
**Etude Sterling Commerce sur le Cloud Computing :
72% des entreprises européennes prévoient de recourir aux services
d'intégration BtoB disponibles sur le Cloud pour réduire leurs coûts**

~ 65 % des personnes interrogées considèrent la sécurité comme l'aspect le plus important d'un service d'intégration BtoB reposant sur le Cloud.

[Sterling Commerce](#), une société du groupe AT&T (NYSE:T), annonce aujourd'hui les résultats de son étude pan-européenne sur les facteurs qui conduisent les entreprises à opter pour des services Cloud d'intégration BtoB des services d'intégration basée sur le Cloud Computing. Cette étude, menée auprès de 300 responsables informatiques à travers la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, révèle que 72% des personnes interrogées envisagent d'investir dans une stratégie d'intégration BtoB reposant sur le Cloud Computing, pour réduire leurs coûts et adapter leur infrastructure. La France et l'Allemagne sont les pays où cette tendance est la plus marquée avec respectivement 72% et 77% de responsables informatiques affirmant vouloir se lancer dans cette démarche dans les 12 mois à venir.

Selon les personnes interrogées, migrer vers des services d'intégration BtoB en mode Cloud apporte les bénéfices suivants :

- Plus de 50% d'entre elles indiquent que ce choix va diminuer les coûts opérationnels, grâce à une meilleure affectation des ressources informatiques et à une meilleure planification des dépenses
- Plus de 35% des personnes interrogées estiment que les erreurs résultant des processus manuels diminueront ; ce sont ces traitements manuels qui constituent le principal obstacle à leurs capacités d'intégration BtoB.
- Près d'un tiers des répondants espèrent gagner en visibilité à travers leurs processus BtoB

« *Les résultats de cette étude confirment que les entreprises sont désormais prêtes à tirer profit de la flexibilité et de l'évolutivité des solutions d'intégration BtoB, et à adopter le modèle de "paiement à l'utilisation" offert par le Cloud* », commente David Carmichael, Senior Product Marketing Manager, Sterling Commerce.

Le cabinet Gartner estime que le marché des services Cloud va passer de 46,4 milliards de dollars en 2008 à 150,1 milliards de dollars en 2013. Le Gartner prévoit que les entreprises ont dépensé plus d'1,5 milliards de dollars dans l'IaaS (Integration as a Service) et l'hébergement de solutions d'intégration BtoB en 2009. Les ventes de services d'intégration devraient augmenter fortement dans le courant des cinq prochaines années, conduisant les entreprises à reconsidérer leur stratégie dans ce domaine pour tirer le meilleur profit des services d'intégration dans le cadre de leurs projets BtoB.

L'étude de Sterling Commerce montre également que, pour 65% des personnes interrogées, la sécurité est la préoccupation principale dans le cadre d'un service Cloud d'intégration BtoB. *« Ceci témoigne du très grand intérêt de l'industrie pour le Cloud Computing »*, explique David Carmichael. *« Les accords contractuels sont limités lorsqu'il s'agit de prendre en charge la sécurité des systèmes et des données lors de la migration vers un service Cloud. Les fournisseurs de services d'intégration doivent donc prouver leur sérieux pour gagner la confiance de leurs clients. Depuis plus de 30 ans, Sterling Commerce bâtit cette confiance auprès des grandes entreprises du Fortune 500. Il peut donc ouvrir la voie qui mènera l'intégration BtoB classique vers des services BtoB en mode cloud et hautement sécurisés »*.

Seulement 8% des personnes interrogées estiment qu'il n'est pas important de pouvoir choisir entre une implémentation sur site, on-demand ou entièrement hébergées. Enfin, la majorité des répondants privilégient donc les fournisseurs de solutions d'intégration qui offrent le choix entre les trois modèles.

« Dans le climat économique actuel, les entreprises deviennent de plus en plus conscientes de la nécessité d'optimiser leur capacité d'intégration BtoB pour réduire dès à présent leurs coûts et devenir plus agiles pour faire face aux enjeux de la concurrence de demain. Les dirigeants sont peu enclins à lancer des projets sans avoir la garantie d'un Retour sur Investissement rapide, souvent 12 mois ; de ce fait, l'intégration BtoB dans un schéma de Cloud Computing s'avère particulièrement attractive », conclut David Carmichael.

À propos de Sterling Commerce

Sterling Commerce, une société AT&T (NYSE :T), interconnecte les communautés de partenaires, les processus, les systèmes d'information et les individus. Ses logiciels et services accompagnent le développement des entreprises dans une économie mondialisée. Plus de 30 000 entreprises dans le monde utilisent les solutions de Sterling Commerce pour l'intégration de leurs processus métiers, de leurs ventes multi-canal, de la gestion de leurs commandes et de leurs paiements, afin d'améliorer leur rentabilité, en interne comme en externe.

Basée à Columbus dans l'Ohio, Sterling Commerce possède des bureaux dans 19 pays.

Plus d'informations sur www.sterlingcommerce.fr