



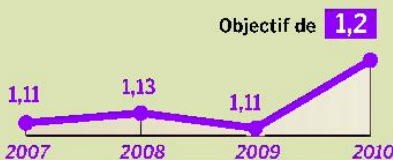
Pour se différencier de ses concurrents, Bull occupe des niches à forte valeur ajoutée comme celles des supercalculateurs ou de la sécurisation des données sensibles. Une stratégie jusqu'ici gagnante mais qui comporte un risque d'enfermement.

Bull parie sur les niches

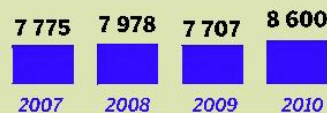


(L'ALAIN AUBOIROUX)

Evolution du chiffre d'affaires
En milliard
d'euros



Evolution du nombre
de collaborateurs
en France



Présent dans

50 pays

Des alliances avec

200 partenaires

dans le monde pour distribuer
ses solutions



L'actu de la marque

POSITIONNEMENT

■ Alors que les consommateurs pensent encore que Bull fabrique des ordinateurs, l'entreprise a, depuis longtemps, tourné le dos à un positionnement grand public pour s'orienter vers « des marchés de niche, haut de gamme où l'on peut se différencier technologiquement », estime son PDG, Philippe Vannier. Bull cible dorénavant des clients, entreprises ou Etats, capables d'investir des dizaines de millions d'euros dans l'amélioration de leurs systèmes informatiques. Si, hormis Dassault et la Société générale, ces clients préfèrent garder l'anonymat, ils opèrent dans des secteurs stratégiques de l'économie tels que l'industrie, la défense ou encore la banque. Bull conserve par ailleurs une activité significative de services qui inclut notamment l'hébergement et l'exploitation de sites Web ainsi que la commercialisation de logiciels.

STRATÉGIE

■ En 2000, Bull a effectué une réorientation stratégique qui lui permet aujourd'hui d'affronter des concurrents américains, chinois ou japonais. « Cela fait dix ans que nous nous concentrons sur des activités et des technologies à forte valeur ajoutée pour nos clients », rappelle Philippe Vannier, PDG de Bull. C'est le cas des supercalculateurs, Formule 1 de l'informatique, capables d'effectuer des milliards de calculs à la seconde. En 2010, Bull a également pris le virage de la sécurité avec le développement d'une offre de Data loss prevention (DLP), des systèmes informatiques luttant contre les fuites d'informations stratégiques. « D'ici 2014, nous voulons devenir le leader européen des systèmes numériques critiques qui sont des systèmes vitaux, essentiels à la bonne marche d'une entreprise comme, par exemple, le système de réservation en ligne d'une compagnie aérienne », annonce Philippe Vannier.

POLITIQUE SOCIALE

■ Pour soutenir sa croissance, Bull a lancé un plan de recrutement qui concerne essentiellement des ingénieurs. En 2010, 850 personnes ont été embauchées (dont 350 en France) et, en 2011, ils seront 1 000 dont environ la moitié en France. Le groupe s'engage dans une politique en faveur de l'emploi des seniors. « Nous capitalisons sur leur expérience, surtout en matière de management. A 50 ans, Bull propose encore des carrières », affirme le PDG qui met aussi l'accent sur « la mobilité géographique qu'offre Bull en raison de son implantation dans cinquante pays ». Enfin, course à la technologie oblige, 10 % des effectifs de Bull se consacrent à la recherche et au développement (R & D). « Celle-ci est volontairement effectuée en France car nous pensons que les ingénieurs et chercheurs y sont d'un excellent niveau », conclut Philippe Vannier.



FICHE D'IDENTITÉ



(FRANÇOIS D'ABURÓN.)

- ▶ **PDG** : Philippe Vannier.
- ▶ **Création** : 1931.
- ▶ **Chiffre d'affaires 2009** : 1,11 milliard d'euros.
- ▶ **Nombre de collaborateurs** : 8 600 dont 5 000 en France.

L'AVIS DE L'EXPERT

▷ **Karim BAHLOUL**, directeur des études et de la recherche chez IDC France

Ses atouts

■ « En se positionnant sur le calcul haute performance (HPC) et la sécurité, Bull fait de bons choix stratégiques car il s'agit de marchés dynamiques et prometteurs : 7 à 8 % de croissance annuelle prévue entre 2009 et 2014 pour le HPC et + 20 % par an pour la sécurité. Mieux encore, réussir sur ces marchés nécessite des profils de haut niveau dont les compétences se vendent cher, ce qui permet de se positionner comme un acteur haut de gamme qui crée de la valeur. Le fait de s'être beaucoup concentré sur des secteurs tels que les télécoms, la recherche ou la défense, où Bull réalise une part conséquente de son chiffre d'affaires, a été un pari gagnant puisque ces secteurs ont, dans leur ensemble, plutôt bien résisté à la crise. »

Ses points faibles

■ « Malgré une présence mondiale significative puisqu'il est implanté dans 50 pays, Bull réalise 86 % de son chiffre d'affaires en Europe, dont 52 % en France. Il y a donc un risque dans un positionnement trop européen, voire franco-français. Le vrai challenge qui attend Bull dans les années à venir est de se positionner à l'international où l'on observe des marchés à forte croissance comme le Brésil, le Moyen-Orient ou l'Afrique du Nord. Si Bull entend rester un acteur de niches, l'entreprise doit néanmoins démocratiser ce positionnement en proposant, par exemple, d'avantage d'offres ciblant les entreprises de taille moyenne, toujours pour sortir de son enfermement. »



ÇA CARTONNE

► **Bullx, le premier supercalculateur européen.** Elu meilleur

supercalculateur du monde en 2009 par le magazine américain « HPC Wire », Bullx peut effectuer jusqu'à un million de milliards de calculs à la seconde ! Il peut être utilisé aussi bien par des bureaux



d'études effectuant des simulations que par des centres de calcul dans des domaines aussi divers que la finance ou la météo. Son prix ? De 10 millions à 100 millions d'euros.

► **Mon.service-public.fr, une offre de services sur mesure.**

Dans le cadre d'un contrat d'infogérance de trois ans signé avec le ministère du Budget, Bull héberge et exploite le portail

Mon.service-public.fr dont la vocation est de simplifier les démarches pour les usagers de l'administration publique et qui a franchi le cap du million de comptes créés. L'entreprise considère que cela « démontre sa capacité à héberger de grandes applications critiques répondant à de très forts niveaux d'exigence ».

► **Bull DLP, protéger les informations confidentielles.** L'architecture DLP de Bull se compose d'un ensemble de capteurs

d'information disséminés dans l'entreprise. Ces capteurs signalent en temps réel la sortie d'informations sensibles et de contenu confidentiel, que ce soit par l'envoi de mails ou de copies sur une clé USB. La reconnaissance de ces contenus confidentiels se fait notamment sur la reconnaissance de mots clés ou d'expressions définies.



(DR.)