des prestataires qui savent la mériter en les accompagnant avec sérieux.

Dans les pages qui suivent, nous avons synthétisé les enjeux auxquels les entreprises de moins de 1 000 salariés se disent le plus confrontées dans leur transformation avec le cloud. Nous avons également détaillé le témoignage du dirigeant de l'une de ces entreprises, TT Géomètres Experts, et l'analyse experte d'Arthur Danger, directeur services et solutions de Naitways (*cloud provider* français), avec qui nous avons réalisé ce présent guide.

Alors que les grandes organisations se mobilisent toutes pour passer de nouveaux caps de transformation avec le cloud, il nous a en effet semblé important d'évoquer les problématiques d'entreprises de taille intermédiaire, qui sont au cœur du tissu économique français.

Bonne lecture.

<sup>1</sup><https://www.markess.com/cloud-computing/markess-by-exaegis-prevoit-un-marche-global-du-cloud-a-27-milliards-deuros-en-2025-en-france/>

# Projets cloud : une affaire de ronds et de carrés

**Ne pas vouloir faire rentrer des ronds dans des carrés. Telle pourrait être la maxime résumant le mieux les enjeux des entreprises de moins de 1 000 salariés en matière de projets cloud. Une maxime qui les enjoint à définir au plus près de la réalité leurs besoins, pour un contrôle optimal de leurs prestataires.**

Les entreprises de moins de 1 000 salariés sont des entreprises à part. Elles se distinguent des autres de multiples manières. Une des toutes premières caractéristiques de ces organisations est de présenter une grande disparité en matière de maîtrise technique. Au sein de ces structures, les interlocuteurs sont, dans la majeure partie des cas, assez éloignés de l'actualité et des nouveautés relatives aux technologies du cloud et des infrastructures.

## **Mener les projets avec peu de ressources et une DSI de taille limitée**

Le second aspect qui caractérise ces entreprises, c'est le manque de ressources, qu'elles soient financières, techniques ou humaines. Les directions générales et financières sont généralement très

conscientes de la nécessité d'investir dans des applications répondant aux besoins métier. En revanche, quand il s'agit des couches basses de l'IT, un certain nombre de croyances, encore bien ancrées dans les esprits, rentrent en jeu. Ces croyances consistent notamment à penser que l'infrastructure ne coûte plus rien aujourd'hui, tout comme une connectivité internet de qualité. Or, quand il s'agit d'assurer un haut niveau de disponibilité et de performance, il faut savoir y consacrer les ressources nécessaires, sans toutefois que cela n'atteigne des sommets délirants.

La direction des systèmes d'information est par ailleurs très souvent restreinte dans ces entreprises. Les interlocuteurs en présence sont dans la plupart des cas des DSI ayant endossé la casquette de DSI. Ces DSI ont un



regard essentiellement gestionnaire. Leur objectif est de répondre aux besoins des entités métier. C'est d'ailleurs le plus souvent les métiers qui génèrent une demande et en sont la maîtrise d'œuvre.

## **La jungle du cloud : entre idées reçues et concepts marketing**

À cela s'ajoute un certain nombre d'idées reçues véhiculées par les grands acteurs IT et leur service marketing. L'effet pernicieux de cette situation est que les petites et moyennes entreprises engagent des échanges et des négociations quelque peu hors-sol, bien loin de la réalité économique, technique

ou opérationnelle qui est la leur. En raison de ce message brouillé, la plupart des PME pensent que la migration dans le cloud est très complexe et nécessite des efforts et une conduite de changement énormes. Certes, il est vrai que face aux très grands acteurs du cloud, comme Azure ou AWS, il est nécessaire de s'adresser à un intégrateur pour se faire accompagner. Ce dernier va déployer un arsenal de chefferie et de gestion de projet, ainsi qu'une équipe technique digne de ce nom, ce qui aura un coût important et nécessitera énormément de temps ; entre un et trois ans. . . .

Les directions informatiques et financières des petites et moyennes entreprises se forgent ainsi un avis parfois biaisé, notamment en s'inspirant des campagnes menées par les principaux offreurs du marché.

### Les atouts des entreprises de moins de 1 000 salariés : vitesse et simplicité

Dans une PME ou une ETI cependant, les coûts et les temps de migration n'ont strictement rien à voir, ils peuvent être réduits à quelques mois, voire quelques semaines. La raison expliquant cette différence est simple : les systèmes d'information n'ont pas la même complexité et les équipes, bien qu'elles soient plus réduites, sont souvent plus agiles et disponibles.

De même, les solutions technologiques choisies par les grands groupes auprès des acteurs leaders du cloud sont accompagnées d'automatismes et de développements qui leur sont propres, ce qui n'est pas nécessaire dans le cadre d'une PME ou d'une ETI. Ces sociétés ont tout simplement besoin de solutions correspondant à leurs spécificités et non d'un écosystème de solutions à la fois lourd et coûteux.

Il est donc temps, pour les entreprises de taille intermédiaire, de reprendre le contrôle de leurs projets technologique et de ne plus faire rentrer des ronds dans des carrés, comme le rappelle Arthur Danger, directeur services et solutions de Naitways (lire son interview plus loin). C'est à ce prix, et à ce prix seulement, qu'elles pourront porter un regard serein et avisé sur leurs projets futurs cloud. ●



## Interview

# « Nous construisons avec nos clients des SLA et des pénalités sur mesure. »

Disponibilité, temps de rétablissement, réactivité... Quelles garanties apporter aux clients dans le cadre de prestations cloud ? Les réponses d'Arthur Danger, directeur services et solutions de Naitways, acteur français des infrastructures cloud et services managés sur mesure.



► Arthur Danger, directeur services et solutions de Naitways

### Quels sont les principaux besoins exprimés par les entreprises de moins de 1 000 salariés en matière de cloud ?

Les besoins exprimés par ces entreprises sont tout d'abord liés au stockage des données, à leur sauvegarde et aux plans de reprise d'activité associés. Vient ensuite l'externalisation de leur système d'information, c'est-à-dire l'externalisation totale de leurs serveurs et baies de stockage. Enfin, les entreprises recherchent de la connectivité. L'enjeu pour

elles est de permettre à leurs collaborateurs de se connecter à leur SI en toutes circonstances. Nous leur proposons des solutions de connectivité adaptées à leurs besoins, allant même jusqu'à gérer des services de *smart building* pour leurs bâtiments ou sites (usines, boutiques, agences...).

Naitways a conçu une plateforme qui repose sur trois piliers. Le premier est une plateforme de connectivité réseau (nous


sommes opérateur). Le deuxième est le cloud et la production, avec la mise en œuvre de serveurs et de systèmes de stockage de données. Enfin, le troisième volet concerne la cybersécurité. Grâce à ce triptyque, nous construisons un SI sur mesure pour nos clients.

### Quelles sont leurs attentes vis-à-vis d'un fournisseur cloud tel que vous ?

Depuis au moins deux ans, les enjeux liés à la cybersécurité sont une tendance lourde pour

nos interlocuteurs. Nous parlons avec eux de sauvegarde et de PRA. L'externalisation et la gestion multicloud sont deux autres sujets qui les préoccupent. Les entreprises veulent en effet pouvoir gérer à la fois leurs applicatifs SaaS, leur messagerie dans Office 365, leur CRM (chez Salesforce par exemple), ainsi que des applicatifs *on premise*, sans oublier l'inévitable *shadow IT*...

La gestion, la sécurisation et la sauvegarde de cet ensemble complexe deviennent rapidement . . .



un casse-tête, car elles doivent constamment se maintenir à jour en matière de connaissances techniques et disposer des bonnes ressources en interne. Nous constatons de plus en plus fréquemment qu'une DSI *mécano*, qui sait faire, car elle dispose de techniciens en interne, se transforme en DSI *pilote*. Cette dernière achète des ressources et pilote ses prestataires et son infrastructure dans le but de répondre à ses besoins stratégiques.

### Quel est l'état d'esprit actuel de vos interlocuteurs ?

Je dirais en premier lieu qu'ils essayent de faire rentrer des ronds dans des carrés. Plutôt que de nous expliquer quels sont leurs besoins réels, ils mettent en avant les solutions dont ils pensent avoir besoin. Par exemple, si la mode est au stockage objet, ils sont tentés de nous demander cette technologie-là, sans savoir si elle correspond à leurs spécificités. Notre travail est donc de les rapprocher de leurs besoins propres et de leur faire réadopter une posture de client.

Ensuite, quand nous leur proposons des solutions adaptées à leur configuration technologique, une de leurs premières réactions est de penser que le déploiement va prendre énormément de temps et

qu'il va être complexe, avec des coûts très élevés. La réaction la plus courante face à l'inconnu est donc la peur. Notre rôle est de rendre la complexité la plus accessible possible à travers des tableaux de bord et des explications permettant de vulgariser les technologies mises en avant.

### Comment rassurez-vous vos clients sur la qualité de service des solutions que vous leur proposez ?

La première façon de les rassurer est de leur montrer l'expertise et l'expérience dont nous bénéficions depuis quinze ans dans l'exploitation d'infrastructures pour le compte de tiers. La seconde manière est de nous former en continu.

Les certifications que nous avons obtenues, notamment dans le domaine de la cybersécurité, comme ISO 27001 et le statut d'hébergeur de données de santé, nous permettent de montrer patte blanche. Ce sont aujourd'hui des preuves très éloquentes sur le marché.

### Qu'en est-il précisément de la disponibilité de service ?

Ce qui parle de manière très claire aux entreprises, ce sont les indemnités. Vous pouvez promettre monts et merveilles à vos clients, si vous ne leur proposez aucune contrepartie en cas de problème,

c'est sur votre seule probité que repose le fait de tenir votre parole ou pas. D'ailleurs, chez les *hyperscalers*, les pénalités mises en face des engagements de disponibilité, de temps de rétablissement et de réactivité ne sont pas une pratique très courante.

De notre côté, nous construisons avec nos clients des SLA et des pénalités sur mesure, directement corrélés à leur contrat. Nous sommes d'ailleurs très transparents avec nos clients. Les clauses sont systématiquement en lien avec les solutions technologiques déployées.

Par exemple, je ne dirai jamais qu'un système est 100 % disponible s'il n'est pas redondé. Si j'ai quelque part un *single point of failure*, c'est-à-dire un goulet d'étranglement, et qu'il saute, c'est inévitablement un risque sur lequel je vais communiquer auprès de mon client. Nous lui montrons alors que le niveau de disponibilité qu'il souhaite atteindre n'est pas réaliste compte tenu des infrastructures en présence. ●

## Interview

# « Au quotidien, je fonctionne à la confiance. »

**Migration de quinze agences vers des offres *full cloud*, stockage de fichiers 3D volumineux, conservation des archives pendant au moins trente ans... Gros plan sur les projets cloud de TT Géomètres Experts avec Romain Manzoni, son directeur général délégué.**



► Romain Manzoni, directeur général délégué de TT Géomètres Experts

### Quelles sont les caractéristiques de votre entreprise sur le plan technologique ?

TT Géomètres Experts est une société de géomètres experts qui emploie 230 salariés. Créée il y a près de soixante ans, elle réalise un chiffre d'affaires de 23 M€. Une de nos caractéristiques est de posséder quinze sites, répartis sur le territoire français.

Le métier de géomètre expert est par ailleurs une profession réglementée qui se voit imposer des contraintes informatiques assez fortes, comme l'obligation légale de conserver

les archives pendant au moins trente ans.

Enfin, la particularité de notre métier est de gérer beaucoup de fichiers 3D, dont les volumes connaissent des croissances exponentielles. Nous sommes à ce propos en train de revoir notre politique de sauvegarde afin de ne stocker que les données les plus critiques.

### Quels sont vos principaux chantiers cloud ?

L'informatique est notre deuxième outil de travail, après l'acquisition de données sur nos chantiers,

qui intervient dans un premier temps. Le traitement de la donnée acquise est la seconde étape, afin de la mettre en forme et la livrer à nos clients. Aussi, le stockage de données est primordial pour nous, ainsi que l'infogérance de nos serveurs, pour la gestion de nos comptes, de nos licences logiciels et de notre *active directory* notamment. La sécurisation de nos flux est un point crucial également.

Cela fait dix ans que nous travaillons pour interconnecter nos sites de manière toujours plus sûre et performante. Au départ, nous nous

sommes fait accompagner dans la mise en place de notre propre cloud. Nous étions propriétaires de nos machines en *data center* et avons confié l'infogérance à la société Naitways.

Depuis l'an dernier, nous migrons progressivement vers des offres *full cloud*. Nous sommes aujourd'hui à 90 % *full cloud*. Cela nous a pris du temps, car certains de nos sites disposaient d'une connexion de moyenne qualité. Avec le déploiement de la fibre, la totalité de nos sites est aujourd'hui fibrée. Il ne nous reste plus qu'un seul site à

migrer vers le cloud, ce qui sera fait d'ici la fin de l'année 2023.

### Comment s'est passée cette migration ?

Migrer quinze agences qui avaient des configurations informatiques à l'image de l'entreprise, c'est-à-dire indépendantes, avec des serveurs *on premise* et une centralisation des données sauvegardées au niveau du siège social, n'est pas chose aisée. Nous serions très certainement allés plus vite dans ce projet si nous avions suivi le rythme proposé par Naitways, mais certaines contraintes d'exploitation et le manque de ressources en interne nous ont ralentis.

Je ne dispose en effet en interne que d'un responsable informatique. Il s'occupe essentiellement des demandes utilisateurs. Il est accompagné au quotidien par Naitways qui a mis à notre disposition une plateforme de *ticketing*. Quant à moi, je suis géomètre de formation, je ne suis absolument pas compétent en infogérance. Je possède des notions, mais l'assistance à maître d'ouvrage est entièrement réalisée par Naitways. Nos fonctions support sont très rationalisées : au siège social, il n'y a que six ou sept personnes en tout, ce qui est assez peu pour un total de 230 salariés.

Si je fais le bilan de cette migration cloud, tout fonctionne bien au quotidien. Quand nous rencontrons des soucis, cela vient le plus souvent des offres fibre installées dans nos agences, offres qui ne sont pas des offres de fibre dédiée, dont le coût serait prohibitif pour nous. Par ailleurs, depuis la crise sanitaire, tous les collaborateurs peuvent se connecter en partage de connexion, depuis leur ordinateur portable, ce qui facilite les choses en cas de panne. Et dans les faits, nous avons depuis deux ans beaucoup plus de soucis liés à des coupures d'électricité que de connexion internet. C'est notamment vrai en région parisienne où il y a énormément de travaux.

### Quels rapports entretenez-vous au quotidien avec vos prestataires cloud ?

Je fonctionne à la confiance. Cela ne m'empêche pas, bien entendu, de jauger de temps en temps les offres concurrentes et d'échanger avec d'autres dirigeants, dans le cadre notamment de nos instances professionnelles (ordre des Géomètres experts, fédération du BTP, etc.).

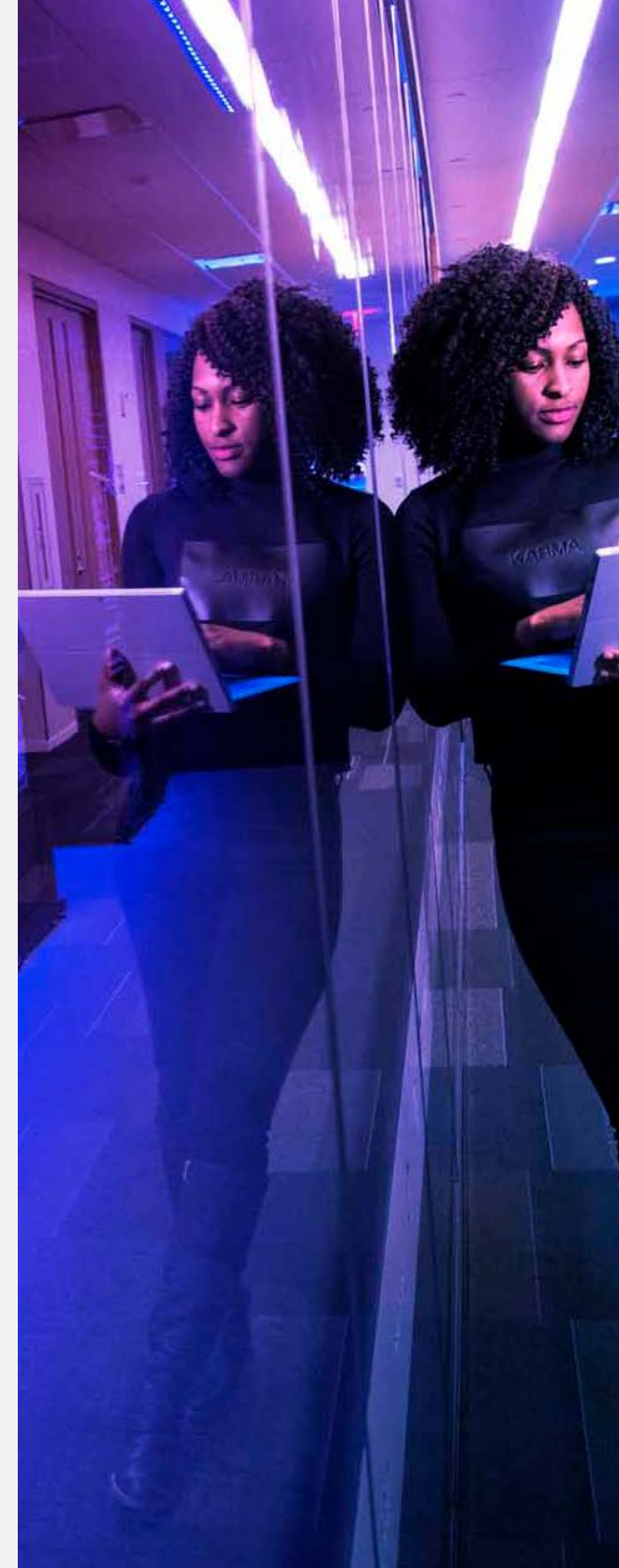
Pour prendre l'exemple de Naitways, au global, nous avons une relation très saine. Si je leur dis qu'il faut intervenir sur une machine sans

attendre, ils font le nécessaire très rapidement. En revanche, si c'est un serveur d'applications dont personne ne se sert sur le moment, je leur dis que ce n'est pas urgent. À l'heure du tout urgent, il faut savoir hiérarchiser.

Récemment, un des sites de l'entreprise a été touché par un *cryptolocker*. La remédiation s'est très bien passée. Certes, nous avons perdu deux ou trois heures de travail, mais la restauration de plusieurs téraoctets de données a été réalisée avec succès. Nous avons également parfois eu des soucis sur tel ou tel équipement, mais cela s'est également très bien passé en matière de disponibilité. En moins de 24 heures, tout était rétabli.

### Quels indicateurs de performance consultez-vous au quotidien ?

J'ai, à ma disposition, des indicateurs, mais je ne les interroge pas. Premièrement, je ne saurais certainement pas les analyser et, deuxièmement, il n'y a pas vraiment de sujet IT qui soit problématique. Le meilleur indicateur est le coup de fil que l'on passe pour les alerter si quelque chose ne va pas, à la suite de remontées utilisateurs. ●





# À PROPOS



Alliancy, média d'influence sur la transformation numérique, s'adresse aux TOP décideurs des entreprises et organismes publics et privés qui croient à l'innovation, à la coconstruction et au numérique pour transformer leur organisation et accélérer leur développement. Engagé en faveur du « travailler ensemble pour innover plus vite », Alliancy décrypte les stratégies d'entreprises inspirantes : comment engager une dynamique d'innovation, repenser les modèles économiques autour du numérique, anticiper les besoins sociétaux, adapter les gouvernances et s'appropriier les nouvelles technologies. Alliancy numérique et business, et réciproquement...

[www.alliancy.fr](http://www.alliancy.fr)



Naitways est un expert français du cloud et des services managés créé en 2008, certifié ISO 27001 et dont les plateformes cloud sont situées en régions parisienne et lyonnaise. Il accompagne plus de 200 PME et ETI françaises dans l'externalisation de leurs systèmes d'information de bout en bout (Palais des Thés, Eurowatt, OPCO2i, etc.) ainsi que de grandes entreprises (Bouygues Construction, Toyota, TF1, etc.) dans des projets de cloud, de cybersécurité, de sauvegarde des données, de PRA, etc. Naitways a récemment développé une expertise spécifique sur la connectivité des bâtiments et compte parmi ses clients des entreprises comme Covivio, Chateauform' ou encore Wojo.

Naitways est plébiscité pour sa capacité à apporter des réponses sur-mesure qui garantissent la disponibilité et la sécurité des données critiques, pour la robustesse et la haute sécurité de son cloud souverain, et pour l'engagement, la proximité et le haut niveau d'expertise de ses équipes.

[www.naitways.com/](http://www.naitways.com/)



TT Géomètres Experts (TTGE) est une société coopérative de géomètres experts et bureau d'études techniques et infrastructures, inscrite à l'ordre des géomètres experts (profession réglementée).

Pour les projets immobiliers, pour valoriser le patrimoine, pour assister l'exécution des chantiers, pour dresser la cartographie des infrastructures, ou encore pour faire émerger de l'intelligence des données géospatiales, nos agences apportent une réactivité, un conseil de qualité et des outils adaptés tels que SIG (systèmes d'informations géographiques), logiciels de conception, photogrammétrie, cartographie, drone, lidar aérien, mesure de précision ou encore scanner 3D.

TTGE, c'est 230 salariés et un réseau de 15 agences engagées RSE, qui maillent le territoire national et proposent un vaste panel de services à ses nombreux clients en les accompagnant de la conception à la réalisation de leurs projets.

[www.tt-geometres-experts.fr/fr](http://www.tt-geometres-experts.fr/fr)

## La collection *Alliancy Inspiration*

L'ambition d'*Alliancy Inspiration* est de mettre un coup de projecteur sur les concepts importants de la transformation actuelle des entreprises. Lors des émissions, en quinze minutes, nous vous proposons de découvrir ou redécouvrir un sujet clé pour toutes les organisations : contexte, définition, actions prioritaires... Et pour entrer dans les détails et vous fournir des recommandations pratiques, nous vous proposons ce guide focus, réalisé avec nos partenaires.

# Alliancy

Mentions légales et droit d'exploitation  
32, rue des Jeûneurs — 75002 Paris  
SARL au capital de 167 500 €  
792 635 138 R.C.S. Paris  
alliancy.fr

Directeur de publication : Sylvain Fievet  
Journaliste : Fabrice Deblock  
Relecture : Le Style de l'ours  
Graphisme : Coralie Fau  
Photos : Unsplash  
Octobre 2023

Toute reproduction des textes publiés dans ce guide est interdite sans autorisation explicite de la rédaction.  
Pour tout renseignement, vous pouvez adresser vos questions à l'adresse : [redaction@alliancy.fr](mailto:redaction@alliancy.fr)