

RETROUVEZ L'INFORMATICIEN



CHAQUE MOIS

CHEZ VOTRE MARCHAND DE JOURNAUX

(Retrouvez les sommaires et les conditions
d'abonnement sur www.linformaticien.com)

Réussir rapidement un projet cloud nécessite un accompagnement

Spécialisée dans le Cloud Azure, nLive nous dévoile les raisons qui l'ont poussé vers cette technologie.

Quelle est la démarche qui vous a conduit à vous spécialiser dans les offres cloud et tout particulièrement Azure ?

Jean-Baptiste Marcé : Le Cloud-computing est un virage technologique majeur comme il n'en existe que tous les dix ans en informatique. Notre souhait est d'être un «early adopter», car nous croyons fortement dans son adoption massive dans les années à venir. La plate-forme Azure

est le prolongement naturel de notre expertise acquise depuis plus de quinze ans sur les technologies Microsoft. Comme à l'accoutumée, lorsque MS fait un choix stratégique, il le fait à fond ! En 2009, nous avons établi un constat : l'outil informatique est trop compliqué, trop cher, pas assez fiable, pas assez disponible. Comment proposer une solution aux entreprises qui permette de dépasser ces contraintes ? En s'appuyant sur

des *business model* qui ont fait leurs preuves en répondant à la même problématique. Par exemple, la location automobile : simple, moins cher que l'achat, fiable, disponible à la demande ! Experts du monde Microsoft, nous avons trouvé la solution – ou plutôt les solutions ! – dans les offres au travers du Cloud. Une étude approfondie nous a définitivement persuadé que la plate-forme Azure portait tous les critères qu'attend le marché.

Pensez-vous qu'il s'agisse d'un chemin naturel, voire indispensable, pour une SSII qui se lance sur le marché ?

Christian Sayegh : Il est impératif, quel que soit le métier, de proposer un élément réellement différenciant, peut-être plus encore dans les NTIC. Une SSII qui propose de l'expertise technique en finance n'aura probablement pas l'impératif de se positionner sur le Cloud car ses clients n'ont pas encore franchi le cap psychologique. Le chemin du Cloud est effectivement naturel s'il répond aux impératifs fixés – réduction de coût, fiabilité, flexibilité, disponibilité – par les clients tout en faisant émerger de nouveaux besoins d'expertise et de conseils. Par ailleurs, cet élément différenciateur nous aide à intéresser de nouveaux collaborateurs.

Comment voyez-vous les besoins des entreprises, selon leur taille, par rapport à ces offres ? Quels sont les services qui sont les plus faciles et les plus rentables à faire migrer rapidement et aisément vers le Cloud Azure. A contrario, quels sont les domaines qui posent plus de difficultés réelles ou supposées ?

J.-B. M. : Pour les applications SaaS, les outils de commodités – messagerie, calendrier partagé, CRM – sont les premiers applicatifs à pouvoir migrer dans le Cloud. La prise de décision est bien plus rapide dans les PME mais les économies d'échelle sont telles que les grands groupes étudient de près les applications SaaS. Les applicatifs métier

↓ Deux des fondateurs de nLive : Jean-Baptiste Marcé, directeur technique (à gauche) et Christian Sayegh, directeur commercial.



peuvent ensuite migrer, en partie ou en totalité, au niveau PaaS. Un certain nombre de points doivent être étudiés avec précision avant d'envisager une migration – confidentialité des données, sécurité d'accès, disponibilité, conformité réglementaire, réversibilité, traçabilité, interopérabilité avec le « in premise ». Notre expertise sur ces points permet d'accompagner les entreprises qui le souhaitent et de faire une étude de migration vers le Cloud. De manière plus générale, le Cloud s'adresse à toutes les entreprises mais pas de la même manière. Une PME pourra ainsi s'affranchir de la gestion de l'infrastructure, des sauvegardes, et ainsi se concentrer sur son cœur de métier. *A contrario*, un grand compte peut y déporter les outils des services généraux – gestions des salles, des séminaires, des places de parking – et préserver ses outils informatiques, qui font sa valeur ajoutée, dans son infrastructure.

Quels sont les avantages et les inconvénients de l'offre Azure par rapport à ses concurrentes ?

C. S. : L'offre Azure couvre tous les besoins qui permettent immédiatement de travailler. Par analogie, si vous voulez vous installer en location vous avez plusieurs solutions : les concurrents proposent de louer un appartement vide, voire meublé dans le meilleur des cas. L'offre Azure vous met à disposition un « appart' hôtel », avec tous les services, petits déjeuner, ménage, service d'étage... Pour revenir à l'informatique, vous pouvez y louer l'infrastructure, le système d'exploitation, le SGBD et y intégrer ou faire développer vos logiciels maison que nLiive gèrera intégralement pour vous. Vous serez uniquement responsable du choix de votre FAI et de vos données. Ainsi, 100 % de votre temps sera consacré au développement de votre business. De plus,

pour ceux qui veulent préserver leurs données in-premise, seul Azure peut permettre une cohabitation « données in-premise / application dans le Cloud ». Pour la concurrence c'est « tout dans le Cloud ou rien du tout », ce qui est inimaginable pour certains de nos clients. Concernant les inconvénients, la jeunesse de cette technologie est un handicap pour les développements. Mais principalement, c'est la complexité de l'offre commerciale et de la tarification qui nous semblent être les principaux freins à une adoption plus rapide.

La tarification et les problèmes de confidentialité et de sécurité sont au cœur des interrogations des clients. Comment y répondez-vous ?

J.-B. M. : La tarification à la demande est très complexe. Pour simplifier, les problématiques de migration vers le Cloud, nous proposons des développements hébergés dans Azure au niveau PaaS avec une tarification forfaitaire fixe garantie – incluant SLA, tenue en charge, bande passante –, nous faisons notre affaire du calibrage de la partie « à la demande » et prenons à notre charge tous les frais Azure variables. Nous souhaitons proposer des offres claires, sans surprises, avec un coût prévisible et garanti. Concernant la confidentialité des données, l'entreprise doit faire une analyse de risque en classifiant ses données – stratégiques, critiques, confidentielles, etc. En fonction de la classification, l'externalisation sera envisageable ou non. La confiance dans l'opérateur cloud est primordiale et doit être du même niveau que celle que l'on a avec une banque. Elle doit s'établir sur des garanties contractuelles strictes. Toutefois, il ne faut pas se voiler la face : il est impératif de mettre en place de véritables politiques de protection des données, Cloud ou

non. Aussi, la sécurité et la confidentialité sont souvent de faux problèmes, car la fenêtre vers l'extérieur est déjà ouverte depuis longtemps. En 2008, plus de 95 % des PME disposent d'une connexion internet et 100 % des grandes entreprises, selon l'enquête TIC de l'Insee.

De quelles compétences avez-vous besoin au sein de nLiive pour le développement de l'entreprise ?

C. S. : Nous travaillons depuis près de un an sur Azure, nous avons l'expertise et sommes disposés à la partager avec ceux qui ne veulent pas rater le virage du Cloud : les clients et les collaborateurs. Pour renforcer nos équipes, nous recherchons de véritables geeks, des « digital natives », forts d'un cursus informatique et d'expérience sur les plates-formes .NET. Nous les accompagnerons, à eux de nous montrer leurs motivations. Notre objectif : construire le meilleur produit en agrégeant les meilleures technologies et méthodologies en toute indépendance.

Quels sont les enjeux d'avenir pour le Cloud ?

J.-B. M. : Le Cloud est techniquement mature et le prouve au quotidien avec des logiciels comme Salesforce, GoogleApps et toute la série bureautique de Microsoft en mode SaaS, entre autres. Mais ce n'est que le début des perspectives que le Cloud et Azure peuvent offrir. Toutes les entreprises font du business via Internet et leur plus grande crainte est l'indisponibilité, synonyme de perte de chiffre d'affaires.

La principale problématique est de simuler le comportement des applications internet en situation de charge réelle. En effet, il devient de plus en plus nécessaire de qualifier la résistance d'un système avant le jour J – campagne d'e-mailing, lancement de produit, etc. Le Cloud peut répondre de manière concrète à ce type de problématique. Les équipes nLiive travaillent actuellement sur une application web SaaS innovante, qui permettra de répondre à cette contrainte et sera disponible au premier trimestre 2011 (www.cloudnetcare.com). Comme avec toute technologie en rupture, il est important de se faire accompagner par des spécialistes pour ne pas être dégoûté. Certains sports, par exemple, nécessitent de prendre impérativement des cours au démarrage pour découvrir les rudiments indispensables et pas forcément évidents au premier abord. L'approche du Cloud computing est similaire.

Quels sont les éléments qui ont présidé à la création de nLiive ?

Laurent Cabillic, directeur financier, associé : À la base, il s'agit d'une rencontre entre trois personnes aux compétences complémentaires : financière, commerciale et technique. Et des valeurs communes : humanité, honnêteté et confiance. Nous avons souhaité mettre à profit la somme de nos expériences – plus de 20 ans chacun – pour créer une société où nos collaborateurs seraient épanouis et heureux, une société résolument orientée vers les nouvelles technologies. ■

Azureguru.org

En plus de son activité, Jean-Baptiste Marcé est le créateur et le principal animateur de www.azureguru.org, un site communautaire spécialisé dans les articles techniques sur la plate-forme Azure. Ce site est volontairement en langue française, car il a pour but de fédérer une communauté francophone. Son objectif est de regrouper en un même endroit des ressources techniques, des news, des échanges, des retours d'expérience, des liens vers des blogs.