

## 仏版クラウド、発足から2年：成功得られず

仏政府の出資を得て設立された仏版クラウド・サービスのクラウドワットとニューメルジーが2周年を迎えた。両社とも業績不振であり、合併の可能性も囁かれている。

通信大手 SFR とコンピュータのブル（現在はアトス傘下）の合併であるニューメルジーは、2013年の売上高が200万ユーロに過ぎず、今年も600万ユーロ程度に留まる見込み。通信大手オレンジとタレス（防衛電子）の合併であるクラウドワットはさらに振るわず、2013年に数十万ユーロ、今年も200万ユーロに留まる見通し。

政府は、政府系金融機関 CDC（預金供託金庫）を通して、2012年に両社にそれぞれ7500万ユーロを出資し、各33%株主となった。この出資には、当時から批判の声が聞かれたが、現在では政府内からも、「これまでのところ、投資に見合うリターンはおよそ得られていない」と問題視する声が上がっている。

2社を比較すると、特にクラウドワットの不振が目立つ。クラウドワットは、オープンソースによる全面的な国産サービスを目指したため、サービスの開始が7月初めと遅れた。このような遅れの責任を取り、スタルク前 CEO は2014年春に辞任に追い込まれた。一方、ニューメルジーは、株主の SFR のクラウド・アーキテクチャと顧客をベースとして、早めのサービス開始を選択した。また、米 VMware の技術プラットフォームを採用した。ただし、SFR がニューメリカーブル（CATV）により買収されたことの余波で、決定プロセスに支障が出ており、これで成長が妨げられる恐れもある。

両社の困難は、政府にも責任がある。政府は、仏版クラウドという掛け声をかけるだけで、それが何を意味するのか明確にできなかった。行政機関にサービスを提供するのか、中小企業と大企業のいずれをターゲットにすべきか、米大手のアマゾンやマイクロソフト、グーグルなどに対抗するのか、といった問いに答えないまま、既に業者が存在している事業に公的資金をつぎ込んだことには問題がある。仏経済省では、両社の合併を後押ししているというが、ニューメルジーもクラウドワットのいずれも合併を望んでいない。

Les Echos 2014-09-18

### 【原文】

Deux ans après, le triste bilan du « cloud français »

Julien Dupont-Calbo

Les revenus de Cloudwatt et de Numergy restent limités. La question d'une fusion est toujours sur la table.

Certains anniversaires sont plus joyeux que d'autres. En ce mois de septembre, Cloudwatt et Numergy soufflent leurs deux premières bougies. Et pour l'instant, les débuts dans la vie des deux champions du « cloud français » ne sont pas enthousiasmants, c'est le moins que l'on puisse dire : en 2014, Numergy, la création de SFR et de Bull, vise 6 millions d'euros de chiffre d'affaires, tandis que Cloudwatt, détenu par Orange et Thales, envisage d'en faire deux. L'an dernier, le premier avait enregistré 2 millions d'euros de recettes, le second quelques centaines de milliers d'euros à peine. Un bilan très maigre au regard de l'investissement consenti par l'Etat qui, via la Caisse des Dépôts et Consignations, a versé 75 millions à chaque attelage en 2012 ; en échange d'une participation de 33 % dans les deux entités.

Déjà, à l'époque, on jasait. Aujourd'hui, les jugements sont encore plus sévères, notamment au sein du gouvernement : « On ne crée pas de l'innovation dans un bureau à Bercy. Si Cloudwatt et Numergy finissent par proposer de bonnes offres commerciales et que ça fonctionne, tant mieux. Mais, pour le moment, le retour sur l'investissement de l'Etat est très loin d'être satisfaisant ».

A vrai dire, les deux entreprises ne sont pas tout à fait dans la même situation. Celle de Cloudwatt est la plus préoccupante. « Ils ont surtout communiqué, mais sont en retard sur un tas de sujets. Mes clients regardent ça de très loin, d'un air amusé », constate un grand acteur des « data centers ». D'autres sont beaucoup plus agacés. « Ils ont reçu de l'argent public et, avec, ils ont essayé de débaucher chez nous en proposant des hausses de salaire de 30 % ! », tempête-t-on chez un concurrent. Patrick Starck, le premier PDG de la société, a fait les frais de ce démarrage poussif au printemps. « Tout n'a pas été facile, reconnaît Philippe Laplane, le représentant d'Orange au conseil de surveillance de la société. Le changement de direction a permis de préciser la stratégie, et de se concentrer sur la vente indirecte et la capacité informatique à la demande. »

Des choix trop ambitieux ?

A la décharge de Cloudwatt, le choix technologique initial était ambitieux. « Pour avoir une offre vraiment française, nous avons décidé de tout développer en "open source" », poursuit-il, se disant « fier » d'avoir enfin sorti l'offre au 1er juillet. « C'est vrai, on l'espérait quelques mois plus tôt », concède-t-il.

Chez Numergy, on a préféré partir très vite, en s'appuyant sur l'architecture cloud – et sur les clients – de SFR. Et en commençant avec la technologie américaine de VMware, la plus répandue. « On avance depuis le début avec la même logique : de la

vente indirecte et une implantation en région », explique Philippe Tavernier, le président de la société. De fait, ce dernier compte aujourd'hui plus de 1.000 environnements clients et 130 revendeurs. Mais l'avance de Numergy sur Cloudwatt pourrait bien se réduire ces prochains mois, le rachat de SFR par Numericable rebattant les cartes chez les actionnaires et compliquant certaines décisions.

Dans l'affaire, l'Etat est aussi responsable. Personne ne sait précisément quel est le but du « cloud à la française ». Assurer le service pour le secteur public ? Viser les PME, les grands comptes ? Concurrencer les géants Amazon, Microsoft ou Google ? « On leur a donné des sous pour faire ce que d'autres faisaient déjà. Le problème, c'est qu'on laisse le "cloud à la française" dériver, et que cela peut faire des dégâts. Certains clients vont se dire : "Comme les Français ne sont pas au niveau, je vais aller chez les Américains" », s'inquiète-t-on chez un autre concurrent.

A Bercy, « on pousse pour une fusion » de Cloudwatt et de Numergy, dit-on en haut lieu. Chez Numergy, on n'est « pas demandeur ». Chez Cloudwatt non plus. Cette option semble également très délicate à réaliser d'un point de vue capitalistique, ne manquent pas de rappeler les deux parties. « Surtout, une telle fusion pourrait être vue comme un échec... », dit-on en coulisses. Difficile de ne pas lui donner raison.

Les Echos-P. 26