

COMPRENDRE LA SOUVERAINETÉ DES DONNÉES EN EUROPE



Historiquement, la souveraineté des données était une préoccupation de spécialistes, une ligne en bas des appels d'offres et des questionnaires RFI. Elle comptait énormément dans certains segments du marché, notamment dans les secteurs fortement réglementés et les environnements du secteur public, mais dans de nombreuses discussions commerciales, elle passait au second plan. Cela est en train de changer.

Une enquête Gartner menée auprès des DSI et responsables IT en Europe de l'Ouest en novembre 2025 a révélé que **seulement 2 %** estimaient que la géopolitique n'augmenterait pas leur recours futur à des fournisseurs cloud locaux et régionaux, et **seulement 8 %** pensaient que les enjeux géopolitiques ne limiteraient leur utilisation future des grands fournisseurs cloud mondiaux.¹ Partout en Europe, la souveraineté est devenue un sujet central dans les échanges avec les clients.

La souveraineté ne consiste plus simplement à cocher une case de conformité. Elle est devenue une preuve essentielle démontrant qu'un fournisseur comprend l'environnement et les besoins spécifiques du client. Il s'agit de connaître le marché auquel le fournisseur s'adresse et ses particularités. La question n'est plus : « **pouvons-nous respecter le RGPD ?** », mais plutôt : « **comprenez-vous ce marché, y êtes-vous pleinement engagés et êtes-vous capables d'y délivrer vos services ?** »

Cela exige un niveau supérieur de maturité de la part des prestataires, éditeurs, partenaires et de l'écosystème dans son ensemble. Les clients posent des questions plus larges et plus précises. Ils veulent savoir non seulement où leurs données sont stockées, mais aussi comment elles sont traitées, qui peut y accéder, quelles lois s'y appliquent potentiellement, quels services tiers interviennent dans la chaîne technique et si le fournisseur comprend réellement l'environnement local dans lequel la solution sera utilisée.

C'est une conversation bien plus vaste que la simple question : « **les données sont-elles hébergées en Europe ?** »

LA SOUVERAINETÉ NE CONCERNE PLUS UNIQUEMENT LA LOCALISATION DES DONNÉES

L'un des changements majeurs du marché est que la souveraineté n'est plus définie uniquement par le lieu de résidence des données. La localisation reste importante, bien entendu, mais elle ne représente désormais qu'un élément parmi un ensemble de préoccupations beaucoup plus large.

Les recherches européennes d'IDC montrent que la protection contre les demandes extraterritoriales d'accès aux données constitue aujourd'hui le principal moteur du cloud souverain en Europe, mais ce n'est qu'une composante d'un paysage plus vaste façonné par les risques géopolitiques, l'exposition juridique, la dépendance technologique et l'autonomie. ²

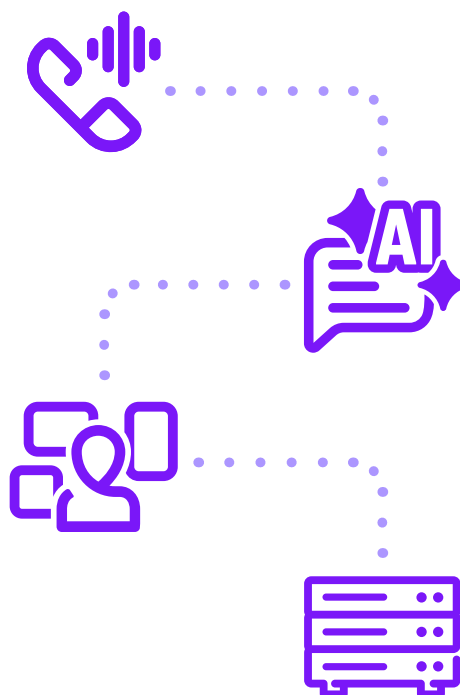
Les clients attendent désormais des commerciaux qu'ils soient à l'aise pour mener cette discussion. Ils sont de plus en plus conscients des enjeux liés à l'utilisation des données, aux contrôles d'accès, aux prestataires tiers, aux risques législatifs, aux structures capitalistes et aux technologies tierces intégrées aux services.

Ils n'acceptent plus les réponses vagues, ni les fournisseurs qui tentent manifestement d'éviter le sujet parce qu'il semble complexe ou inconfortable. Ils veulent être convaincus que le fournisseur comprend les enjeux, peut expliquer leurs spécificités et dispose d'une solution pensée pour leur marché, adaptée à ses réalités et capable de générer de la valeur dans ce contexte.

En pratique, cela signifie que la souveraineté englobe désormais le contrôle opérationnel, la nationalité du fournisseur, la conformité des processus, la conformité législative et la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne de services. Cela est particulièrement important dans notre secteur, où les données circulent entre plusieurs systèmes. Les enregistrements vocaux peuvent être intégrés au CRM. Les services d'IA peuvent alimenter

la transcription, le résumé automatique, le routage ou l'automatisation. Des middleware, API et outils de workflow peuvent transférer des données entre plusieurs fournisseurs. Sur le papier, chaque élément paraît maîtrisable. En réalité, la chaîne complète est souvent bien plus difficile à cartographier que beaucoup d'organisations ne l'imaginent.

C'est pourquoi la souveraineté ne peut plus être traitée comme une simple formalité de conformité. Elle est devenue une question de crédibilité, de compréhension réelle et de capacité à gérer la complexité dans l'environnement spécifique du client.



"La question n'est pas seulement de savoir où les données sont stockées, mais aussi comment elles circulent et qui y a accès."



L'EUROPE N'EST PAS UN MARCHÉ SOUVERAIN UNIQUE

Il est également important de ne pas simplifier excessivement l'Europe.

Il existe des réglementations à l'échelle de l'Union européenne. Il existe des lois propres à chaque pays. Il existe des directives européennes interprétées et appliquées différemment selon les marchés nationaux. À cela s'ajoutent des exigences sectorielles, des obligations contractuelles, des pratiques locales et, dans certains pays, des environnements sociaux et syndicaux particulièrement structurés qui créent des contraintes opérationnelles spécifiques au niveau des entreprises. Tous ces éléments influencent la manière dont une solution doit être déployée et exploitée dans le monde réel.

Les clients ne recherchent pas seulement un fournisseur conforme aux exigences actuelles. Ils veulent un partenaire qui comprenne l'évolution de ces exigences, capable d'appliquer des enseignements tirés d'autres marchés européens plus avancés sur certains sujets, et de les aider à anticiper les évolutions futures.

Un fournisseur peut sembler solide sur le papier en matière de souveraineté des données et pourtant rencontrer des difficultés opérationnelles s'il ne comprend pas les exigences nationales, les usages commerciaux locaux, les attentes linguistiques ou les réalités culturelles. La souveraineté ne se limite pas au lieu d'hébergement d'une plateforme. Elle concerne aussi la capacité du fournisseur à fonctionner d'une manière alignée avec les attentes et restrictions locales.

Un partenaire qui méconnaît ces réalités peut découvrir qu'une solution pourtant conforme sur le papier ne répond pas aux besoins réels du client. Le marché européen exige une approche beaucoup plus nuancée. La "souveraineté européenne" n'est pas un ensemble unique d'exigences : c'est une combinaison de préoccupations européennes, nationales et sectorielles. Il appartient au fournisseur d'éduquer et de guider le client.

CERTAINS ACHETEURS SONT PLUS EXIGEANTS QUE D'AUTRES

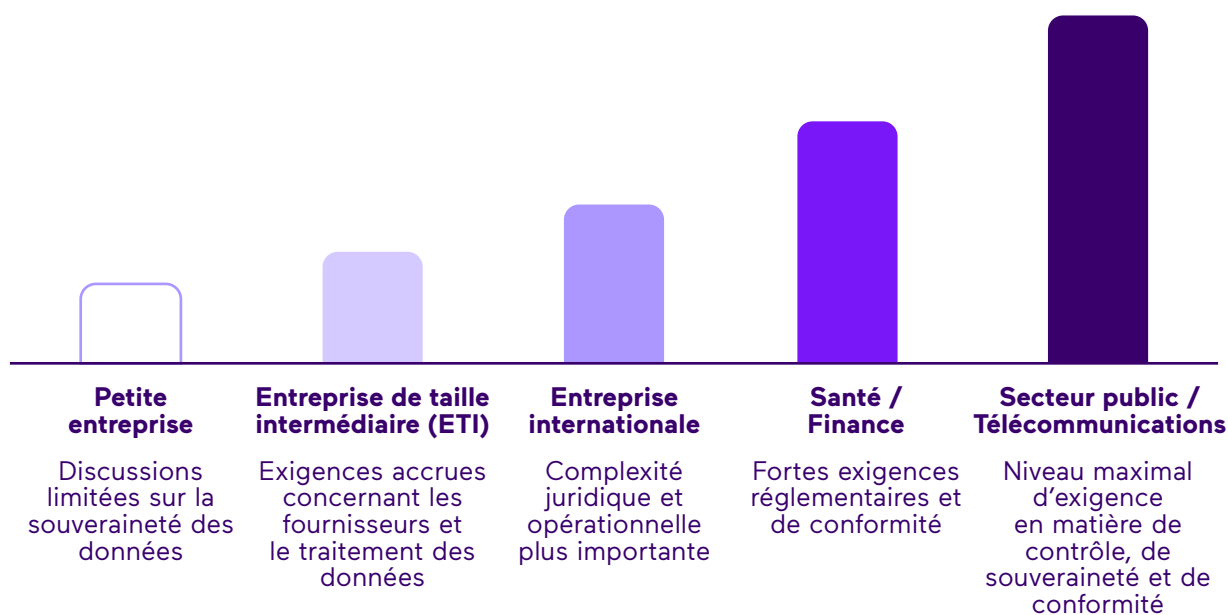
Les grandes organisations posent généralement des questions plus détaillées. Les structures proches de l'État, y compris les collectivités locales et les organismes liés au secteur public, sont souvent beaucoup plus exigeantes. Les secteurs de la santé et des services financiers restent particulièrement sensibles. Les opérateurs télécoms constituent une autre catégorie notable, s'intéressant non seulement à l'emplacement des données, mais aussi à l'origine des infrastructures, des logiciels, aux modèles de déploiement et à l'environnement global de contrôle. Les entreprises opérant dans plusieurs pays doivent souvent composer avec un ensemble complexe de réglementations nationales.

Pour les partenaires, le processus commercial doit donc s'adapter. Une PME peu sensible aux données dans un pays donné pourra se contenter d'une discussion plus légère, centrée davantage sur son marché et son

modèle économique que sur les mouvements exacts des données.

À l'inverse, un grand acteur public ou fortement réglementé pourra arriver avec une longue liste d'exigences non négociables. Traiter ces opportunités comme si elles relevaient du même processus d'achat serait une erreur.

Cependant, même lorsqu'un client est plus petit ou semble moins réglementé, la souveraineté peut avoir plus d'importance qu'il n'y paraît, notamment si cette organisation fait partie d'une chaîne d'approvisionnement plus large ou représente un point d'entrée vers des systèmes et données plus sensibles. Toute entreprise qui accepte des paiements électroniques ou transmet des données sur un réseau peut être concernée par certaines obligations de souveraineté des données, indépendamment de sa taille.



UN MOUVEMENT DE FOND QUI S'ACCÉLÈRE

Il ne s'agit pas seulement d'une évolution commerciale : l'Union européenne elle-même est prête à soutenir cette transformation par des investissements importants et une forte volonté politique. En octobre 2025, la Commission européenne a lancé un appel d'offres de 180 millions d'euros pour un cloud souverain ³, attribué six mois plus tard à quatre fournisseurs européens. Il existe donc non seulement un budget, mais également une réelle dynamique d'exécution. Les États membres investissent également dans cette direction. À lui seul, le gouvernement suisse investit plus de 350 millions d'euros afin que ses solutions cloud gouvernementales respectent les exigences de souveraineté des données.⁴

Dans certains marchés, de nombreuses petites organisations restent à l'aise avec le fait que leurs données les plus sensibles, comme les e-mails, soient déjà hébergées chez de grands fournisseurs internationaux. Pour elles, cela peut sembler être une réalité inévitable de l'informatique moderne. Toutefois, la perception du risque peut évoluer rapidement lorsque la dépendance commence à ressembler à une exposition critique.

Les recherches IDC de février 2026 illustrent bien cette tendance : 63 % des organisations sont désormais plus enclines à adopter des services cloud souverains spécifiquement en raison des récents événements géopolitiques.⁵ Les recherches de PwC de novembre 2025 montrent quant à elles que 82 % des organisations ajustent leur stratégie cloud en réponse aux changements géopolitiques et réglementaires.⁶

Les petites organisations et celles moins sensibles aux données ne seront probablement pas à l'origine de cette transformation, mais elles suivront généralement la trajectoire tracée par les acheteurs les plus grands, les plus réglementés et les plus attentifs aux questions de souveraineté. Et la direction prise par le marché est claire.

Cela impacte encore davantage les partenaires, car ils ne prennent pas des décisions à court terme pour des contrats isolés : ils investissent dans des relations avec des fournisseurs qu'ils comptent commercialiser pendant des années.

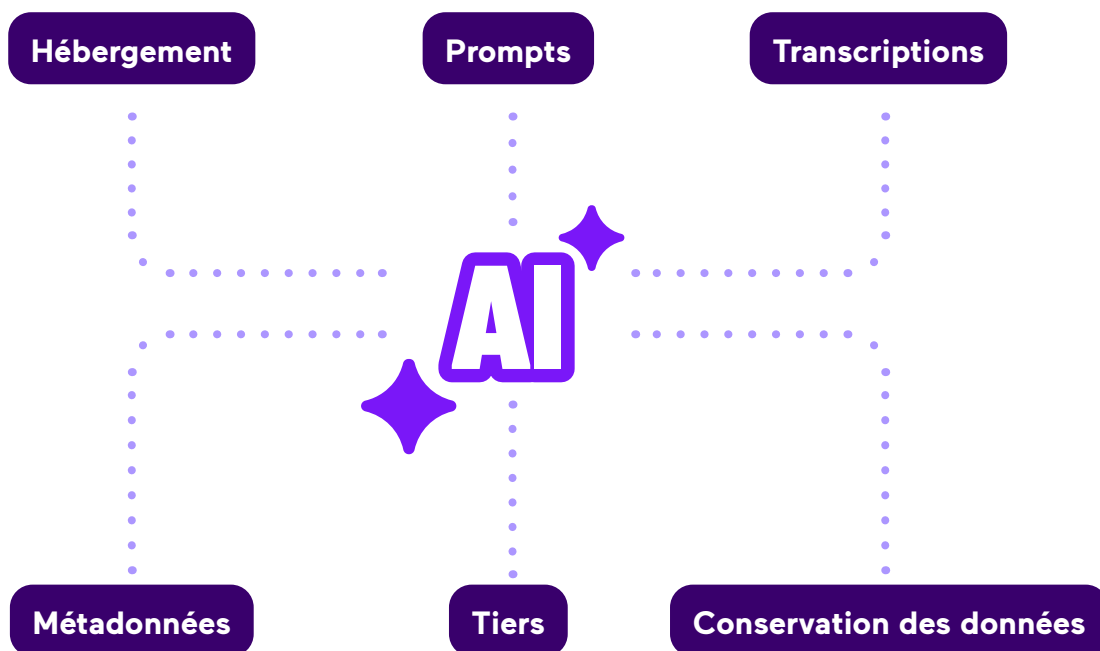
L'IA A ENCORE RENFORCÉ L'IMPORTANCE DU SUJET

Si la souveraineté gagnait déjà en importance, l'intelligence artificielle a considérablement accéléré cette tendance.

Au-delà des préoccupations de cybersécurité, l'IA vocale, la transcription, les résumés automatiques, les copilotes, l'automatisation basée sur les LLM et le routage intelligent soulèvent de nouvelles questions. Quel modèle est utilisé ? Où est-il hébergé ? S'agit-il d'un SaaS mutualisé ou d'une solution hébergée par le client ? Quelles données sont conservées ? Quelles métadonnées sont créées ? Quels tiers interviennent ? Les prompts, résultats, enregistrements ou transcriptions peuvent-ils traverser des frontières de manière inattendue pour le client ?

Plus un fournisseur ajoute des couches d'intelligence à un service, plus il devient essentiel d'expliquer clairement son fonctionnement et les flux de données associés. Une solution peut sembler élégante du point de vue utilisateur tout en dissimulant une grande complexité sous-jacente. Les partenaires doivent devenir plus rigoureux dans l'identification des exigences de souveraineté, car les clients attendent d'eux qu'ils aient effectué cette diligence préalable en leur nom.

L'innovation reste attractive pour les clients, mais elle n'est plus acceptée si le client ne peut pas comprendre, gouverner et faire confiance au modèle opérationnel qui l'entoure.



LA TRAÇABILITÉ COMME POINT DE DÉPART

De nombreuses entreprises peinent encore à tracer de bout en bout les flux de données dans leur environnement technologique : quels fournisseurs y ont accès, quels services les traitent et quelles juridictions peuvent être concernées.

La traçabilité donne aux partenaires un point d'appui concret. Elle transforme la souveraineté d'une préoccupation abstraite en processus de découverte. Où les données sont-elles générées ? Où sont-elles stockées ? Où sont-elles traitées ? Quels services tiers interviennent ? Quels systèmes échangent des données ? Qui dispose des accès administratifs ? Qui détient les clés de chiffrement ? Quelles exigences réglementaires nationales ou sectorielles s'appliquent aujourd'hui, et lesquelles pourraient s'appliquer durant la durée de vie de la solution ?

Ce sont des questions commerciales précieuses, et pas seulement des questions de conformité. Le partenaire capable d'accompagner le client dans cette réflexion apporte une réelle valeur dès le début du projet et réduit fortement le risque de mauvaises surprises par la suite.

LE MARCHÉ S'ÉLARGIT, IL NE REVIENT PAS EN ARRIÈRE

Le cloud mutualisé conserve d'importants avantages en matière d'évolutivité, de simplicité opérationnelle et de rapidité d'innovation. Pour de nombreux clients, il restera la bonne solution, surtout s'il est hébergé localement et de manière conforme.

Cependant, l'éventail des options viables s'élargit. Le cloud privé, les déploiements hybrides, les instances managées dans le pays et d'autres formes de déploiements contrôlés retrouvent de l'intérêt parce que les besoins des clients deviennent plus variés. Le débat ne porte pas tant sur le modèle lui-même que sur ce qu'il signifie pour le client en matière de contrôle, conformité, résilience, sécurité et flexibilité future.

Les acheteurs ne s'intéressent pas abstraitement à un modèle de déploiement. Ils recherchent des résultats. Et de plus en plus, cela implique non seulement des centres de données nationaux, mais aussi des infrastructures géographiquement proches avec des sauvegardes localisées dans le pays.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LES PARTENAIRES ET FOURNISSEURS DE SERVICES

Les opportunités comme les risques sont désormais évidentes. La souveraineté est devenue une composante critique du processus d'achat. Les clients ont besoin d'aide pour comprendre et gérer sa complexité.

Les acteurs gagnants seront ceux capables de combiner trois éléments : une compréhension profonde de l'Europe au niveau national, une véritable traçabilité opérationnelle et une forte flexibilité de déploiement.

C'est dans ce contexte que des fournisseurs 100 % européens et détenus en Europe comme Enreach prennent une importance particulière. Les acheteurs recherchent désormais davantage qu'une simple présence locale, une architecture claire ou une flexibilité de déploiement. Ils veulent aussi un fournisseur disposant d'une connaissance approfondie des marchés locaux et d'une expérience européenne plus large, capable d'appliquer les enseignements d'un marché pour aider clients et partenaires à anticiper dans un autre. Les fournisseurs conscients des réalités du marché, et pas seulement compétents techniquement, sont mieux placés pour aider partenaires et utilisateurs finaux à naviguer dans les complexités de la souveraineté.

La valeur pour les partenaires est considérable et en forte croissance. Gartner prévoit que les dépenses liées au cloud

souverain IaaS en Europe passeront de 6,9 milliards de dollars en 2025 à 12,6 milliards en 2026, puis à 23,1 milliards en 2027.⁷

Les clients recherchent de plus en plus des fournisseurs capables d'opérer à la fois à l'échelle européenne et nationale. Ils veulent des acteurs qui comprennent l'environnement réglementaire global, mais aussi l'importance persistante des réalités locales. Ils veulent des partenaires capables d'expliquer le fonctionnement des services, et pas seulement l'emplacement d'un logo sur une carte. Ils recherchent des solutions adaptées aux besoins réels plutôt qu'un modèle unique imposé à tous.

La souveraineté n'est pas un sujet de niche qui revient à la mode. Elle fait partie d'une transformation plus large de la manière dont la confiance est évaluée dans les communications d'entreprise et l'engagement client. Les partenaires doivent considérer la souveraineté comme un enjeu stratégique de vente et de conception, et non comme une simple question de conformité abordée en fin de projet. Plus vous êtes capable de cartographier clairement les exigences du client, les flux de données, les points de contrôle et les obligations locales, plus votre valeur augmente.

Et dans un marché où la confiance est plus scrutée que jamais, c'est une position extrêmement forte.

Sources:

- 1 [Gartner Survey Reveals Geopolitics Will Drive 61% of CIOs and IT Leaders in Western Europe to Increase Reliance on Local Cloud Providers](#)
- 2 [IDC's Digital Sovereignty In Europe 2025 Research](#)
- 3 [The European Commission moves forward on cloud sovereignty with a EUR 180 million tender](#)
- 4 [Swiss Government Cloud Project](#)
- 5 [IDC's cost of sovereignty research](#)
- 6 [PWC's November 2025 research on data sovereignty](#)
- 7 [Gartner's Feb 2026 research on sovereign cloud IaaS spending](#)

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D' INFORMATIONS

Pour en savoir plus sur les solutions de communication cloud et d'intelligence artificielle conçues en Europe, pour l'Europe, n'hésitez pas à nous contacter.

Contactez-nous à l'adresse suivante :
info.sp@enreach.com