

---

Version française (traduite via Gemini)

Google Cloud apprécie l'opportunité de partager son point de vue concernant les deux consultations publiques lancées en février 2026.

Bien que nous ayons choisi de ne pas répondre formellement via les formulaires de consultation spécifiques, nous souhaitons porter à votre attention les observations générales suivantes.

Notre objectif est de veiller à ce que le cadre de l'ARCEP s'attaque avec succès aux principaux obstacles au libre choix des clients et à une plus grande mobilité du marché au sein de l'écosystème cloud.

## S'attaquer à la cause profonde : les licences logicielles restrictives

Alors que les consultations de l'ARCEP se concentrent sur les frais techniques et administratifs, l'expérience de Google Cloud indique que les **principaux obstacles au changement de cloud et à l'adoption du multi-cloud sont les pratiques restrictives de licences logicielles de Microsoft**.

Comme nous l'avons détaillé dans notre article de blog [Google Cloud Blog : Les préjudices mondiaux des licences cloud restrictives, un an plus tard](#), ces pratiques représentent une "taxe cachée" massive sur l'économie numérique qui dépasse de loin les frais techniques de changement.

Ces préoccupations sont en outre validées par [le rapport final de l'Autorité de la concurrence et des marchés \(CMA\) du Royaume-Uni](#) sur son enquête sur le marché des services cloud, qui a conclu que les pratiques restrictives de licences logicielles — en particulier celles impliquant des logiciels hérités — constituent un obstacle important à la concurrence et limitent le choix des clients. Les conclusions de la CMA soulignent que de telles pratiques excluent effectivement la concurrence en augmentant les coûts des rivaux et en rendant difficile pour les clients de changer ou de diversifier leurs fournisseurs cloud.

Plus précisément, nous souhaitons souligner trois domaines d'inquiétude critiques pour le marché :

- **Distorsion du marché** : Comme souligné dans notre analyse récente (*Les préjudices mondiaux des licences cloud restrictives*), les pratiques de Microsoft imposent de payer **400 %** du prix de la licence aux clients qui choisissent d'exécuter des logiciels essentiels, tels que Windows Server, sur des plateformes cloud concurrentes. Dans l'Union européenne, cela représente une "taxe" annuelle estimée à **1 milliard d'euros** pour les entreprises européennes.
- **Croissance artificielle** : Les données du marché montrent que Microsoft a connu une croissance 2 à 3 fois supérieure à celle de ses concurrents - non pas grâce à des produits innovants, mais grâce à des conditions de licence coercitives qui rendent le changement financièrement ruineux, quels que soient les frais techniques de sortie.
- **Le risque de "monoculture sécuritaire"** : En forçant financièrement les clients à adopter l'écosystème d'un seul fournisseur, ces pratiques créent une dangereuse monoculture notamment en termes de sécurité. Cela crée un point de défaillance unique pour les infrastructures nationales critiques et le secteur public, comme l'ont démontré de récentes utilisations de vulnérabilités Microsoft ou la panne mondiale de juillet 2024 (Crowdstrike). Une véritable portabilité du cloud est la condition préalable à la résilience numérique et à la souveraineté que les réglementations françaises visent.

Ces tactiques de licence restent les obstacles les plus importants au marché ouvert et concurrentiel qui est l'esprit du Data Act.

## Distinction entre les frais de services professionnels optionnels et les frais de changement

Le changement est un processus dirigé par le client (conformément au considérant 85 du Data Act) et, à ce titre, il implique de nombreuses activités inadaptées et sans rapport avec les fournisseurs de

"services de traitement de données" (tels que définis par le Data Act). Concernant la consultation sur les "autres" frais de changement, nous pensons donc qu'il est essentiel de distinguer (a) l'assistance raisonnable pour faciliter le changement que les fournisseurs de services de traitement de données sont déjà tenus par le Data Act de fournir sans frais supplémentaires, et (b) les services de conseil professionnel optionnels à valeur ajoutée que les clients peuvent choisir d'acquérir, pour permettre aux clients de diriger et de gérer leur propre processus de migration et de mener à bien les activités associées (par exemple, les activités liées à la configuration unique du client, à des complexités particulières ou à des objectifs stratégiques). Ces services optionnels à valeur ajoutée peuvent inclure les éléments suivants :

- **Engagements personnalisés** : Le conseil technique pour des services tels que la planification de la migration ou la conception d'une stratégie multi-cloud va au-delà des procédures de changement. Il s'agit d'engagements sophistiqués, hautement personnalisés pour répondre aux exigences techniques et commerciales spécifiques d'un client, impliquant souvent des changements architecturaux profonds ou des optimisations.
- **Nature indépendante et optionnelle** : Engager un fournisseur cloud ou un tiers pour un tel conseil est un service supplémentaire autonome. Ce n'est pas une exigence inhérente à la transition informatique elle-même. La portée et la nature de ces services sont dictées par les besoins uniques du client et les résultats souhaités.
- **Autonomie et expertise du client** : De nombreux clients possèdent l'expertise interne requise pour exécuter leurs propres migrations, ou peuvent prendre la décision commerciale d'externaliser ces tâches à des consultants externes — qu'il s'agisse de fournisseurs cloud ou de cabinets tiers indépendants. Ce choix est motivé par le besoin spécifique d'un client en expertise spécialisée, et non par le processus de changement.
- **Liberté commerciale et valeur ajoutée** : Lorsqu'un client choisit d'externaliser cette expertise spécialisée, cela constitue un service professionnel à valeur ajoutée, opérant sur un marché concurrentiel de l'expertise informatique. Ces engagements sont distincts de toutes les étapes techniques de base requises pour permettre le mouvement des données.

Traiter ces services engagés volontairement comme des "frais de changement" soumis à des limitations au coût réel dissuaderait les fournisseurs d'offrir l'expertise de haut niveau et sur mesure requise pour les transformations numériques complexes.

Cela pourrait particulièrement nuire aux clients entreprenant des projets ambitieux et interpréterait mal l'intention du Data Act de l'UE, qui vise à supprimer les obstacles injustifiés au changement, et non à réglementer le marché des services professionnels sophistiqués et optionnels.

Google Cloud reste engagé en faveur d'un marché cloud ouvert et concurrentiel et valorise le dialogue continu avec l'ARCEP. Nous espérons que ces observations seront utiles à vos lignes directrices finales.