

# AWS Ecosystem Partners

Rapport de recherche comparant les forces, défis et  
différentiateurs des fournisseurs

Customized report courtesy of:

**claranet**

<b>Résumé Exécutif</b>	03	<b>AWS Managed Services</b>	15 - 20	<b>Data Analytics and Machine Learning in AWS</b>	26 - 31	<b>AWS Migration Services</b>	38 - 44
<b>Provider Positioning</b>	07	Qui devrait lire cette section ?	16	Qui devrait lire cette section ?	27	Qui devrait lire cette section ?	39
<b>Introduction</b>		Quadrant	17	Quadrant	28	Quadrant	40
Definition	11	Definition & Critères d'éligibilité	18	Definition & Critères d'éligibilité	29	Definition & Critères d'éligibilité	41
Scope of Report	12	Observations	19	Observations	30	Observations	42
Provider Classifications	12	Provider Profiles	20	Provider Profiles	31	Provider Profiles	44
<b>Annexe</b>		<b>AWS SAP Workloads</b>	21 - 25	<b>AWS Internet of Things (IoT) Services</b>	32 - 37	<b>AWS Consulting Services</b>	45 - 51
Méthodologie & Équipe	53	Qui devrait lire cette section ?	22	Qui devrait lire cette section ?	33	Qui devrait lire cette section ?	46
Biographie De L'auteur Et De L'éditeur	55	Quadrant	23	Quadrant	34	Quadrant	47
About Our Company & Research	57	Definition & Critères d'éligibilité	24	Definition & Critères d'éligibilité	35	Definition & Critères d'éligibilité	48
		Observations	25	Observations	36	Observations	49
						Provider Profiles	51

Report Author: Richard Peynot

### La position dominante d’AWS en France entraîne la multiplication des fournisseurs partenaires certifiés

Si les solutions de cloud privé sont longtemps restées la préférence des entreprises françaises, depuis quelques années un nombre croissant d’entreprises de toutes tailles déplacent leurs applications vers des clouds publics. Le phénomène du Covid a accéléré ce mouvement. La décision dépasse maintenant les considérations de faisabilité technique, sécurité et d’exploitation) et tient essentiellement compte des résultats financiers et opérationnels pour l’entreprise.

### Les entreprises se tournent résolument vers le multi-cloud

- **Plus d’un tiers des entreprises françaises ont adopté le multi-cloud, elles atteindront environ les deux tiers d’ici 2024.** Les raisons sont multiples : après une première expérience, ou des expériences variées dans différentes filiales, les entreprises se fixent sur un choix tout en conservant ces premières instances ; il faut conserver et intégrer différents clouds publics hérités de fusions-acquisitions ; certaines entreprises ne veulent pas dépendre d’un seul fournisseur ; certaines données et applications ne peuvent être disposées dans des clouds de fournisseurs américains et doivent l’être dans des cloud nationaux dits souverains.
- Dans ce contexte, le poids de la maintenance des applications « legacy » transportables vers les clouds devient un défi qui peut impacter le résultat et la performance de l’entreprise. On

AWS est le premier profiteur de la **tendance multi-cloud** en France.



s'attend donc à ce que, une fois les premières migrations clouds terminées, d'importants investissements soient faits pour moderniser ces applications anciennes.

### AWS domine le marché des hyperscalers en France

- **AWS représente près de la moitié du marché à lui seul.** AWS représente près de la moitié du marché à lui seul. Dans un marché à très forte croissance, les trois géants Amazon, Microsoft et Google en couvrent à eux seuls plus des deux tiers. Amazon Web Services (AWS) arrive en tête devant Microsoft Azure puis Google Cloud. AWS présente deux forces qui l'ont propulsé vers la place de leader : la richesse du catalogue de services AWS et l'étendue de son AWS Partner Network (APN).

- **Tous les secteurs économiques recourent désormais au cloud hyperscale.** Le segment BFSI (banque, services financiers et assurance) est sans doute aujourd'hui le plus demandeur, parce qu'il adopte le cloud public plus récemment et qu'il multiplie ses applications, le secteur industriel et manufacturier vient ensuite. Il faut aussi compter la multitude de start-ups qui cherchent une solution rapide, flexible et économique.
- **Les alternatives aux hyperscalers.** Si les fournisseurs de cloud public « hyperscaler » dominant actuellement ce marché, leur taille ainsi que la nature de leurs contrats (très rigides, de droit américain) effraient les petites et moyennes entreprises. Il existe des fournisseurs plus petits qui jouent la proximité, une tarification flexible. À noter que ces solutions sont souvent basées sur des logiciels open source.

- **Certaines réglementations excluent les hyperscalers américains.** Une partie du secteur public, en particulier les ministères, le secteur de la santé, et l'important secteur de la défense ne permettent pas de stocker des données dans des clouds américains même si leur data center est installé dans un pays européen. AWS reste donc exclu pour une bonne part de ces clients.

### La fragmentation du marché des services AWS ne facilite pas le choix de prestataire

- **Frénésie de partenaires et de certifications.** Le marché est marqué par l'accélération du nombre de nouvelles entreprises accréditées dans le portail des partenaires AWS (APN) et par le volume croissant de certifications et de qualifications AWS. Parmi ces partenaires, on trouve bien sûr les ESN

(entreprises de services numériques) majeures, mais aussi une multitude de petites ESN et de cabinets de conseil.

- **La relation entre AWS et ses partenaires est à double sens.** La relation entre AWS et ses partenaires est à double sens. À mesure que ses partenaires gagnent des entreprises intéressées par ses solutions et services, AWS développe de nouvelles offres et formations pour les professionnels intéressés par son portfolio. Le nombre de personnes formées se compte par millions et AWS cible 25 à 30 millions d'ici 2025.
- **Certifications, programmes et compétences.** Les fournisseurs de services qui ont obtenu le statut d'AWS partner sont répertoriés sur le site <https://partners.amazonaws.com/> (« find an AWS partner »). Les acteurs se différencient alors par:



-Le nombre d'employés formés et certifiés.

-Le nombre de labels « AWS Compétencies » obtenu.

-Le nombre de programmes auxquels ils participent (« AWS Partner Programs »).

-Le nombre de labels « AWS Service Validations » obtenu.

-La maîtrise de la méthode MAP (Migration Acceleration Program) d'AWS.

-L'obtention d'un Strategic Collaboration Agreement (SCA).

- **La forte demande met AWS dans une position privilégiée.** Les ESN partenaires AWS mentionnent trois flux de demandes:

-Des clients qui ont fait leur choix de cloud AWS et démarchent

directement une ESN ou lancent un appel d'offres.

-AWS leur apporte des « leads » — il est d'ailleurs probable que le même lead soit apporté à plusieurs partenaires.

-L'ESN répond à un appel d'offres ouvert et propose AWS comme solution cloud.

### Comment choisir son prestataire de services dans un vaste champ de services

Les entreprises ne se lancent pas seules dans une migration vers un cloud AWS. Les entreprises ont besoin de conseil pour définir leur projet de migration, d'experts pour mener la migration, puis à d'autres types d'experts pour exploiter au mieux puis proposer les développements et les évolutions futures.

- **Consulting et projets de migration.** La nécessité de l'accompagnement et du conseil auprès de ces entreprises

a débouché sur la croissance et la structuration d'un type de consulting couvrant : la faisabilité technique, domaine par domaine, pour les domaines éligibles, concevoir l'architecture cible, définir les projets de transformation et d'adaptation, préparer le projet de migration, vérifier l'intérêt financier de l'opération. Les prestataires qui proposent ce type de consulting font état de leur certification AWS Advanced Consulting Partner.

- **Services managés.** Les entreprises qui franchissent le pas de migrer leurs applications vers des clouds publics poursuivent plusieurs objectifs : ne plus maintenir des data centers coûteux, réduire les coûts d'exploitation, optimiser les ressources et améliorer les performances, simplifier les sauvegardes et les moyens de secours. Au-delà de cette efficacité technico-économique,

les entreprises sont attirées par les possibilités des outils de gestion avancée des données, l'automatisation avancée des opérations, le niveau élevé de disponibilité, les possibilités de recomposer les applications avec les techniques des web services, des conteneurs, et les approches DevOps et DevSecOps. Dans ce contexte, le choix d'AWS est motivé par la richesse des services disponibles.

- **Les entreprises veulent exploiter la richesse de leurs données.** Les clouds facilitent la mise en œuvre de techniques de traitement de données avancées : Data Analytics, Data Lake, les algorithmes avancés de type Machine Learning, et les solutions telles que Lakehouse, Snowflake et Databricks. AWS a développé des services avancés pour cette science des données, les partenaires AWS savent développer des applications de



Data Analytics, mais encore peu savent mettre en œuvre le machine learning. Les acteurs spécialisés sur AWS sont encore peu nombreux. Le marché en France s'est d'abord développé sur Azure et Google Cloud. C'est une opportunité pour des start-ups spécialisées qui viennent en renfort des principales sociétés de services.

- **L'Internet des objets (IoT) en très forte croissance.** D'abord poussé par l'industrie 4.0 et soutenu par les déploiements 5G, l'IoT se déploie très fortement dans les secteurs de l'énergie, de la santé, des télécoms, les services publics, grande distribution, agriculture et finance. Le marché est en plein essor avec une majorité de petites sociétés. Les plateformes IoT de Microsoft Azure et Thales sont de loin les plus utilisées aujourd'hui. L'adoption de la plateforme AWS IoT est beaucoup plus récente et reste très modérée.

Son portefeuille de services et son réseau de partenaires placent AWS en leader du marché.



## Provider Positioning

Page 1 of 4

	AWS Managed Services	AWS SAP Workloads	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS Internet of Things (IoT) Services	AWS Migration Services	AWS Consulting Services
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Actility	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Not in	Not in
Atos	Leader	Not in	Leader	Leader	Leader	Leader
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Claranet	Leader	Not in	Rising Star ★	Not in	Leader	Rising Star ★
Devoteam Revolve	Not in	Not in	Contender	Contender	Rising Star ★	Rising Star ★
DXC Technology	Product Challenger	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Fujitsu	Product Challenger	Not in	Not in	Not in	Contender	Not in
Groupe Astek	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Not in	Not in



## Provider Positioning

Page 2 of 4

	AWS Managed Services	AWS SAP Workloads	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS Internet of Things (IoT) Services	AWS Migration Services	AWS Consulting Services
Groupe Open	Contender	Not in	Not in	Not in	Contender	Contender
HCLTech	Product Challenger	Product Challenger	Not in	Not in	Product Challenger	Contender
IBM	Not in	Not in	Product Challenger	Not in	Product Challenger	Leader
Inetum	Contender	Not in	Not in	Not in	Contender	Not in
Ippon Technologies	Not in	Not in	Not in	Contender	Contender	Contender
Kyndryl	Leader	Market Challenger	Contender	Not in	Leader	Product Challenger
LTI	Product Challenger	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Contender
Orange Business Services	Contender	Contender	Contender	Contender	Market Challenger	Contender
oXya	Not in	Rising Star ★	Not in	Not in	Contender	Contender



 Provider Positioning

	AWS Managed Services	AWS SAP Workloads	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS Internet of Things (IoT) Services	AWS Migration Services	AWS Consulting Services
Pasàpas	Not in	Contender	Not in	Not in	Not in	Not in
Reply	Not in	Not in	Contender	Contender	Contender	Contender
ScaleSquad	Contender	Not in	Not in	Not in	Contender	Contender
Siemens	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Not in	Not in
Sigfox	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Not in	Not in
Smile	Contender	Not in	Not in	Contender	Contender	Not in
Sopra Steria	Market Challenger	Not in	Not in	Not in	Market Challenger	Market Challenger
TCS	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not in	Product Challenger	Product Challenger
TeamWork	Contender	Rising Star ★	Not in	Not in	Contender	Not in



 Provider Positioning

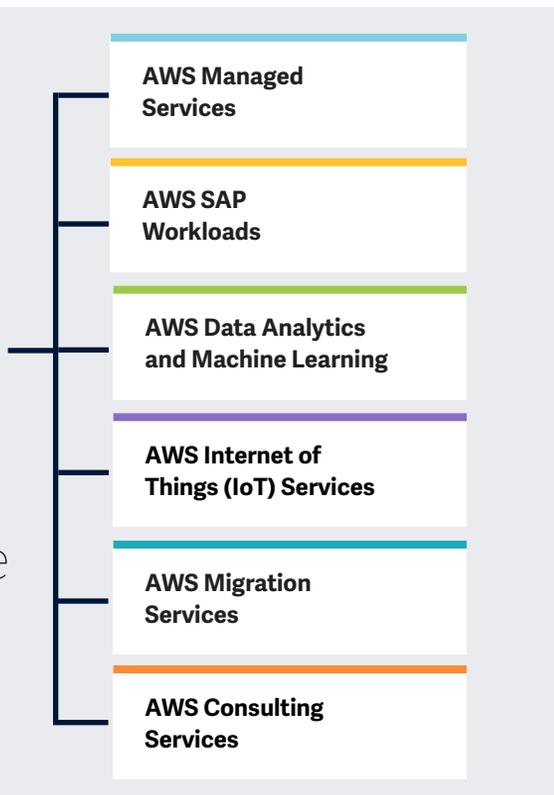
Page 4 of 4

	AWS Managed Services	AWS SAP Workloads	AWS Data Analytics and Machine Learning	AWS Internet of Things (IoT) Services	AWS Migration Services	AWS Consulting Services
Tech Mahindra	Product Challenger	Not in	Not in	Not in	Contender	Product Challenger
Transatel	Not in	Not in	Not in	Contender	Not in	Not in
T-Systems	Product Challenger	Product Challenger	Not in	Not in	Product Challenger	Contender
Wipro	Product Challenger	Not in	Not in	Not in	Product Challenger	Product Challenger



Cette étude reflète l'analyse d'ISG sur les tendances majeures de l'écosystème AWS en France en 2022.

Simplified Illustration Source: ISG 2022



## Definition

En 2022, AWS a introduit des innovations majeures dans les services cloud, à l'analyse des données et à l'apprentissage automatique, parallèlement à la mission générale qui consiste à soutenir les clients dans leur transformation durable, de leur souveraineté numérique et de leur capacité d'innovation. Pour gérer ces infrastructures cloud, AWS fournit des « CloudOps » sophistiqués qui couvrent la sécurité et la gouvernance du cloud, l'optimisation des ressources et des coûts, le provisionnement des ressources, et la disponibilité des services via différents modèles, ceci grâce à l'interopérabilité maximale des services.

AWS a lancé plusieurs modèles et options d'engagement pour ses partenaires fournisseurs de services afin que ceux-ci forment du personnel, qui pourra exploiter les dernières

innovations de la plateforme. Les partenariats ont mûri en matière d'opportunités de cloud AWS, notamment la migration, la mise en œuvre et l'intégration, les données et l'IA, les services IoT, les services SAP et les services infogérés.

Parmi les principales innovations d'AWS, qui ont contribué à la croissance et au marché d'AWS, figurent les nouvelles instances EC2 C7g haute performance avec les processeurs AWS Graviton3, les nouveaux emplacements pour AWS DataSync, les interfaces simplifiées AppSync pour les API Pub/Sub, etc.

En ce qui concerne les services cloud infogérés et la gouvernance des opérations, les nouveaux services tels que Kinesis Data Analytics conformes à FedRAMP apportent des exigences de conformité spécifiques à l'industrie



autour de l'adoption du cloud computing public. Pour la sécurité du cloud et de la protection de la confidentialité des données, Amazon Comprehend peut détecter et supprimer plusieurs nouveaux types d'informations personnelles identifiables (PII) aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Inde et au Canada.

### Périmètre du rapport

Dans cette étude ISG Provider Lens™, ISG inclut les six quadrants suivants : AWS Consulting Services, AWS Migration Services, AWS Managed Services, AWS SAP Workloads, Data Analytics and Machine Learning in AWS, et IoT in AWS.

Cette étude ISG Provider Lens™ offre aux décideurs informatiques :

- La transparence sur les forces et les faiblesses des fournisseurs de services les plus pertinents sur le marché.

- Le positionnement différencié de ces fournisseurs par segments.
- Ces éléments étant centrés sur le marché français.

Notre étude sert de base à des prises de décision importantes en matière de positionnement, de relations clés et de considérations go-to-market. Les conseillers d'ISG et les entreprises clientes utilisent les informations de ces rapports pour évaluer leurs relations existantes avec les fournisseurs et leurs engagements potentiels.

### Classification des fournisseurs de services

La position d'un fournisseur reflète son adéquation à un segment de marché défini (quadrant). Sans plus de précisions, la position s'applique toujours à toutes les classes de taille d'entreprise et à tous les

secteurs. Si les exigences des entreprises en matière de services informatiques diffèrent et que le spectre des prestataires informatiques opérant sur le marché local est suffisamment large, une différenciation supplémentaire est effectuée selon le groupe cible des produits et services. Pour ce faire, ISG prend en compte les exigences du secteur ou le nombre d'employés, ainsi que les structures d'entreprise des clients et positionne les prestataires informatiques en fonction de leur domaine d'intérêt. Par conséquent, ISG les différencie, si nécessaire, en deux groupes cibles de clients qui sont définis comme suit.

- **Midmarket:** Entreprises comptant de 100 à 4 999 employés ou dont le chiffre d'affaires se situe entre 20 millions de dollars US et 999 millions de dollars US, dont le siège social est situé dans le pays concerné. Ce sont généralement des entreprises privées.

- **Grands comptes:** Entreprises multinationales employant plus de 5 000 personnes réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard de dollars US, avec des activités dans le monde entier et des structures décisionnelles réparties dans le monde entier.

En l'occurrence sur le marché français nous n'avons pas différencié mid-market et grands comptes, en raison du trop petit nombre d'acteurs de taille significative, contrairement à ce qui est possible dans d'autres pays.

Les quadrants ISG Provider Lens™ sont créés à l'aide d'une matrice d'évaluation contenant quatre segments (Leader, Product & Market Challenger et Contender), et les fournisseurs sont positionnés en conséquence. Chaque quadrant peut inclure un ou plusieurs fournisseurs de services qui, selon ISG,



ont un fort potentiel pour passer dans le quadrant Leader : ce type de prestataire peut être classé dans la catégorie étoile montante (« Rising Star »).

**Nombre de prestataires dans chaque quadrant :** ISG évalue et positionne les prestataires les plus pertinents et en limite le nombre à 25 par quadrant, les exceptions étant limitées.



### Provider Classifications: Quadrant Key

Les **Product Challengers** proposent un produit et un portefeuille de services qui reflètent excellents piles de service et de technologie. Ces fournisseurs et vendeurs offrent une gamme large et profonde inégalée de capacités. Ils témoignent de investir pour renforcer leur présence sur le marché et atouts concurrentiels.

Les **concurrents** offrent des services et des produits répondant aux critères d'évaluation qui les qualifient pour être inclus dans le quadrant IPL. Ces fournisseurs de services ou prestataires prometteurs montrent qu'ils investissent rapidement dans des produits et des services et qu'ils adoptent une approche sensible du marché dans le but de devenir un challenger de Produit ou de Marché dans les 12 à 18 mois.

Les **leaders** ont une offre complète de produits et de services, une forte présence sur le marché et une position concurrentielle établie. Les portefeuilles de produits et les stratégies concurrentielles des leaders sont fortement positionnés pour gagner des affaires sur les marchés couverts par l'étude. Les leaders représentent également la force d'innovation et la stabilité concurrentielle.

Les **Challengers du Marché** ont une forte présence sur le marché et offrent un avantage significatif sur les autres prestataires et fournisseurs grâce à leur force concurrentielle. Les Challengers du Marché sont souvent des prestataires établis et bien connus dans les régions ou les marchés verticaux couverts par l'étude.

★ Les **Rising Stars** ont des portefeuilles prometteurs ou l'expérience du marché pour devenir un Leader, y compris la feuille de route requise et une attention adéquate aux tendances clés du marché et aux exigences des clients. Les Rising Stars ont également une excellente gestion et compréhension du marché local dans la région étudiée. Ces vendeurs et prestataires de services apportent la preuve de progrès significatifs vers leurs objectifs au cours des 12 derniers mois. L'ISG s'attend à ce que les Rising Stars atteignent le quadrant Leader dans les 12 à 24 prochains mois si elles continuent à avoir un impact sur le marché et une force d'innovation supérieurs à la moyenne.

**Not In** le fournisseur de services ou le prestataire n'a pas été inclus dans ce quadrant. Parmi les raisons possibles de cette désignation: L'ISG n'a pas pu obtenir suffisamment d'informations pour positionner l'entreprise; l'entreprise ne fournit pas le service ou la solution pertinente tel que défini pour chaque quadrant d'une étude; ou l'entreprise ne répondait pas aux critères d'éligibilité pour le quadrant de l'étude. L'omission du quadrant ne signifie pas que le fournisseur de services ou le prestataire ne propose pas ou ne prévoit pas de proposer ce service ou cette solution.





# AWS Managed Services

### Qui devrait lire cette section ?

Le présent rapport s'adresse aux entreprises de tous les secteurs d'activité en France pour évaluer les fournisseurs de services gérés AWS. Dans ce rapport sur le quadrant, ISG met en évidence le positionnement actuel de ces fournisseurs sur le marché français et la manière dont ils relèvent les principaux défis de l'offre de services gérés dans l'écosystème AWS. L'évaluation d'ISG est basée sur la pertinence et la diversité des offres de services des fournisseurs et sur leur présence sur le marché.

ISG observe que la France a été longtemps prudente et hésitante vis-à-vis de l'adoption du cloud. Toutefois, l'adoption du cloud, en particulier multi-cloud public, connaît une forte accélération.

Les possibilités d'automatisation et les outillages élaborés, ainsi que des garanties sur la sécurité, ont convaincu les entreprises. Aujourd'hui les parcs AWS gérés sont nombreux. Les entreprises attendent beaucoup sur le plan des performances, de la fiabilité, de l'agilité et des vitesses de déploiement de nouvelles applications.



**Les responsables informatiques** devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et les faiblesses relatives des fournisseurs de services gérés qui les aideraient à mener le mouvement de transformation numérique dans leurs entreprises.



**Les professionnels de l'approvisionnement, des achats et de la gestion des fournisseurs** devraient lire ce rapport pour se faire une meilleure idée du paysage actuel des fournisseurs de services gérés en France.



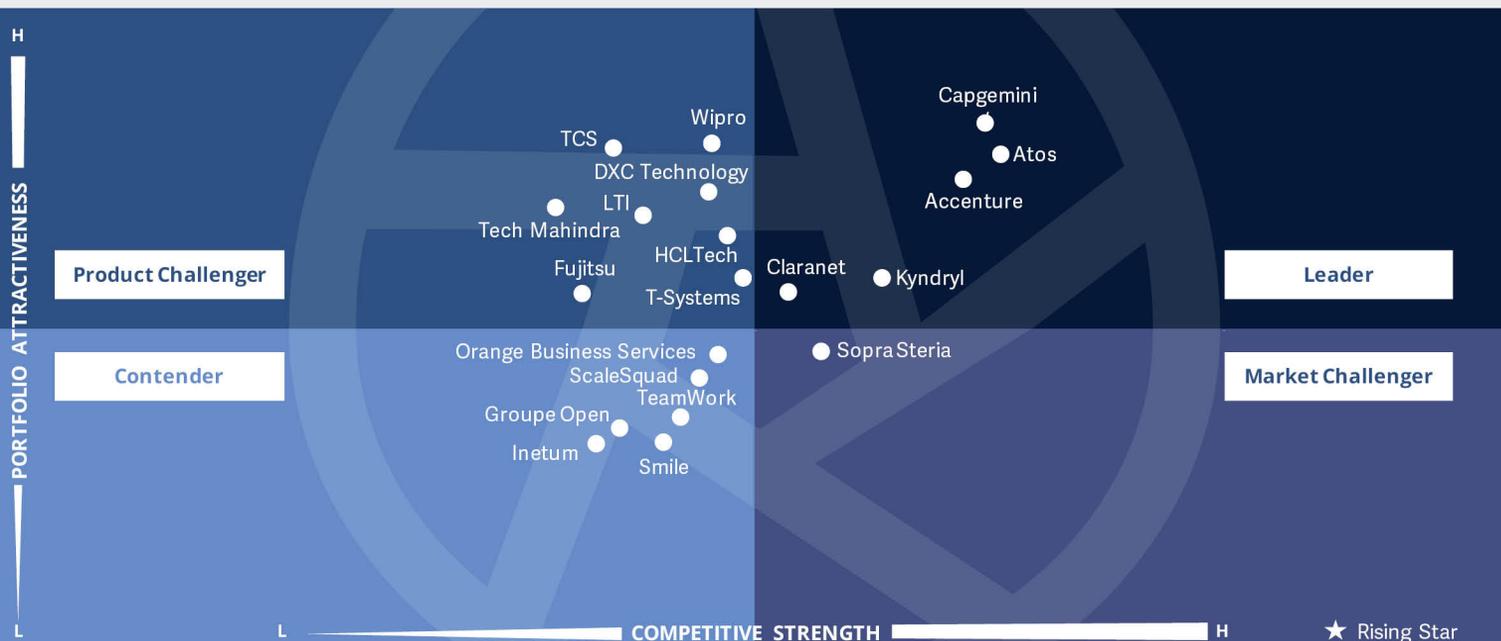
**Les responsables du développement logiciel et de la technologie** devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement des fournisseurs de services gérés AWS et la manière dont les offres des fournisseurs peuvent avoir un impact sur les initiatives de transformation en cours d'une entreprise, tout en identifiant les avantages du passage au cloud.



**ISG** Provider Lens™  
**AWS Ecosystem Partners**  
**AWS Managed Services**

Source: ISG RESEARCH

France 2022



La formation et l'expertise nécessaires à la gestion AWS conduisent les entreprises à confier cette gestion à **des fournisseurs de services disposant de certifications AWS** et de ressources suffisantes, elles-mêmes certifiées.

Richard Peynot



### Definition

En plus des plateformes hyperscaler IaaS et PaaS des clouds publics, les fournisseurs de services infogérés offrent des services **d'orchestration de provisionnement, de surveillance et de gestion opérationnelle** de l'environnement cloud public et multicloud d'un client. L'objectif est de maximiser les performances dans le cloud, de réduire les coûts et de garantir la conformité et la sécurité. En général, des plateformes et des outils de gestion du cloud développés ou sous licence sont utilisés pour fournir aux clients le plus haut niveau d'automatisation et la transparence sur le pool de ressources cloud géré.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants :

1. **Certification** AWS Managed Service Program.
2. Expertise en matière d'orchestration autonome axée sur l'apprentissage automatique et de gestion de la **configuration** des plateformes/systèmes.
3. Expérience dans la conception, la construction et la gestion d'environnements publics et multiclouds.
4. Capacité à prendre en charge les solutions de big data et de bases de données multiples ainsi que l'analytique.
5. Expérience en ingénierie DevOps.
6. Portée et disponibilité des **ressources et services** de sécurité.
7. Expérience dans l'architecture de solutions.
8. Expérience en matière de migration de serveurs et de disponibilité des ressources.



### Observations

Les entreprises qui franchissent le pas de migrer leurs applications vers des clouds publics poursuivent plusieurs objectifs : ne plus maintenir des data centers coûteux, réduire les coûts d'exploitation, optimiser les ressources et améliorer les performances, simplifier les sauvegardes et les moyens de secours. Au-delà de cette efficacité technico-économique, les entreprises ont fini par être attirées par les possibilités offertes par les outils de gestion avancée des données, l'automatisation avancée des opérations, le niveau élevé de disponibilité, les possibilités de recomposer les applications avec les techniques des web services, des conteneurs, et les approches DevOps et DevSecOps. Dans ce contexte, **le choix d'AWS est motivé par la richesse des services disponibles.**

La formation et l'expertise nécessaires à la gestion AWS conduisent les entreprises à confier cette gestion **à des fournisseurs de services disposant de certifications AWS** et de ressources suffisantes elles-mêmes certifiées. Elles sont très exigeantes sur ce point.

Lors de la sélection de prestataires de services AWS, les clients leur soumettent les engagements suivants:

- Se substituer à AWS pour le premier niveau de support, masquant ainsi au maximum AWS au client.
- Assurer des niveaux d'engagement supérieurs aux SLA (service level agreement) de base AWS.
- S'engager sur la sécurité et la protection des données, en particulier en garantissant la conformité RGPD.

- Faire évoluer les applications et les architectures — par opposition à ce qui leur était souvent reproché : l'immobilisme dans les longs contrats d'infogérance classique.

Sur la trentaine d'entreprises considérées pour cette étude, 20 se sont qualifiées pour ce quadrant. Six sont classées leaders.

### accenture

Accenture est un des plus importants partenaires d'AWS. Les équipes françaises bénéficient du savoir-faire global d'Accenture au niveau mondial. Accenture s'appuie sur ses capacités nearshore et offshore.

### Atos

**Atos**, qui avait commencé ses opérations de clouds publics avec Microsoft Azure et Google Cloud, a ajouté AWS. Infogéreur

traditionnel, Atos est aujourd'hui un acteur majeur de la gestion de cloud public, en particulier AWS.

### Capgemini

**Capgemini** est lui aussi parmi les premiers et les plus importants partenaires AWS. Infogéreur traditionnel, Capgemini est aujourd'hui un acteur majeur de la gestion de cloud AWS. Capgemini s'appuie sur ses capacités nearshore et offshore.

### claranet

**Claranet**, acteur de poids sur la gestion d'infrastructures en France, augmente de façon constante sa part de marché AWS.

### Kyndryl

**Kyndryl** hérite de l'ancien parc client IBM pour la gestion d'infrastructure. Aujourd'hui, AWS représente une part significative de son périmètre.



# Claranet



“Claranet est un excellent gestionnaire de cloud AWS qui convient particulièrement bien aux entreprises de taille moyenne.”

*Richard Peynot*

## Vue d'ensemble

Claranet a son siège social à Londres, au Royaume-Uni, et opère dans neuf pays. Elle compte plus de 2500 employés répartis dans 11 bureaux internationaux. Au cours de l'exercice 21, la société a généré 607,7 millions de dollars (+18,1 % par rapport à l'année précédente) de revenus. Claranet s'est bien implantée en France et est devenu un acteur de poids dans l'infogérance d'infrastructure.

## Forces

**Claranet opère sur trois domaines** qu'elle combine pour une offre robuste pour ses clients : cybersécurité, data et cloud. Claranet peut installer et opérer n'importe quel type de cloud. La spécialisation AWS est récente mais Claranet multiplie les certifications et fait croître cette part rapidement.

**La compétence cybersécurité** de Claranet lui permet d'offrir des services gérés exploités à un niveau de sécurité élevé.

**Claranet est un fournisseur établi et reconnu sur le marché de l'infogérance d'infrastructure**, et maintenant de plus en plus en matière de services gérés liés à AWS.

## Claranet propose des solutions hybrides polyvalentes :

Claranet est non seulement AWS Premier Consulting Partner, mais aussi Microsoft Azure Expert Managed Services Provider et Google Cloud Premier Partner, ce qui lui permet de proposer à ses clients des solutions multicloud, basées sur les principales plateformes hyperscaler. En outre, les services gérés de Claranet prennent également en charge tous les environnements informatiques VMware et donc hybrides.

**Claranet est un acteur qui convient bien aux entreprises de taille moyenne** qui voudraient faire le choix d'AWS mais ne souhaitent pas se tourner vers les géants du service trouveront en Claranet un acteur plus proche d'eux.

## Point d'attention

Claranet publie des références sur le site partenaire d'AWS, mais davantage de citations de clients français crédibiliserait Claranet, en particulier auprès des entreprises qui ne sont pas dans les 100 ou 200 grands comptes et qui aiment les références françaises proches d'elles.





# AWS SAP Workloads

### Qui devrait lire cette section ?

Ce rapport est utile aux entreprises de tous les secteurs d'activité en France pour évaluer les fournisseurs offrant des services de mise en œuvre et d'intégration AWS SAP.

Dans ce rapport, ISG met en évidence le positionnement actuel sur le marché des fournisseurs de services d'implémentation et d'intégration SAP sur AWS en France et la façon dont ils répondent aux principaux défis auxquels sont confrontées les entreprises.

Ces dernières années, la mise en œuvre de SAP S/4 HANA a été une étape critique pour de nombreuses entreprises, qu'il s'agisse d'une mise en œuvre greenfield ou brownfield. Les entreprises recherchent fournisseurs capables de réussir et sécuriser la migration de leurs univers SAP (SAP workloads) vers AWS en tirant parti de l'automatisation et en mettant en

place de solides mesures de sécurité et de conformité. Les acteurs confirmés sur ce marché sont peu nombreux en France, le choix n'en est pas facilité pour autant. Les critères de choix sont importants pour s'assurer de la bonne sélection de fournisseur. On parle là à la fois de migration puis d'exploitation dans AWS. Le marché s'élargira sans doute rapidement.



#### Les responsables informatiques

devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et faiblesses relatives des fournisseurs de services SAP sur AWS et la manière dont ces fournisseurs les aident à mener la transformation numérique dans leurs entreprises.



#### Les professionnels de l'approvisionnement, des achats et de la gestion des fournisseurs

devraient lire ce rapport pour se faire une meilleure idée du paysage actuel des fournisseurs de services gérés en France.



**Les leaders SAP** devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement des fournisseurs SAP, et comment les offres de ces fournisseurs peuvent avoir un impact sur les initiatives de transformation en cours d'une entreprise, ainsi que pour découvrir les avantages qu'ils peuvent obtenir en passant au cloud.





SAP dans AWS est un marché encore émergent en France, en retard sur l'option Azure. Les partenaires les plus en vue affichent des alliances **solides à la fois avec SAP et AWS.**

*Richard Peynot*



### Definition

Ce quadrant évalue les prestataires de services qui prennent en charge l'exploitation continue de systèmes SAP tels que SAP HANA sur des plateformes AWS. Ces prestataires de services ne se contentent pas de contribuer à la mise en œuvre d'AWS en tant que remplacement ou extension de matériel (IaaS) dans les entreprises clientes. Ils optimisent, conçoivent et développent également de nouveaux processus et flux d'activités dans le cadre de la gestion de la plateforme en combinant leurs propres services, les services SAP et AWS.

Les prestataires de services de cette catégorie ont besoin non seulement de certifications fournies par AWS, mais aussi de certifications SAP et/ou de partenariats pour rester au fait des produits, technologies, licences et changements de plateforme de SAP. Ils doivent également démontrer leur impact sur les paysages informatiques, les applications et les processus commerciaux des clients.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants :

1. Ampleur et profondeur du portfolio de services liés à la mise en œuvre, la **personnalisation**, le provisionnement et le support des applications et services SAP.
2. Nombre et localisation des ressources pour prendre en charge les offres SAP sur AWS.
3. Connaissance et nombre de **clients du fournisseur** de services pour le provisionnement et le support des applications et services SAP sur AWS.
4. Nombre et réputation des références pour les applications SAP, y compris le **provisionnement** et le support des services sur AWS.
5. Expérience et nombre de certifications pertinentes, notamment la compétence SAP certifiée par AWS.
6. Adéquation, maturité et adaptabilité du modèle de tarification.
7. **Ressources** dédiées (y compris les unités commerciales) autour de DevOps, de l'automatisation et de la conception d'applications « cloud-native ».



### Observations

Le marché SAP est énorme en France. Si le mouvement vers SAP/HANA est globalement passé ou en cours, le passage au cloud présente une surface de marché moins importante. Et le sous-ensemble de SAP/HANA dans AWS est encore bien plus étroit. En France, les instances SAP dans le cloud le sont majoritairement sur Azure. Il faut considérer SAP dans AWS comme un marché encore émergent à la croissance modérée jusqu'à ce jour.

La tension sur les ressources SAP s'ajoute à celle sur la technologie AWS, ce qui rend à la fois les clients hésitants et certains prestataires de services prudents sur la promotion de cette solution.

Les partenaires les plus en vue affichent des alliances solides à la fois avec SAP et AWS, ils ont su développer les outils nécessaires à la bonne exploitation de

SAP sur AWS, ils font preuve d'une grande compétence dans la phase de migration, ainsi que dans l'exploitation des services gérés, et dans la modernisation de la base de données HANA.

Certains de ces acteurs sont capables de gérer la solution « RISE with SAP » dans l'option Private Cloud Edition, en choisissant AWS comme hyperscaler. Ceci attire les clients qui ne souhaitent pas gérer RISE with SAP directement et souhaitent un seul fournisseur pour l'ensemble de leurs instances SAP.

Si la migration SAP vers AWS est restée limitée jusqu'à maintenant, le marché va croître très vite et la concurrence sera très dure : ce sera encore une phase de conquête de marché, les ressources SAP sont rares, les ressources SAP-AWS encore plus. Il faut observer comment les concurrents se positionneront dans cette bataille.

Sur la vingtaine d'entreprises considérées pour cette étude, 11 se sont qualifiées pour ce quadrant. Trois sont classées leaders et deux sont des étoiles montantes.

### accenture

**Accenture** est un des plus importants partenaires à la fois d'AWS et de SAP. Accenture s'appuie sur ses certifications sur ces deux technologies et sur ses capacités nearshore et offshore.

### Capgemini

**Capgemini** est lui aussi parmi les premiers et plus importants partenaires AWS et de SAP, multipliant les certifications. Capgemini s'appuie sur ses capacités nearshore et offshore.

### DXC TECHNOLOGY

**DXC technologies** est capable de faire évoluer les parcs SAP de ses clients vers le cloud AWS.

### oXya

**oXya**, acteur leader sur les services managés SAP, évolue vers l'hébergement cloud de ses instances gérées, et offre la solution AWS.

### TeamWork

**TeamWorks'** est positionné sur la gestion SAP dès son origine et suit l'évolution vers le cloud, incluant AWS.





# Data Analytics and Machine Learning

### Qui devrait lire cette section ?

Ce rapport est pertinent pour les entreprises en France pour évaluer les fournisseurs de services de data analytics et de machine learning. Dans ce rapport de quadrant, ISG met en évidence le positionnement actuel de ces fournisseurs sur le marché français et la manière dont ils peuvent répondre aux demandes des entreprises en matière de traitement avancé des données sur AWS.

La transformation numérique des entreprises a conduit à la création de grands volumes de données. Les entreprises se veulent traiter ces données pour en tirer des informations commerciales ou stratégiques. Cela conduit à la nécessité d'analyses de données avancées facilitées par les architectures cloud.

Les entreprises recherchent des fournisseurs capables de les aider à développer leurs capacités en matière d'IA et de machine learning, AWS offre de vastes possibilités et d'outils : quels sont les prestataires qui les maîtrisent le mieux est tout l'objet de ce rapport.



#### Les responsables informatiques

devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et les faiblesses relatives des fournisseurs de services d'e data analytics et de machine learning qui les aideraient à mener le mouvement de transformation numérique dans leurs entreprises.



#### Les professionnels du sourcing, des achats et de la gestion des fournisseurs

devraient lire ce rapport pour développer une meilleure compréhension du paysage actuel des fournisseurs de data analytics et de machine learning en France.



#### Les responsables de l'analytique

devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement des fournisseurs de services de data analytics et de machine learning, et comment les offres de ces fournisseurs peuvent avoir un impact sur les initiatives de transformation en cours d'une entreprise et identifier les avantages de passer au cloud.





Le marché du traitement avancé des données croît fortement en France. Il s'est développé d'abord sur **Azure et Google Cloud**, la part **AWS** reste très étroite et les acteurs sont encore peu nombreux.

*Richard Peynot*



### Definition

Ce quadrant couvre les fournisseurs de deux ensembles de domaines informatiques de plus en plus imbriqués : la capacité de collecter et d'analyser un éventail de plus en plus large de types et de quantités de données, et la capacité de démontrer des capacités d'apprentissage automatique qui permettent une analyse plus rapide et plus efficace de divers types de données au sein et à travers un éventail croissant de systèmes et d'applications. Les fournisseurs de ce groupe doivent démontrer leurs capacités et leur expérience en matière de science des données (y compris le big data et l'analytique avancée), d'architecture

de bases de données et de solutions, d'apprentissage automatique et de développement et de mise en œuvre de l'IA connexe, de développement de logiciels, de mise en réseau et de confidentialité/sécurité des données. La plupart d'entre eux utilisent un portfolio adaptatif d'outils et de technologies pour développer et fournir des solutions.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants:

1. **Portée et utilisation** des outils et technologies pertinents (par exemple, Hadoop, NoSQL, Spark, MXNet et TensorFlow).
2. Capacités et offres d'intégration de services/solutions.
3. Portée et disponibilité des programmes pour la réussite des clients (par exemple, **planification** d'ateliers et de formations).
4. Disponibilité, expérience et certification des experts en analytique, science des données et apprentissage automatique.
5. Fournir une feuille de route de l'offre axée sur AWS et les innovations (actuelles et prévues).
6. Nombre et réputation des références pour les services et solutions d'apprentissage automatique et d'analyse sur AWS.
7. Adéquation, maturité et **adaptabilité du modèle** de tarification avec une stratégie go-to-market.
8. Ampleur et profondeur des relations avec les partenaires et les canaux de distribution.



### Observations

Les données se révèlent maintenant comme une des grandes richesses des entreprises. Parce qu'elles ont atteint des volumes gigantesques et qu'elles sont dispersées dans des moyens disparates et incompatibles, le marché de leur exploitation présente un potentiel énorme mais demande un niveau de technicité élevé. Grâce à l'analyse des données, les entreprises peuvent organiser leurs sources de données et les transformer en informations pertinentes. Les techniques de Data Analytics, les algorithmes avancés de type Machine Learning et les possibilités de stockage des clouds permettent le développement de ce marché qui apporte aux entreprises de grandes valeurs ajoutées.

Les partenaires les plus performants s'attachent à aider les clients à être guidés par les données, en créant des solutions sur mesure dans le but d'atteindre des

objectifs commerciaux. Grâce à des offres telles que la création de modèles analytiques pour la science des données, Lakehouse en tant que plateforme de consolidation, les migrations de Data Lake et Data Warehouse vers le cloud, et les solutions Snowflake et Databricks, les prestataires de services accélèrent l'adoption du cloud, apportent de la valeur, avec une livraison plus rapide et plus cohérente.

Le coût élevé de ces technologies et le manque de ressources qualifiées constituent un défi. Pour cette raison, les entreprises cherchent des partenaires ayant des compétences, des connaissances et une expérience crédible pour mettre en œuvre et rendre opérationnels ces environnements d'analyse de données.

Ce marché sur AWS reste très étroit et les acteurs sont encore peu nombreux.

Le marché en France s'est d'abord développé sur Azure et Google Cloud. C'est une opportunité pour des start-ups spécialisées qui viennent en renfort des principales sociétés de services.

Sur la vingtaine d'entreprises considérées pour cette étude, 11 se sont qualifiées pour ce quadrant. Quatre sont classées leaders et une est classée étoile montante.

### accenture

**Accenture** est un des plus importants partenaires d'AWS. Accenture a de très fortes capacités de développement de solutions DAML sur AWS.

### Atos

**Atos**, qui avait commencé ses opérations de clouds publics avec Microsoft Azure et Google Cloud, a ajouté AWS. Atos dispose d'unités dédiées au calcul scientifique et l'analyse de données.

### Capgemini

**Capgemini** est lui aussi parmi les premiers et les plus importants partenaires AWS. Capgemini répond aux nombreuses demandes des clients pour le traitement avancé de leurs données.

### DXC TECHNOLOGY

**DXC technologies** fait appel à ses équipes fonctionnelles et développement pour les demandes DAML sur AWS.

### claranet

**Claranet** développe des solutions DAML sur les parcs AWS qu'il gère pour ses clients qui multiplient les demandes. On considère que c'est une étoile montante.





“Claranet développe ses compétences de traitement de données avancé sur AWS.”

*Richard Peynot*

# Claranet

## Vue d'ensemble

Claranet a son siège social à Londres, au Royaume-Uni, et opère dans neuf pays. Elle compte plus de 2500 employés répartis dans 11 bureaux internationaux. Au cours de l'exercice 21, la société a généré 607,7 millions de dollars (+18,1 % par rapport à l'année précédente) de revenus. Claranet s'est bien implantée en France et est devenu un acteur de poids dans l'infogérance d'infrastructure.

## Forces

**Claranet opère dans trois domaines qu'elle combine pour une offre robuste pour ses clients :** cybersécurité, data et cloud. Claranet peut installer et opérer n'importe quel type de cloud. La spécialisation AWS est récente mais Claranet multiplie les certifications et fait croître cette part rapidement.

**Claranet développe des solutions de Data Analytics à la demande de ses clients** qui lui ont confié la gestion de leurs infrastructures AWS. Business opportuniste pour répondre aux demandes clients dans un premier temps, cette activité se développe vite et Claranet acquiert une certaine

compétence dans le domaine, ce qui en fait une étoile montante sur notre échelle.

### Claranet étend son expérience et connaît de nombreux cas d'application AWS :

sur la page des partenaires AWS, Claranet présente actuellement plus de 20 études de cas. Un tel éventail d'applications pratiques augmente les chances que les entreprises utilisatrices ou les clients potentiels se retrouvent dans leurs exigences et considèrent Claranet comme un conseiller AWS potentiel et l'ajoutent à leur shortlist.

## Point d'attention

On attend la multiplication des références françaises sur ce domaine très spécialisé avec peu d'acteurs.

Claranet est crédible pour des traitements de données de type Data Analytics dans le cloud, mais n'est pas encore présent sur le Machine Learning.





# AWS Internet of Things (IoT) Services

### Qui devrait lire cette section ?

Le présent rapport s'adresse aux entreprises de tous les secteurs d'activité en France pour évaluer les fournisseurs de services de type IoT dans un cloud AWS.

Dans ce rapport quadrant, ISG met en lumière le positionnement actuel sur le marché des fournisseurs offrant des services AWS IoT en France et la manière dont ils répondent aux principaux défis auxquels sont confrontées les entreprises du pays.

L'IoT est un marché qui a explosé en quelques années. Le besoin d'expertise sur les outils avancés disponibles sur AWS conduit les entreprises à rechercher des partenaires certifiés, maîtrisant ces outils. Le marché est très fragmenté, mal connu. Notre rapport apporte une première vue du positionnement des principaux fournisseurs sur le marché.



#### Les professionnels de la technologie

devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement relatif et les capacités des fournisseurs qui peuvent les aider à planifier et à sélectionner efficacement les produits et services IoT. Ce rapport met en évidence les capacités d'un fournisseur, ses partenariats et la manière dont il peut être comparé aux autres sur le marché.



**Les professionnels du sourcing, des achats et de la gestion des fournisseurs** devraient lire ce rapport pour développer une meilleure compréhension du paysage actuel des fournisseurs de services AWS IoT en France.



#### Les responsables informatiques

devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et les faiblesses relatives des fournisseurs de services AWS IoT qui les aideraient à mener le mouvement de transformation numérique dans leurs entreprises.



**ISG** Provider Lens™  
 AWS Ecosystem Partners  
 AWS Internet of Things (IoT) Services

Source: ISG RESEARCH

France 2022



Dans un marché IoT en plein essor, les services dans le cloud restent un marché étroit, **la part AWS est encore plus limitée.** Les acteurs se multiplient mais ils ont aujourd'hui peu de références.

Richard Peynot



### Definition

Les partenaires spécialistes de l'IoT prennent en charge l'utilisation d'applications de surveillance, de gestion et de contrôle des appareils connectés basées sur les solutions AWS (logiciels pour appareils et/ou services de contrôle). Les fonctions essentielles comprennent la collecte de données à distance à partir des appareils connectés, la connexion sécurisée entre les appareils, la gestion des capteurs et l'intégration avec des systèmes tiers. Les plateformes IoT servent d'interface principale pour la communication des appareils (mesure, contrôle et régulation), les tâches de gestion des données (stockage, intégration, analyse et visualisation des données des appareils), la gestion des appareils (sécurité et mises à jour logicielles fonctionnelles sur les appareils) et la gestion des processus.

La capacité à activer et à étendre l'informatique périphérique pour les environnements IoT est cruciale, car les scénarios IoT d'entreprise se développent et deviennent de plus en plus critiques.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants:

1. Disponibilité, expérience et certification du personnel **assurant le provisionnement** et le support des offres AWS IoT.
2. Utilisation d'outils, de **technologies et de partenaires** pertinents pour la fourniture de solutions/services AWS IoT.
3. Prise en charge **des scénarios d'informatique** périphérique.
4. Portée et disponibilité des programmes habilitants pour la réussite de l'IoT des clients (par exemple, ateliers de planification et formation).
5. Fournir une feuille de route et des innovations (actuelles et planifiées) pour l'offre IoT axée sur AWS.
6. Connaissance du marché et nombre de clients en ce qui **concerne les offres** IoT sur AWS.
7. Nombre et réputation des références pour les services et solutions IoT sur AWS.
8. Adéquation, maturité et adaptabilité du modèle de tarification.
9. Étendue et profondeur des relations avec les partenaires et les **canaux de distribution**.
10. Portée des outils, technologies et services de sécurité utilisés.



### Observations

D'abord poussé par l'industrie 4.0 et soutenu par les déploiements 5G, l'Internet des objets (IoT) se déploie très fortement dans les secteurs de l'énergie, de la santé, des télécoms, les services publics, grande distribution, agriculture et finance. La pénurie de puces et de composants a pu ralentir un peu la forte croissance du secteur, mais on s'attend à un redémarrage.

L'IoT est segmenté par type d'application : gestion de réseau, gestion des appareils, maintenance prédictive, gestion des données et gestion de la sécurité.

Le marché est en plein essor et plus de 1000 sociétés y sont identifiées, dont une grande majorité de petites sociétés. Un sous-ensemble développe des applications et assure leur hébergement

et exploitation. Ces sociétés recourent à des plateformes IoT, qui sont nécessaires pour le stockage et l'analyse des données recueillies par les objets connectés. Une étude en dénombre plus de 600! Les plateformes de Microsoft Azure et Thales sont de loin les plus utilisées. Thales est choisie pour ses aspects sécurité avancés, Azure a été adopté en premier pour sa facilité d'utilisation. L'adoption de la plateforme AWS IoT est beaucoup plus récente.

Il y a en France des projets IoT dans des industries hi-tech, défense, aéronautique et espace pour lesquels la protection des données ne permet pas de les loger dans des clouds publics. Cela explique en partie que les services IoT dans le cloud restent un marché étroit. L'IoT dans AWS est encore plus limité, Azure et GoogleCloud ont été choisis avant AWS.

La plateforme AWS IoT permet aux appareils de se connecter au cloud et de communiquer avec d'autres appareils et applications cloud. Elle assure le support complet de la messagerie MQTT, Message Queue Telemetry Transport, est le standard de messagerie IoT. C'est une plateforme sécurisée et évolutive qui supporte un large éventail d'appareils et d'OS. Son utilisation nécessite une certaine expertise. Nul doute qu'elle s'imposera progressivement sur le marché.

Quelques sociétés de services interrogées réalisent et opèrent des solutions pour leurs clients existants mais ne cherchent pas à devenir leader. Elles se positionnent plutôt sur les services connexes de traitement des données.

Sur une cinquantaine d'entreprises considérées pour cette étude, 12 se sont qualifiées pour ce quadrant. Quatre sont classées leaders.

### accenture

**Accenture** est un des plus importants partenaires d'AWS. Accenture a fini par conquérir le monde industriel en France. Accenture met en avant ses capacités de développement DAML sur AWS, qui viennent en support des applications IoT de ses clients.

### Atos

**Atos**, qui a initié des projets IoT avec Microsoft Azure et Google Cloud, a maintenant ajouté AWS.



## AWS Internet of Things (IoT) Services



**Capgemini**, est lui aussi parmi les premiers et plus importants partenaires AWS. Capgemini met en avant ses capacités de développement DAML sur AWS, qui viennent en support des applications IoT de ses clients.



**DXC technologies** fait appel à ses équipes fonctionnelles et développement pour les demandes IoT sur AWS, celles-ci étant souvent associées à des projets DAML.





# AWS Migration Services

### Qui devrait lire cette section ?

Ce rapport est utile aux entreprises de tous les secteurs en France pour évaluer les fournisseurs de services de migration vers le cloud AWS.

Dans ce rapport quadrant, ISG définit le positionnement actuel sur le marché des fournisseurs de services de migration vers le cloud AWS en France et la manière dont ils répondent aux principaux défis auxquels sont confrontées les entreprises du pays.

Les projets de migration se sont complexifiés. Les entreprises ne veulent pas se limiter à l'approche du « cloud lift-and-shift », elles se tournent vers l'approche de la migration vers les conteneurs pour obtenir de meilleurs avantages du cloud à court terme. Ce sont alors des projets de transformation très techniques comportant un assez

haut niveau de risque. Les fournisseurs doivent donc maîtriser de robustes méthodes de migration ainsi que les outils AWS de transformation, reconstruction, réinstallation et automatisation de l'exploitation.



**Les responsables du marketing et des ventes** devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement relatif et les capacités des partenaires de services qui peuvent les aider à construire et à gérer des intégrations complexes de logiciels de gestion d'entreprise et des flux de données pour améliorer l'analyse des données d'entreprise et la prise de décision.

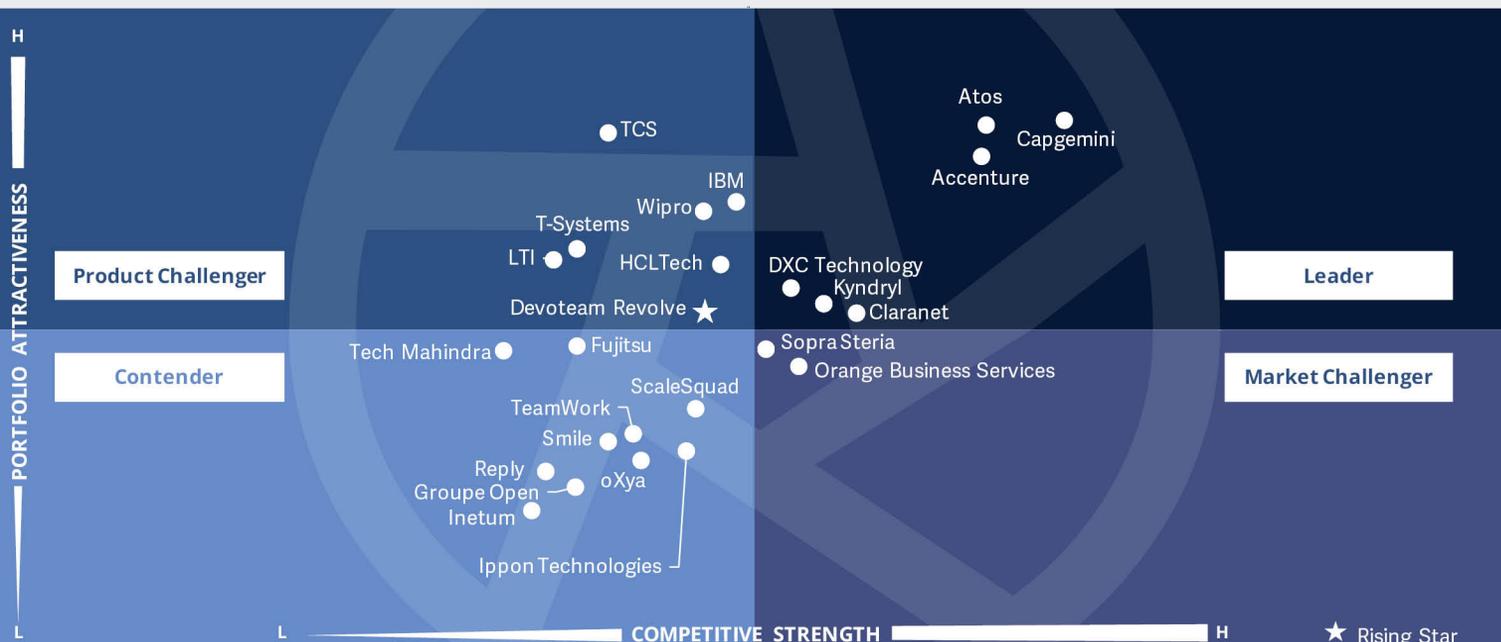


**Les professionnels du sourcing, des achats et de la gestion des fournisseurs** devraient lire ce rapport pour mieux comprendre le paysage actuel des fournisseurs de services de migration en France.



**Les responsables informatiques et technologiques** devraient lire ce rapport pour comprendre les forces et les faiblesses des fournisseurs de services de migration vers AWS, notamment leurs offres, leurs capacités, leur présence et leurs atouts sur le marché, leurs relations avec AWS et la manière dont ils utilisent les dernières technologies et capacités pour proposer des offres fiables basées sur les besoins et les pratiques changeants des entreprises.





Les fournisseurs de services de ce quadrant maîtrisent les **méthodes et techniques de migration** vers la cible AWS. Ils prennent en charge la transformation des applications et des données, le déploiement, les tests automatisés, la mise en exploitation.

Richard Peynot



### Definition

Les partenaires AWS de ce quadrant proposent des technologies, des produits ou des services qui prennent en charge la migration des applications et leur mise en exploitation. Les fournisseurs participant à ce quadrant doivent exceller dans les tests, la migration et le déploiement automatisés, et travaillent généralement en étroite collaboration avec les clients sur des exigences telles que les évaluations de l'état de préparation et la gestion continue du changement. Les compétences et l'expertise des fournisseurs comprennent l'architecture logicielle, le développement de logiciels, l'approche DevOps, la migration et la modernisation des applications et leur exploitabilité, ainsi que les capacités technologiques et de conseils connexes

pour créer, activer et prendre en charge des applications et des services robustes et évolutifs. Certains partenaires AWS peuvent se qualifier en tant que membres du programme AWS Migration Acceleration Program pour leurs compétences particulières en matière de migration.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants:

1. Disponibilité, expérience et certification du personnel prenant en charge et fournissant les services.
2. **Portée et utilisation** des outils et technologies pertinents (par exemple, Kubernetes, Docker, Istio et Envoy).
3. Participation et soutien à la **Cloud Native Computing Foundation** (CNCF).
4. Portée des applications critiques migrées pour les clients utilisant AWS.
5. Plate-forme/PaaS et partenariats de distribution.
6. Portée et disponibilité des programmes d'aide à la **réussite des clients** (par exemple, ateliers de planification et formation).
7. Feuille de route et innovations de l'offre de conteneurs axée sur AWS (actuelles et prévues).
8. Portée des outils, technologies et services de **sécurité utilisés**.
9. Nombre et réputation des références pour les services et solutions de conteneurisation et de migration sur AWS.
10. Pertinence, **maturité et adaptabilité** du modèle de tarification.



### Observations

La préparation des projets de migration fournit un diagnostic et une étude de faisabilité du déplacement d'un univers informatique vers un cloud AWS. Cette phase identifie les applications « éligibles à la migration », éventuellement sous certaines conditions, et celles qui ne peuvent l'être, du moins dans un premier temps. Les applications sont ainsi classées en catégories:

- **Lift-and-shift:** applications avec peu ou pas de transformation, selon deux cas de figure : Rehosting et Replatforming.
- **Revise/ Rebuild / Rearchitected/ Encapsulate :** il faut reconstruire l'application, parfois intervenir dans le code ou créer une enveloppe (encapsulate).

- **Replace:** on remplace complètement une application par une autre, adaptée au cloud AWS.
- **Retain:** application qui ne peut migrer et est conservée dans son environnement.
- **Retire:** application définitivement supprimée, car plus utilisée ou sans valeur ajoutée.

Le projet de migration met en œuvre les situations 1 et 2.

Les entreprises sont de plus en plus intéressées par les approches modernes des containers, des applications « cloud native », des applications low-code ou no-code, voire des services infrastructure-as-a-code. Mais pour ne pas se lancer dans des projets aventureux, les entreprises ont besoin de garanties de savoir-faire de la part de leurs prestataires.

Les méthodologies et outils de migration Cloud AWS sont très similaires entre prestataires de services. Les différenciateurs sont donc principalement:

- Le nombre de consultants certifiés AWS.
- La capacité à aborder la migration de parcs applicatifs anciens, voire plus récemment, la migration de parcs mainframes.
- La capacité à proposer des évolutions futures pour les parties qui ont dû en rester au lift-and-shift.
- Les éléments de sécurité et de résilience du système d'information.

Sur la trentaine d'entreprises considérées pour cette étude, 25 se sont qualifiées pour ce quadrant. Sept sont classées leaders et deux sont des étoiles montantes.

### accenture

**Accenture** est un des plus importants partenaires d'AWS. Les équipes françaises bénéficient du savoir-faire global d'Accenture au niveau mondial. Ses méthodes et outils de migration AWS sont éprouvés.

### Atos

**Atos**, qui avait commencé ses opérations de clouds publics avec Microsoft Azure et Google Cloud, a ajouté AWS, devenu incontournable, dans ses offres. L'acquisition de CloudReachh et d'Edifixio renforce les équipes AWS d'Atos et en fait un des tout premiers leaders en France.



## AWS Migration Services



Capgemini est lui aussi parmi les premiers et les plus importants partenaires AWS. Ses méthodes et outils de migration vers le cloud définis il y a plusieurs années et constamment améliorés sont aujourd'hui éprouvés. La spécialisation pour AWS sur ces bases est très crédible.



**Claranet**, acteur de poids sur la gestion d'infrastructures en France, augmente de façon constante sa part de marché AWS.



**DXC technologies** a créé une business unit dédiée aux activités cloud, AWS en étant bien sur une composante. DXC multiplie les références de migration AWS.

## Kyndryl

**Kyndryl** hérite de l'ancien parc client IBM pour la gestion d'infrastructure. Aujourd'hui, une part significative de cette clientèle captive migre naturellement vers AWS.

## Devoteam Revolve

**Devoteam Revolve** est la filiale spécialisée AWS créée par le groupe Devoteam. Sa forte croissance, son atelier de R&D, ses formations AWS en font une **étoile montante**. Ses différentes implantations régionales sont un atout supplémentaire pour les clients qui recherchent la proximité de leurs fournisseurs.



# Claranet



“Claranet sait préparer et réaliser un projet de migration AWS et sera capable de l’exploiter ensuite.”

Richard Peynot

## Vue d’ensemble

Claranet a son siège social à Londres, au Royaume-Uni, et opère dans neuf pays. Elle compte plus de 2500 employés répartis dans 11 bureaux internationaux. Au cours de l’exercice 21, la société a généré 607,7 millions de dollars (+18,1 % par rapport à l’année précédente) de revenus. Claranet s’est bien implantée en France et est devenu un acteur de poids dans l’ingénierie d’infrastructure.

## Forces

**Claranet opère sur trois domaines** qu’elle combine pour une offre robuste pour ses clients : cybersécurité, data et cloud. Claranet peut installer et opérer n’importe quel type de cloud. Claranet multiplie les certifications AWS et compte aujourd’hui plusieurs migrations réussies.

**Sa méthode de migration comporte quatre étapes** : Découverte, Analyse, Architecture, Implémentation, adaptés à la cible AWS. C’est une approche très didactique pour les clients.

**Les projets de migration ne s’arrêtent pas à la fin de l’implémentation**, et comprennent l’exploitation de la solution. Claranet fait profiter ses clients de sa grande expérience

et de ses compétences en tant que fournisseur de services gérés.

**Claranet étend son expérience et connaît de nombreux cas d’application AWS** : sur la page des partenaires AWS, Claranet présente actuellement plus de 20 études de cas. Un tel éventail d’applications pratiques augmente les chances que les clients potentiels considèrent Claranet comme un conseiller AWS potentiel.

**Claranet couvre toutes les plateformes AWS** : Amazon ECS, Amazon Fargate, Amazon EKS ou AWS App Mesh.

**Claranet est un acteur qui convient bien aux entreprises de taille moyenne** qui voudraient faire le choix d’AWS mais ne souhaitent pas se tourner vers les géants du service.

## Point d’attention

Il est conseillé aux clients de bien avoir étudié leur projet de migration selon la méthode propre à Claranet, Competitive Edge. Claranet sera probablement plus à l’aise dans la continuité de ses propres travaux de préparation.

Claranet publie des références sur le site partenaire d’AWS, mais davantage de citations de clients français crédibiliserait Claranet, en particulier auprès des entreprises qui ne sont pas dans les 100 ou 200 grands comptes et qui aiment les références françaises proches d’elles.





# AWS Consulting Services

### Qui devrait lire cette section ?

Le présent rapport est destiné à aider les entreprises de tous les secteurs d'activité en France à évaluer la capacité des prestataires offrant des services de conseil pour la transformation d'infrastructures vers le cloud public, en particulier AWS.

Dans ce rapport quadrant, ISG met en lumière le positionnement actuel des fournisseurs de services de conseil AWS en France et la façon dont ils proposent des solutions aux principaux enjeux techniques et économiques. Notre évaluation se fonde sur la profondeur et l'étendue de l'offre de services des fournisseurs et sur leur présence sur le marché.

Les entreprises se tournent résolument vers le cloud public et augmentent leurs budgets de transformation en conséquence. Elles souhaitent tirer parti du cloud public pour réduire considérablement la consommation d'énergie et les émissions de carbone. Outre la durabilité, les entreprises veulent tirer parti de l'IA et du machine learning, rendus plus accessibles sur des clouds. Dans ce contexte, les besoins en consulting pointus constituent un marché en expansion.



#### Les responsables informatiques

devraient lire ce rapport pour mieux comprendre les forces et les faiblesses relatives des fournisseurs de services de conseil et de transformation AWS qui les aideraient à mener le mouvement de transformation numérique dans leurs entreprises.



#### Les professionnels du sourcing, des acquisitions et de la gestion des fournisseurs

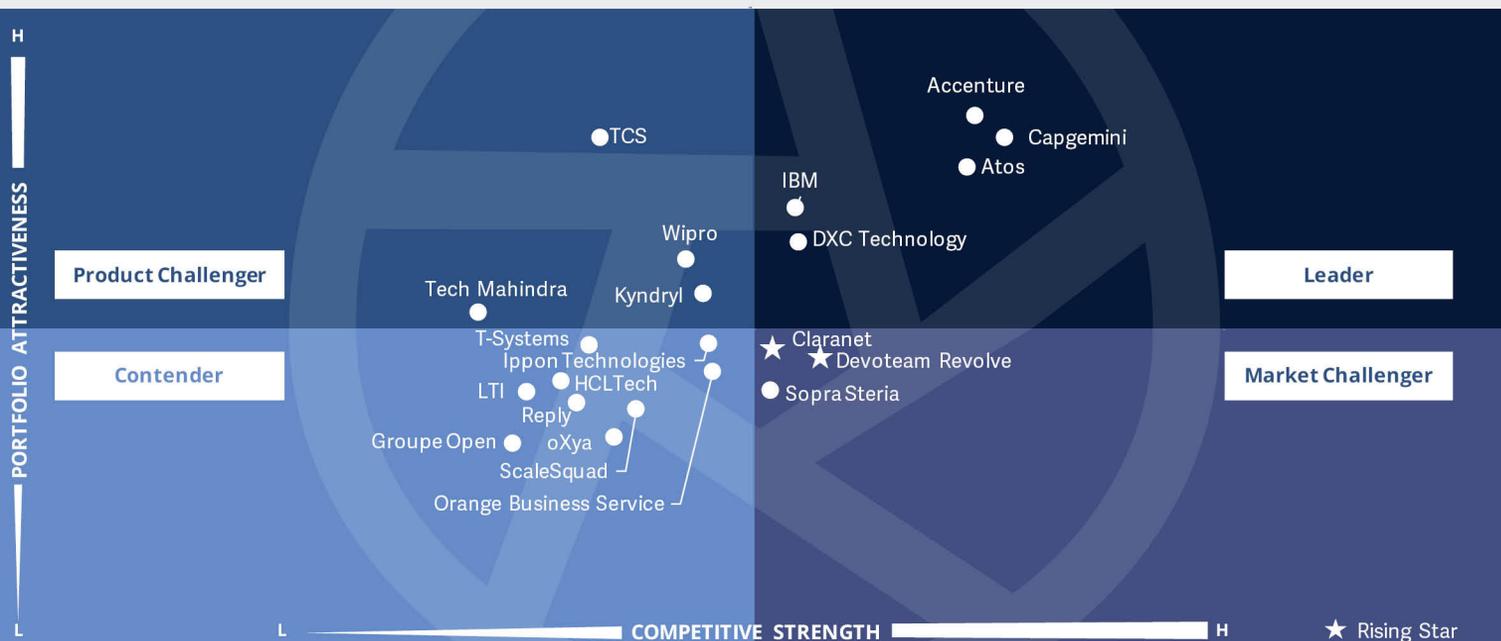
devraient lire ce rapport pour mieux comprendre le paysage actuel des fournisseurs de services de conseil et de transformation en France.



#### Les responsables du développement logiciel et de la technologie

devraient lire ce rapport pour comprendre le positionnement des fournisseurs de services de conseil et de transformation et la manière dont les offres des fournisseurs peuvent avoir un impact sur les initiatives de transformation en cours d'une entreprise, tout en identifiant les avantages du passage au cloud.





Les prestataires qui proposent ce type de consulting aident leurs clients à vérifier **la faisabilité technique et la justification économique** d'un projet de migration de leurs applications vers la cible AWS.

Richard Peynot



### Definition

Les sociétés ou entités de conseil constituent un groupe important de la population du réseau de partenaires AWS. Les fournisseurs représentés dans ce quadrant proposent des formations, des analyses, des idées et des conseils pour répondre à un large éventail de besoins commerciaux et informatiques, notamment en matière de stratégie de cloud computing, d'élaboration et de soutien d'analyses, de rentabilité et de besoins des clients en matière de gouvernance, de risque et de conformité. Ils doivent non seulement proposer des technologies efficaces, des solutions d'architecture, de sécurité et spécifiques au secteur, mais aussi démontrer la valeur économique d'une migration.

### Critères d'éligibilité

Les critères d'évaluation et d'éligibilité pour ce quadrant sont les suivants :

1. La disponibilité, l'expérience et la **certification du personnel** qui soutient et fournit des offres pertinentes.
2. **L'étendue compétences** AWS (au sens des « AWS competencies ») des et des certifications AWS.
3. Feuille de route et innovations en matière de conseil axé sur AWS (actuelles et prévues).
4. Démonstration de la valeur pour le client par des résultats ou améliorations mesurables.
5. Portée et disponibilité des **programmes pour assurer** la réussite des clients (par exemple, planification des ateliers et des formations).
6. Portée des outils, technologies et services **de sécurité utilisés**.
7. Nombre et réputation des références pour les services et solutions sur AWS
8. Pertinence, maturité et **adaptabilité du modèle** de tarification.



### Observations

Les entreprises sont de plus tentées de transférer la totalité ou une partie de leurs applications vers des clouds publics. Mais elles peuvent être hésitantes devant l'ampleur et le risque d'une telle opération. La nécessité de l'accompagnement et du conseil auprès de ces entreprises a débouché sur la croissance et la structuration d'un type de consulting couvrant les aspects suivants :

- Étudier la faisabilité technique, domaine par domaine.
- Pour les domaines éligibles, concevoir l'architecture cible, définir les projets de transformation et d'adaptation.
- Préparer le projet de migration.
- Vérifier la viabilité et l'intérêt financier de l'opération.

Ce type de conseil est général à tout projet de migration vers un cloud public, mais bien évidemment il comporte ici tout le volet **technique propre à AWS**.

Toutes les phases sont menées conjointement et étroitement avec le client. C'est pourquoi un volet important du consulting comprend:

- Assurer la préparation et la formation des parties prenantes du client.
- Obtenir l'adhésion des parties prenantes et accompagner le changement.

Les prestataires qui proposent ce type de consulting font état de leur certification AWS Advanced Consulting Partner.

Les méthodologies et outils de préparation sont très similaires entre prestataires de services. Les différenciateurs sont donc principalement.

- Le nombre de consultants certifiés AWS.
- La capacité à aborder la migration de parcs applicatifs anciens voire la migration de parcs mainframes.
- Les éléments de sécurité et de résilience du système d'information.

Sur la trentaine d'entreprises considérées pour cette étude, 21 se sont qualifiées pour ce quadrant. Cinq sont classées leaders et deux sont des étoiles montantes.

### accenture

**Accenture** est un des plus importants partenaires d'AWS. Les équipes françaises bénéficient du savoir-faire global d'Accenture au niveau mondial. Acteur traditionnel du conseil, ses méthodes ajoutées aux certifications AWS en font un acteur de choix pour préparer une migration.

### Atos

**Atos**, qui avait commencé ses opérations de clouds publics avec Microsoft Azure et Google Cloud, a ajouté AWS, devenu incontournable, dans ses offres. L'acquisition de CloudReachh et d'Edifixio renforce les équipes AWS d'Atos et en fait l'un des tout premiers leaders en France.

### Capgemini

**Capgemini** est lui aussi parmi les premiers et plus importants partenaires AWS. Ses méthodes et outils de migration vers le cloud définis et améliorés il y a plusieurs années sont aujourd'hui éprouvés. La spécialisation pour AWS sur ces bases et très crédible.





**DXC Technology** a créé une business unit dédiée aux activités cloud, AWS en étant bien sur une composante. Cette entité présente l'intérêt de grouper des consultants fonctionnels et des consultants techniques, pour répondre à la problématique faisabilité technique et intérêt économique.



**IBM** est l'un des partenaires AWS qui affichent le plus de certifications, « AWS competencies », « Partner Programs » et « AWS Service Validation ». IBM Consulting combine ses multiples certifications AWS à son important savoir-faire en consulting pour assister les clients désireux de migrer vers AWS.



**Claranet**, acteur de poids sur la gestion d'infrastructures en France, augmente de façon constante sa part de marché AWS. Son ambition sur ce marché en fait une **étoile montante**.

### Devoteam Revolve

**Devoteam Revolve** est la filiale spécialisée AWS créée par le groupe Devoteam. Sa forte croissance, son atelier de R&D, ses formations AWS en font une étoile montante. Ses différentes implantations régionales sont un atout supplémentaire pour les clients qui recherchent la proximité de leurs fournisseurs.





“L’offre de conseil Competitive Edge de Claranet permet aux clients de définir et évaluer leur projet de migration vers AWS.”

*Richard Peynot*

# Claranet

## Vue d’ensemble

Claranet a son siège social à Londres, au Royaume-Uni, et opère dans neuf pays. Elle compte plus de 2500 employés répartis dans 11 bureaux internationaux. Au cours de l’exercice 21, la société a généré 607,7 millions de dollars (+18,1 % par rapport à l’année précédente) de revenus. Claranet s’est bien implantée en France et est devenu un acteur de poids dans l’infogérance d’infrastructure.

## Forces

**Claranet opère sur trois domaines** qu’elle combine pour une offre robuste pour ses clients : cybersécurité, data et cloud. La spécialisation AWS est récente mais Claranet multiplie les certifications et fait croître cette part rapidement, ce qui en fait une étoile montante sur notre échelle.

**Competitive Edge** est son offre de conseil visant à établir un cadre d’adoption du Cloud, qui s’adapte à l’environnement, la technologie, et les compétences internes du client.

**Claranet étend son expérience et connaît de nombreux cas d’application AWS** : sur la page des partenaires AWS,

Claranet présente actuellement plus de 20 études de cas. Un tel éventail d’applications pratiques augmente les chances que les clients potentiels considèrent Claranet comme un conseiller AWS potentiel et l’ajoutent à leur shortlist.

**Claranet est flexible** : le client peut choisir de s’arrêter à l’issue de la mission de conseil. Mais les clients doivent savoir que Claranet peut offrir les services complémentaires, naturellement issus de l’évaluation Competitive Edge : projet de migration puis exploitation de la solution.

**Claranet est un acteur qui convient bien aux entreprises de taille moyenne** qui voudraient faire le choix d’AWS sans se tourner vers les géants du service.

## Point d’attention

Claranet publie des références sur le site partenaire d’AWS, mais davantage de citations de clients français crédibiliserait Claranet, en particulier auprès des entreprises qui ne sont pas dans les 100 ou 200 grands comptes et qui aiment les références françaises proches d’elles.





# Annexe

L'étude de recherche ISG Provider Lens™ 2022 AWS Ecosystem Partners et services analyse les vendeurs de logiciels / prestataires de services pertinents sur le marché français, sur la base d'une recherche en plusieurs phases et d'un processus d'analyse, et positionne ces prestataires en fonction de la méthodologie de recherche d'ISG.

**Lead Author:**

Richard Peynot

**Editor:**

Into23

**Research Analyst:**

Srinivasan PN

**Data Analysts:**

Anusha R, Sachitha Kamath

**Project Manager:**

Krishnanunni Payyappilly

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

Les recherches et analyses présentées dans ce rapport incluent des recherches 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, selon ISG, actuelle du mois de Novembre 2022, que ce soit pour les prestataires ayant activement participé ou non. ISG sait 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 (\$US) sauf mention contraire.

Toutes les références aux revenus sont en dollars américains (\$US), sauf indication contraire.



L'étude a été divisée en différentes étapes :

1. Définition de AWS Ecosystem Partners market
2. Utilisation des 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. Utilisation des bases de données internes d'ISG et des 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



*Auteur principal*



**Richard Peynot**  
**Senior Analyst**

Richard Peynot apporte 40 ans d'expérience dans le développement, la gestion de grands projets, la veille technologique et économique, les études de marché en informatique, le conseil en sourcing informatique. Il a fondé le cabinet de conseil ACSEITIS en 2008. Depuis, il conseille les entreprises : stratégie de sourcing, RFI/RFP, sélection de fournisseurs de services, négociation et contractualisation, audit et restructuration de contrats.

Pour le compte de l'ISG, il réalise des études dans le cadre de l'ISG Provider Lens™.

Richard Peynot est titulaire de diplômes supérieurs en informatique, marketing, management et intelligence économique.

*Spécialiste de la Recherche*



**Srinivasan PN**  
**Spécialiste de la Recherche**

Srinivasan est analyste senior chez ISG et est responsable du soutien et de la co-création d'études Provider Lens™ sur l'industrie BPO de l'assurance, l'écosystème mainframe, Écosystème de cybersécurité et écosystème AWS. Son domaine d'expertise se situe dans l'espace des services d'ingénierie et de la transformation numérique. Srinivasan a plus de 6 ans d'expérience dans l'industrie de la recherche technologique et dans son rôle précédent, il a effectué des travaux de recherche pour les capacités de recherche primaires et secondaires.

Srinivasan est responsable du développement du contenu du point de vue de l'entreprise et de la rédaction du rapport de synthèse mondial. Parallèlement à cela, il soutient la direction analystes dans le processus de recherche et écrit des articles sur les tendances récentes du marché dans l'industrie.





*Propriétaire de produit IPL*

**Jan Erik Aase**  
**Associé et responsable mondial -**  
**ISG Provider Lens/ISG Research**

M. Aase apporte une vaste expérience dans la mise en œuvre et la recherche de l'intégration des services et de la gestion des processus informatiques et commerciaux. Fort de plus de 35 ans d'expérience, il est très compétent pour analyser les tendances et les méthodologies de gouvernance des fournisseurs, identifier les inefficacités des processus actuels et conseiller le secteur. Jan Erik a une expérience des quatre côtés du cycle de vie du sourcing et de la gouvernance des fournisseurs - en tant que client, analyste du secteur, fournisseur de

services et conseiller. Désormais directeur de recherche, analyste principal et responsable mondial d'ISG Provider Lens™, il est très bien placé pour évaluer et rendre compte de l'état du secteur et formuler des recommandations à l'intention des entreprises et des clients fournisseurs de services.



### **\*ISG** Provider Lens™

La série de recherche ISG Provider Lens™ Quadrant est la seule évaluation des prestataires de services de ce type à combiner des recherches et des analyses de marché empiriques, fondées sur des données, avec l'expérience et les observations du monde réel de l'équipe internationale des experts consultants d'ISG. Les entreprises y trouveront une mine de données détaillées et d'analyses de marché pour les aider à sélectionner les partenaires de sourcing appropriés, tandis que les conseillers d'ISG utilisent les rapports pour valider leur propre connaissance du marché et faire des recommandations aux entreprises clientes d'ISG. La recherche couvre actuellement les fournisseurs qui offrent leurs services dans plusieurs pays du monde. Pour plus d'informations sur la recherche ISG Provider Lens, veuillez consulter cette page [web](#).

### **\*ISG** Research™

ISG Research™ fournit des services de recherche par abonnement, de conseil et d'événements exécutifs axés sur les tendances du marché et les technologies perturbatrices qui entraînent des changements dans l'informatique d'entreprise. ISG Research fournit des conseils qui aident les entreprises à accélérer leur croissance et à créer davantage de valeur. Pour plus d'informations sur les abonnements à ISG Research, veuillez envoyer un courriel à [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), appeler le +1.203.454.3900, ou visiter le site [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### **\*ISG**

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. Pour plus d'informations, visitez [www.isg-one.com](http://www.isg-one.com).



**JANVIER 2023**

---

**REPORT: AWS ECOSYSTEM PARTNERS**