



Le nouveau site de la Lettre du Cloud

C'est avec un très grand plaisir que nous vous présentons la nouvelle version du site Internet de la Lettre du Cloud, fondé il y a plusieurs années par Mme Maya Dan et repris fin 2013 par EuroCloud France.

Le nouveau site s'attache à renforcer la clarté, la simplicité et la rapidité de l'accès à l'information. Celle-ci a été regroupée selon une organisation encore plus proche des priorités de nos lecteurs.

Notre ambition est de faire de ce site un espace de discussions et d'informations, exigeant par l'indépendance de son contenu, didactique par l'exclusion de tout charabia marketing, complet pour rester le site de référence du Cloud qu'il est depuis sa création. Nous avons la volonté d'être compris par tous, aussi bien experts du Cloud Computing qu'entrepreneurs dont le métier n'est surtout pas de faire de l'informatique.

Notre priorité sera d'expliquer par l'exemple et en conséquence, de réserver une partie importante de nos colonnes aux réalisations mais aussi aux difficultés rencontrées dans les projets d'implantations de services de Cloud Computing.

Comme par le passé, l'accès d'une partie du site est réservé aux abonnés de notre lettre. Ce modèle économique est la garantie de notre œcuménisme et de la poursuite de nos efforts pour vous informer toujours mieux.

Henry-Michel Rozenblum
Directeur de la publication

Des start-up très dynamiques

En préambule des États Généraux du cloud computing du 22 mai dernier s'est tenue la soirée des trophées Eurocloud 2014, la veille au soir, le 21. Une soirée très conviviale réunissant quelque 200 personnes autour de nombreuses start-up dynamiques, innovantes et performantes.



Cette année, les Trophées ont encore rajouté une corde à leur arc, pour porter à 8 le nombre des

trophées remis aux start-up. On sait que cette récompense est très prisée car porteuse et génératrice de visibilité, d'où un engouement toujours plus grand : plus de 100 dossiers ont été déposés pour 92 entreprises (certaines ayant déposé des dossiers dans plusieurs catégories). 22 d'entre elles étaient nominées lors de la soirée. À noter que les lauréats ont, entre autres, la possibilité de participer au concours européen d'Eurocloud.

Benoît Herr
Rédacteur en Chef

► Suite page 2

Plénière d'ouverture des Etats Généraux du Cloud

Pour la 9^{ème} année consécutive, EuroCloud France a organisé les Etats Généraux du cloud computing et a pu annoncer par la voix de son président, Pierre-José Billotte, avoir franchi la barre des 200 sociétés adhérentes.

Pour P-J Billotte, dans le domaine du cloud computing, « La France est le pays le plus dynamique en Europe, avec le Royaume-Uni et l'Allemagne ». La croissance du marché français s'appuie selon lui sur trois piliers : une organisation professionnelle qui favorise son développement, une demande dynamique et des offres innovantes.

Hervé Baconnet

► Suite page 2

Des start-up très dynamiques

Le président d'honneur de la soirée était Jean-Michel Billaut, célèbre évangéliste 2.0, serial-blogueur (il a interviewé quelque 3000 start-up françaises jusqu'ici !) et est à l'origine de l'Atelier BNP Paribas. Il a également été promu Chevalier de la Légion d'Honneur par le Président Chirac pour la promotion de l'Internet en France. Outre le fait qu'il a officiellement ouvert la soirée, après une brève allocution de Maya Dan, créatrice de ces trophées, le point d'orgue a sans aucun doute été son discours, aussi bref (une quinzaine de minutes à peine) que percutant. Baptisé « chef de gare 2.0 » pour la circonstance, J-M Billaut a fait un parallèle entre la naissance des réseaux électriques à l'initiative de Thomas Edison au XIXème siècle et celle de l'informatique au XXe siècle. En substance, ce parallèle plaide en faveur d'une généralisation du cloud à terme. Et d'illustrer son propos par un exemple d'école devenue entièrement numérique, au Perray en Yvelines : plus de supports papier ni de tableau noir, dans cette école. Tout a été remplacé par des supports numériques. J-M Billaut plaide en faveur de la généralisation de cette initiative.



Chacune des start-up nominées a pu présenter sa solution en une minute. Une minute ! C'est très court. Mais toutes ont relevé le défi et expliqué de manière très pertinente ce qu'elles faisaient et l'intérêt de leur solution. Seules 8 ont obtenu un prix, mais aucune n'a démerité et toutes les solutions présentées, d'un excellent niveau, étaient intéressantes.

Lauréats des trophées EuroCloud 2014

Meilleur potentiel d'innovation : **SecludIT**
Meilleur potentiel business : **Energiency**
Meilleure offre SaaS : **Opendatasoft**
Meilleure offre IaaS/PaaS : **Cloudbees**
Meilleure performance financière : **Esker**
Meilleur cas client public : **Jamespot**
Responsabilité Sociétale : **Linkbynet**
Coup de cœur du jury : **Fasterize**

Plénière d'ouverture des Etats Généraux du Cloud

P-J Billotte poursuit : « Les grandes entreprises françaises, très ouvertes au cloud computing, jouent un rôle moteur dans cette croissance du marché : 100% du CAC 40 utilise déjà un à deux services SaaS et une diffusion rapide de l'adoption au sein des filiales de ces grands groupes peut être envisagée. »

En termes de relais de croissance, les grands groupes français sont en phase de test pour la mise en place d'IaaS : ces projets devraient se traduire par une croissance du volume du marché d'ici 2015. Par ailleurs, P-J Billotte a insisté sur l'importance des achats publics pour dynamiser le marché : avec un budget IT très conséquent, l'Etat peut être un acteur majeur et tirer l'industrie dans son ensemble. Dans un pays où les fonds apportés par des business angels sont quatre à cinq fois moins importants qu'en Angleterre, « une politique d'incitation fiscale ou la mise en place d'un fond BPI spécifique pourraient résoudre les problématiques de financement, tout en faisant économiser de l'argent public, pour un meilleur service final à l'utilisateur. »

Enfin, le président d'Eurocloud France a rappelé que les problématiques de distribution constituent un axe stratégique de son organisation, « 85 % des acteurs de la distribution n'ayant pas encore pris la mesure des bouleversements causés par le cloud computing sur leurs activités, selon une étude Compubase. »

La Poste 2.0

Michel Delattre DSI du groupe La Poste, est venu montrer comment une très grande entreprise comme la sienne (C.A. de 21 milliards d'euros, 270.000 postiers dont 5.000 informaticiens) a décidé de prendre le virage du cloud : « Le cloud computing est au cœur du programme de transformation du système informatique du groupe,



Plénière d'ouverture des Etats Généraux

qui, lui-même, constitue une part importante du nouveau plan stratégique 'La poste 2020 : Conquérir l'avenir'. Provoquant une baisse annuelle inéluctable de 6 à 7 % du volume de courrier, le numérique constitue à la fois une menace et une opportunité pour La Poste. »

Les projets cloud « qui sont tirés par le business et les usages, et pas l'inverse » sont liés à des enjeux opérationnels importants : l'interopérabilité avec la part incompressible du SI restant en mode traditionnel (le système industriel des centres de tri et le système hérité de La Banque Postale), l'accompagnement du changement, la prise en compte de la contrainte réglementaire, la confidentialité et la réversibilité. Mais, « le cloud est un vecteur de standardisation entre les différentes branches du groupe. Il doit nous permettre d'être plus agiles et réactifs : la demande des clients évolue plus vite et est plus difficile à prévoir. Le cloud peut nous aider à réduire le 'time to market' ».

Au sein du groupe La Poste, certaines applications sont déjà utilisées en mode SaaS : RH SuccessFactors, CRM Salesforce et la plate-forme de formation à distance LMS. Par ailleurs, après avoir lancé de nombreux pilotes, deux grands projets ont été définis : cet été, La Banque Postale choisira son prestataire IaaS et à l'automne, les prestataires seront consultés pour la mise en place, à l'échelle du groupe, d'un cloud public incluant des services e-mail, GED, audio, Webconference, visio, messagerie instantanée et réseau social d'entreprise.

Table ronde : Hybridation, Le nouveau modèle du SI ?

Pas moins de 7 intervenants à cette table ronde, et 8 si l'on inclut l'animateur ! Difficile, dans ces conditions, d'avoir un vrai débat en à peine plus d'une heure. Frédéric Jaffrès, co-fondateur de Satelliz et animateur a commencé par expliciter la notion de cloud hybride, les avantages et les inconvénients d'un cloud privé, d'un cloud public et les raisons d'adopter une architecture hybride. « Les avantages de l'un sont les inconvénients de l'autre », a-t-il expliqué. Il a ensuite illustré son propos par un certain nombre de cas d'usage de chaque architecture.



F.Jaffrès a ensuite passé la parole successivement aux 7 intervenants : Damien Penin, directeur du développement, spécialisé en services opérés et cloud, Spie Communications, Hervé Leroux, directeur solutions IT, Orange Business Services, Fabrice Lamine, cloud lead solution architect, HP France, Patrick Anguet, chef de produit offres cloud, SFR Business Team, Patrick Debus-Pesquet, chief technology officer, Numergy, Nicolas Renaud, directeur cloud France, Dimension Data, et Eric Petiot, directeur des ventes SmartCloud & SoftLayer, IBM.

Pour D.Penin, les freins à l'adoption du cloud public sont d'ordres réglementaire, économique, mais aussi psychologique, à commencer par la DSI elle-même. De son côté, N.Renaud estime que le mouvement actuel se fait plutôt du public vers le privé. Il explique que « le SI a une histoire et ce n'est pas facile de le basculer dans le cloud ». C'est sans doute cela qui pousse IBM à « définir l'architecture la plus adaptée avec les clients », comme l'affirme E.Petiot.

Agilité et sécurité

Mais IBM n'est pas seul dans ce cas : P.Anguet estime que « OpenStack permet de bénéficier de l'agilité du cloud public tout en permettant la sécurité d'un cloud privé ».

Benoît Herr

►► Suite page 4

Table ronde sur l'hybridation

C'est le type d'architecture que met en œuvre SFR dans le cadre de son alliance avec HP, notamment dans un grand groupe français possédant 20 000 serveurs physiques, qui a décidé de mettre en place 3 000 serveurs virtualisés, indique F.Lamine. Ce groupe était à la recherche d'un vecteur de transformation pour faire des économies et transformer sa façon de travailler et sa culture. « *Nous serons en go-live en juin 2014, le projet ayant été initié fin 2013* », précise F.Lamine.

De la nécessité des standards

P.Debus-Pesquet souligne la nécessité de standards : « il faut que les processus soient orchestrés. Si l'hybridation a un sens, c'est au travers de la convergence de deux catalogues de services ». H.Leroux note qu'OBS est arrivé sur le cloud hybride par le cloud privé. « Nous avons défini trois classes d'hybridation : la simple cohabitation, avec persistance de silos, la répartition public/privé ou privé/privé, les systèmes restant distincts, et le niveau ultime, en *'single everything'* ». Ainsi, tout comme pour les autres acteurs, le client choisit son niveau d'hybridation et place le curseur où il veut.

F.Jaffrès conclut : « on n'observe pas un mouvement unique mais plutôt une convergence vers différents cloud 'privatisables' Les solutions et les offres sont là ; le gros du travail est plus du côté des DSI, qui devront gérer le changement et l'existant ».

Table ronde : Transformation des business model par le cloud

Lors de ces États Généraux, des acteurs majeurs du cloud computing ont participé à l'atelier Transformation et innovation des business model par le cloud.

Christian Comtat, Directeur cloud computing chez IBM France, a d'emblée confirmé la pertinence du thème de cet atelier en déclarant que « si le cloud était vu auparavant uniquement comme l'outil pour faire évoluer les infrastructures, les rendre plus agiles, il est perçu aujourd'hui comme le moyen d'assurer la croissance de l'entreprise ». Ceci explique les nombreuses entreprises qui créent des divisions numériques dans le but repenser les services offerts aux clients.



Marc Gardette, directeur de la stratégie cloud de Microsoft France, y voit un changement culturel : « nous sommes entrés dans une culture de bêta-permanente, avec des cycles d'innovation très rapides ». Les éditeurs de jeux vidéo pour mobile, qui proposent des jeux gratuits avec des options payantes, étudient en permanence la manière dont leurs dizaines de millions d'utilisateurs jouent et dépensent leur argent. C'est un exemple parfait d'utilisation du Big Data pour redéfinir le produit en continu et essayer d'augmenter le chiffre d'affaires.

C.Comtat confirme que « nous sommes passés dans un monde itératif où on teste un développement, on met en place une application, on la fait évoluer, on la déploie dans plusieurs pays, puis on en change », le tout sans grand risque, ni gros investissement. « C'est la fin des projets définis à 18 mois », prédit-il.

Jean-Stéphane Arcis, PDG de Talentsoft, ne contredit pas cette tendance car « Talentsoft livre de nouvelles versions de manière continue : le cloud computing est en effet une grande opportunité pour raccourcir drastiquement le cycle besoin client/développement produit. Aujourd'hui, notre équipe marketing est quasiment chez le client ! » Cette innovation continue impose une formation continue des clients, pour qu'ils soient au courant des nouvelles fonctionnalités.

Hervé Baconnet

» Suite page 5

Table ronde : Transformation

Pour tempérer l'optimisme ambiant, Francis Weill, directeur Europe des services cloud de Colt Technology Services, indique que « pour Colt, le cloud est un non-événement, car nous en faisons depuis la création de l'entreprise, en facturant nos services à l'utilisation. Ce qui est inquiétant et qui est le frein à la 'vraie' transformation des business model est l'incapacité de l'écosystème des partenaires, des distributeurs et des clients à se réinventer. L'Angleterre et les pays du sud de l'Europe étaient en retard mais nous ont rattrapés. »

« Il y a urgence », répond en écho C.Comtat. « Toutes les entreprises traditionnelles peuvent être concurrencées par des start-up, à l'image du succès d'Uber ou d'Airbnb. L'entreprise doit mieux comprendre des clients de plus en plus exigeants et qui rentrent de plus en plus dans le process. Et la transformation doit se faire rapidement », sous peine de voir des entreprises en grande difficulté, à l'image de La Redoute, qui, malgré un investissement très précoce dans l'e-commerce, n'a pas su évoluer assez vite.

Table ronde : les clés pour réussir la transformation d'un éditeur vers le SaaS

« Si le passage au cloud est aujourd'hui une priorité pour les éditeurs, réussir cette transformation n'est pas une mince affaire », affiche d'emblée Eric Lefebvre, Associé chez KPMG. Heureusement les cloud services providers ne ménagent pas leurs efforts pour accompagner cette évolution tant sur un plan technologique que commercial. Les six intervenants à cette table ronde organisée par Eurocloud l'ont largement démontré.

Parmi les enjeux technologiques figure la question de l'hébergement. « Avant même de choisir un prestataire, encore faut-il que son applicatif puisse fonctionner correctement », estime Stanislas de Rémur à la tête d'Oodrive.

Sandrine Tournigand » Page 6

Table ronde : Patriot Act, loi de programmation militaire, Prism... et le cloud dans tout ça ?

Sujet brûlant et toujours d'actualité que celui de la protection des données et de la vie privée à l'heure de l'adoption massive du cloud et de l'affaire Prism. Olivier Iteanu, avocat à la Cour d'Appel de Paris avait convié Romain Beeckman, responsable juridique chez OVH, Bénédicte Deleporte, avocate associée et fondatrice du cabinet Deleporte Wentz et Guillaume Jahan, directeur juridique de Numergy. Stéphane Duproz, directeur général de TeletcityGroup a quant à lui joué le rôle de candide... pas si candide que ça, finalement

R.Beeckman fait état des nombreuses demandes de fourniture de données clients dont fait l'objet OVH de la part des autorités : elles ont été entre 1 500 et 1 700 en 2013 pour 700 000 clients. « Dans les autres pays européens, ces demandes existent aussi, mais en moins grand nombre car la base clients est moins importante », explique-t-il. Le phénomène est donc loin d'être marginal et monopolise deux personnes à temps plein chez OVH : de nombreuses demandes émanent en effet de commissariats de police, qui ne sont pas des techniciens et nécessitent des interventions.

Il faut constater que la loi américaine n'est pas la seule à autoriser les investigations et la réquisition de données. De nombreux pays ont édicté de telles lois. En France, la Loi de Programmation Militaire (LPM) votée le 18 décembre 2013, et plus particulièrement son article 20, donne un droit de regard et d'accès aux données à notre gouvernement. « Il y a une vraie appétence des gouvernements pour accéder aux données », constate G.Jahan. « Ces lois sont généralement issues de lois d'exception. La plus connue est le Patriot Act, mais avec la LPM, la France a fait un texte contestable et contesté. Cette loi est particulièrement gênante parce que son champ d'application est assez vaste et va de la lutte contre le terrorisme à celle contre la criminalité. »

Benoît Herr » Page 7

Table ronde : la transformation d'un éditeur vers le SaaS

Vient également la question du management. S. de Rémur poursuit : Vient également la question du management. « Est-ce que j'ai envie d'avoir mes propres serveurs ou de m'appuyer sur une plateforme as a service ? ». « L'application ne peut plus se passer de l'infrastructure et vice et versa », constate Florence Fresnoy de Dell. « De même qu'un commerce où seul l'emplacement compte, une application SaaS se doit d'être bien positionnée », insiste Stéphane Duproz de TelecityGroup. « Le rôle d'un data center est de créer des carrefours afin qu'il y ait un maximum d'utilisateurs ».

Autre aspect technologique à prendre en compte : l'internationalisation. « Le partenaire doit être en mesure de délivrer un service de manière homogène un peu partout dans le monde. » Or, les offres des hébergeurs dans ce domaine sont souvent « un peu floues », regrette S.de Rémur, qui recommande l'accès à « un CDN plutôt que d'avoir 40 data center ». Bruno Pâques, de Dimension Data, conseille pour sa part « d'automatiser avant de déployer partout dans le monde sa solution ». Les aspects sécurité sont également cruciaux. « Les petits éditeurs, dont les équipes sont focalisées sur le développement, doivent pouvoir se décharger sur nos équipes pour toutes les couches d'infrastructure, aussi bien réseau, sécurité que serveur », note Nicolas Levrier, de Numergy, rappelant à ce titre la récente inauguration du centre de supervision de la sécurité. Même son de cloche chez Téléhouse : « il faut donner de la confiance aux éditeurs avec des données protégées », estime Benoît Mercier. « D'où l'importance d'être attentif aux politiques de certifications menées par l'hébergeur. » Les problématiques de réversibilité des données doivent aussi faire partie des sujets à aborder dès le départ, ajoute S.de Rémur.

Au-delà des aspects technologiques, le passage au cloud pour un éditeur implique une transformation commerciale, précise E.Lefebvre . « Si la force du modèle SaaS réside dans la récurrence des revenus, il prend du temps avant d'atteindre une taille critique », met en garde S.de Rémur. Avec comme gages de réussite et chantiers à mettre en place : « beaucoup d'investissements marketing et commerciaux dès le départ, des commerciaux motivés à vendre de la récurrence, de nouveaux plans de commissionnements, un réseau de revendeurs pour les clients de 50 à 150 postes, etc ». N. Levrier souligne à ce titre la nécessité d'un modèle commercial hybride, « à la fois direct, avec des commerciaux en direct et en indirect via des partenaires. » Afin de participer à la notoriété et au business des éditeurs, l'opérateur cloud Numergy multiplie à ce titre les partenariats. « Au dernier salon Linux, quatre éditeurs étaient invités à présenter leur offres au sein d'un village cofinancé », souligne N.Levrier.

Directrice du programme MSP pour Dell, Florence Frenoy se plaît à imaginer « les services providers de demain comme de véritables réseaux de distribution des éditeurs. » Face à la multiplicité des acteurs, se pose la difficulté du choix, interroge un auditeur. Une crainte balayée d'un revers de la main par S. Duproz : « la communauté du cloud est suffisamment riche pour pouvoir s'adapter à chaque problématique. La bonne nouvelle c'est qu'il n'y a pas qu'une seule route. » Un avis partagé par l'ensemble de ses confrères.

Les intervenants : Stéphane Duproz (TelecityGroup) - Benoît Mercier (Telehouse) - Florence Frenoy (Dell) - Stanislas de Rémur (Oodrive) - Nicolas Levrier (Numergy) - Bruno Paques (Dimension Data).

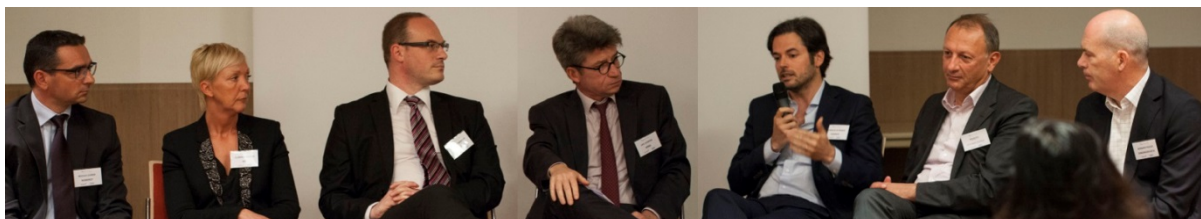


Table ronde sur le Patriot Act, Prism et la LPM

La LPM s'applique aussi aux prestataires de cloud et les agents des différents ministères peuvent demander les informations traitées et conservées par les prestataires, y compris les données techniques. « Il n'y a aucune garantie qu'on ne touche pas au contenu : c'est assez inquiétant pour les libertés individuelles, surtout en l'absence d'un juge », s'inquiète G.Jahan. Cette loi n'entrera en vigueur qu'au 1er janvier 2015, mais a déjà fait couler beaucoup d'encre et suscité de nombreuses réactions d'indignation de la part des associations mais aussi de la CNIL, qui estime qu'elle constitue « une atteinte disproportionnée au respect de la vie privée ». « Avec cette loi, les prestataires vont devenir partie prenante et sont obligés de devenir militants pour défendre les libertés individuelles. Ils ne pourront plus rester neutres », estime G.Jahan.

À côté de la LPM, le Patriot Act américain, destiné à lutter contre le terrorisme et l'espionnage international, est beaucoup plus cadré en termes de champ d'application. En outre, B.Deleporte explique que « lorsqu'il y a une demande de données de contenu, il faut en principe une décision de justice. Ceci n'est pas vrai pour des données de connexion, en revanche. Le problème majeur du Patriot Act est son extraterritorialité : il concerne toutes les sociétés américaines et ses filiales dans le monde, pour peu que les données soient en relation avec des citoyens américains ou des données américaines ». Ajoutons que d'autres lois américaines permettent d'élargir le champ du Patriot Act. « Le Patriot Act a modifié une myriade de textes », constate B.Deleporte.

On ne saurait toutefois taxer les Américains d'angélisme. Bien au contraire et en la matière, ils ont une imagination débordante. Le programme Prism est là pour le démontrer. Avant les révélations d'Edward Snowden, on savait peu de choses sur ce programme de surveillance électronique par la collecte de renseignements à partir d'Internet.

« Un certain nombre d'entreprises américaines y adhèrent, dont Google, Facebook, YouTube, Microsoft, Yahoo!, Skype ou encore Apple » précise O.Iteanu. Ce programme ressemble fort à notre LPM, mais cible les personnes vivant hors des États-Unis.

Au vu de tout cet arsenal, S.Duproz réagit en expliquant que les entreprises et les individus ont perdu confiance en la justice. « Jusqu'ici, les entreprises étaient convaincues d'être soumises et protégées, comme tout le monde, par le droit commun. À chaque fois qu'il y a eu une demande de fourniture d'information, c'était à l'initiative d'un juge. Mais depuis le Patriot Act, on s'aperçoit que ce n'est plus le cas. Et dans le cas du Patriot Act, les informations ne doivent pas même être divulguées. Donc, l'intéressé ne sait même pas qu'il fait l'objet d'une enquête. C'est une situation très différente ». Si la situation ne semble pas interpeler certains DSI, d'autres sont très inquiets et se sentent très concernés.



S.Duproz ajoute : « par ailleurs, on parle d'urgence. Mais où est l'urgence quand on sait que le Patriot Act a été renouvelé par deux fois, en 2006 et en 2011 ? En réalité, les blocs se livrent aujourd'hui à une vraie guerre économique et ces lois et organisations sont des outils au service de cette guerre. »

Table ronde: Dématérialiser l'environnement de travail ?

Autour de Patrick Anguet, chef de produit offres Cloud, SFR Business Team, des spécialistes de la dématérialisation du poste de travail ont profité de la table ronde consacrée à ce thème, lors des États Généraux d'Eurocloud France, pour expliquer pourquoi cette tendance prend de l'ampleur et quels sont ses avantages, tant pour l'entreprise que pour les collaborateurs.

Hervet Baconnet

» Suite page 8

Table ronde : Dématérialiser l'environnement de travail ?

Emmanuelle Olivé-Paul, directrice associée chez Markess International, a listé les grandes tendances qui poussent à cette dématérialisation : les nouveaux usages numériques, le multi-équipement, les frontières vie privée-professionnelle de plus en plus floues et le nomadisme. Selon une étude Markess, les terminaux de nouvelle génération (smartphones, tablettes), qui représentent 20 % des appareils dans les entreprises en 2013 en France, pourraient voir leur part passer à 31 % d'ici 2015 (la part du PC fixe baissant de 47 % à 36 %).

Pour Alexis Oger, directeur marketing chez Dell, pour répondre au besoin, c'est-à-dire avoir la bonne information, au bon moment, au bon endroit, le poste de travail classique, unique et identique pour tous, doit laisser la place à un environnement adapté à l'activité de chacun et au fait, par exemple, que l'utilisateur produise des données ou non. « Le travail est d'avantage perçu aujourd'hui comme un ensemble de tâches à mener à bien et n'est plus forcément associé au bureau physique : il faut découpler le poste de travail matériel du poste de travail fonctionnel. »

Christophe Servais, directeur marketing, Orange Business Services, confirme que ce sujet est très stratégique chez Orange : « C'est au niveau de l'environnement de travail que se cristallise la relation entre l'employé et l'entreprise, qui doit se soucier de sa qualité pour attirer les meilleurs talents ». Si la hausse de la productivité s'appuyait il y a 10 ans par la mise en place d'ERP, elle passe aujourd'hui par une plus grande compatibilité entre les 3,2 appareils numériques que chaque col blanc possède en moyenne : « si les employés sont mieux équipés à titre personnel et que l'entreprise veut augmenter la productivité, il faut permettre le Bring Your Own Device, ou même le Bring Your Own Data et le Bring Your Own App, si l'utilisation de solutions grand public permet une meilleure réalisation de la mission. »

Avec cet effacement des frontières publiques et professionnelles, qu'en est-il de la

gouvernance de l'information ? Pour A.Oger, la dématérialisation du poste de travail constitue justement une opportunité de clarifier la situation : « 30 % de l'informatique de l'entreprise n'est plus sous le contrôle de la DSI. Grâce à la dématérialisation, elle peut reprendre le contrôle en délivrant aux fonctionnels la bonne application, la bonne information. »



Par ailleurs, C.Servais a souligné que la dématérialisation constitue un projet global de transformation de l'entreprise : « Un audit préalable doit répondre aux questions suivantes : comment les utilisateurs utilisent l'IT ? Combien d'écrans ? Quel est le pourcentage de CPU utilisé ? ... Quand une entreprise opte pour le cloud ou virtualise les serveurs, seuls les DAI, DSI et l'IT le voient mais quand on touche au poste de travail, tout le monde est concerné ».

Table ronde: Comment les distributeurs peuvent-ils survivre au Cloud ?

Où en est la distribution traditionnelle dans sa transformation Cloud ? C'est ce qu'a voulu savoir Compubase en interrogeant 250 revendeurs informatiques traditionnels pour savoir s'ils avaient des offres cloud à leur catalogue.

Dévoilé en avant-première à l'occasion de l'atelier distribution des Etats Généraux du Cloud, le résultat est sans équivoque : seulement 7 % ont une offre cloud tandis que 86 % n'en ont pas et ne projettent pas d'en avoir. Principale raison invoquée pour s'en passer : ils n'ont pas d'attente de la part de leurs clients.

Sandrine Tournigand ➤ Suite page 9

Table ronde : Les distributeurs peuvent-ils survivre au Cloud ?

Concernant cette absence supposée de demande, Jack Mandard a son explication : « les revendeurs ont des œillères. Ils ne voient qu'une seule personne, leur DSI et ne perçoivent pas les attentes exprimées par les directions métiers. »

Faisant suite à cette présentation, Loïc Simon, d'Aspaway, a apporté un éclairage sur les acteurs de chaîne de valeur de la distribution du cloud, qui concerne « aussi bien les VAR, les intégrateurs, les MSP, les VAD (grossistes à valeur ajoutées) que les cloud service broker. Autant de sociétés pouvant avoir au sein d'une même entité plusieurs business model », tient à préciser L.Simon. L'occasion aussi pour Laurent Maurer de Mandarine BS, société d'accompagnement au changement IT d'énumérer les nouveaux entrants tels que les ISV, les sociétés de vente en ligne comme cdiscount ou Fnac pro mais aussi les concessionnaires. « Des entreprises comme Konica, Xerox sont par exemple capables de vendre en plus d'un photocopieur des services cloud à la page. Ils ne s'adressent plus seulement aux services généraux mais aussi au DSI. » Enfin, parmi les nouveaux acteurs susceptibles de distribuer des services cloud figurent également les organismes bancaires comme La Poste et le CIC. Parfois loin du monde informatique, l'atout de ces nouveaux acteurs est de cibler les PME-TPE, a pu constater L.Maurer. « Une clientèle très difficile à atteindre par les revendeurs traditionnels. »

Parmi les problématiques abordées cette année par la commission distribution, figurait le devenir du négoce dans la commoditisation des services de cloud. « Sur les 86 % de revendeurs qui n'ont pas envie de s'y mettre, la plupart ne voit pas comment faire de l'argent avec le cloud, voire même sont convaincus qu'ils ne peuvent pas en faire », estime Marco Boccara, le responsable des partenariats chez CloudWatt. Quid des remises accordées aux partenaires, s'interroge-t-il. Face à la baisse de 30 % des tarifs d'Amazon pour la 42^{ème} fois, CloudWatt a dû faire de même, moyennant des remises divisées par deux.

« A la prochaine offensive, on suivra encore mais il n'y aura plus de remises ». Ce qui selon lui, ne sera pas au goût des VAD et des VAR. Pour le responsable des partenariats, le premier challenge consiste « à les aider à monter dans la chaîne de valeur ». La question de la rémunération des commerciaux était également à l'ordre du jour. « Nous n'avons pas trouvé de consensus, » relève Marc Gurlan, de SCC. Selon lui, « toute la difficulté est d'arriver à vendre des services en tant que tel, sans qu'ils ne soient conditionnés par de l'achat de matériel. » M.Gurlan souligne également la nécessité d'une équipe dédiée au cloud avec des commerciaux s'apparentant à des « vendeurs d'assurance » : « Il faut une reconnaissance sur toute la durée du contrat de service. »

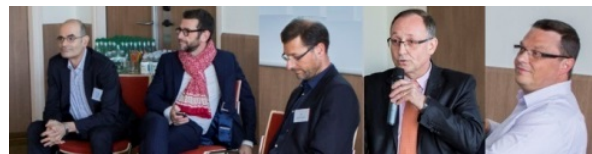


Table ronde: Comment financer ses contrats Cloud ?

A l'occasion des Etats généraux d'Eurocloud, la commission Finance de l'association s'est penchée sur la possibilité pour les acteurs du SaaS de financer leur activité en cédant leurs contrats à des loueurs ou à des institutions financières spécialisées. Une manière de pallier les difficultés de trésorerie.

Pour Laurent Briziou, président d'Exaegis et animateur de la table ronde, cela ne fait pas l'ombre d'un doute : « les contrats 'as a service' sont de plus en plus demandés. Tous les analystes le confirment : d'ici à cinq ans, un euro sur deux sera dépensé sur le cloud. ».

Sandrine Tournigand ▶ Suite page 10

Table ronde : Comment financer ses contrats Cloud ?



Par conséquent, demeure « une vraie problématique pour les entreprises du cloud de préserver leur haut de bilan. » Heureusement, des solutions existent, comme celle de faire financer des contrats SaaS en ayant recours à des loueurs ou des bailleurs. Pour présenter leur offre de financement, trois acteurs étaient présents : la Société Générale Equipment Finance, Leasecom et Leasia, une filiale d'Aspaway.

En plus de proposer du financement direct à des constructeurs sur du matériel informatique, la Société Générale Equipment Finance noue des partenariats avec des loueurs IT « afin que leur soient cédés des contrats de financement ». Laurence Rossinelli, directrice des opérations commerciales, met en garde sur la la qualité de la contrepartie financière : « si le contrat SaaS, IaaS ou PaaS s'appuie sur un client non solvable, il ne pourra pas être cédé. » Selon elle, « le cloud implique l'idée de prestation et d'immatériel. La valeur de l'actif n'existe plus et la part de tout ce qui est prestations et logiciels est de plus en plus importante dans le montant global du financement. »

Franck Genty, directeur marketing et marchés de Leasecom a mentionné de nombreux avantages au financement locatif. Parmi ceux-ci, l'optimisation de la trésorerie, une gestion facilitée de la facturation et un risque client amoindri. « Lorsque le contrat est signé, le risque est assumé par l'établissement financier. Financer ses contrats SaaS autrement que par le haut de bilan peut aussi apporter une réponse à la problématique de rémunération des commerciaux, » note F.Genty. « En apportant du cash immédiatement, l'éditeur aura la possibilité de mettre en place une stratégie de rémunération. » Aujourd'hui, la filiale du groupe Crédit Mutuel Arkéa propose ses solutions à une vingtaine d'éditeurs qui « ont pu accélérer le développement de leur entreprise. »


Spécialisé dans le conseil, l'infogérance et l'intégration de solutions à valeur ajoutée, Evea Group utilise depuis longtemps la

location pour alléger ses financements et son besoin en fonds de roulement. « Nous avons entamé cette migration vers le cloud et très tôt les problèmes de financement se sont posés », a pu témoigner son Directeur Général Raphaël Ducasse.



« Si les acteurs du financement locatif souhaitent s'impliquer sur le cloud, encore faut-il que la jurisprudence ne leur mette pas des bâtons dans les roues », mentionne Laurent Briziou. En effet, un arrêt de la cour de cassation de mai 2013 statuait sur l'indivisibilité du contrat de location et de la prestation de services associée.

La lettre du Cloud

 01 74 30 17 69

 info@lalettreducloud.com

Directeur de la Publication
Henry-Michel Rozenblum

Rédacteur en chef
Benoît Herr

Journalistes
Hervet Baconnet
Sandrine Tournigand

Conseiller
Maya Dan

Ce numéro spécial 173 a été composé à partir de reportages réalisés lors de la 9^{ème} édition des Etats Généraux du Cloud Computing organisés par EuroCloud France, les 21 et 22 mai 2014. Retrouver tous les reportages et analyses de la lettre du Cloud sur notre site :

www.lalettreducloud.com

La modernisation de la France par le Cloud



On ne le dira jamais assez, l'économie est profondément impactée par le numérique. «

Pourtant, les acteurs privés et publics n'ont toujours pas pris la mesure de ces bouleversements et ne sont pas préparés à affronter ce choc de la numérisation », estime le gouvernement.

C'est pour tenter de les éclairer sur ces questions que le ministère de l'économie a confié en janvier au président de Laser et de la Fondation Internet Nouvelle génération, P. Lemoine, un rapport sur la transformation numérique de l'économie. Avec une remise définitive prévue en septembre, « ce rapport s'appuie sur une mission à trois volets », explique P.Lemoine : « éclairer ces transformations, au travers notamment de l'évolution des modèles économiques et des organisations ; fédérer les acteurs institutionnels, économiques et sociaux, par filière et par secteur autour des enjeux de la transformation numérique ; proposer des mesures par les acteurs eux-mêmes. »

Pour cela, le président de Laser a le soutien d'un groupe d'experts, « principalement des start-up ». L'occasion pour lui d'insister sur l'impérieuse nécessité d'un écosystème de l'innovation visant à rajeunir le tissu des entreprises. « Si 300 000 entreprises naissent chaque année, il y a un fort taux de mortalité. Or, nous avons besoin d'elles pour renouveler le stock des grandes. »

Le président de Laser a évoqué la réglementation qui freine leur développement et compte bien formuler des recommandations d'actions sur ce sujet aux acteurs publics. A la question de la place du cloud dans sa mission, P.Lemoine a mentionné l'enjeu très fort dans les données « A ce jour, rares sont les entreprises à exploiter des données et à en tirer de la valeur ».

Sandrine Tournigand

SaaS and Cloud in Russia: Current situation

Parce que l'essor du cloud est mondial, Max Chebotarev, à la tête d'IIDF, un fonds d'investissement pour les start-up dans le domaine des NTIC (63 start-up à ce jour pour un montant entre 40 000 euros et 4 millions d'euros) est venu apporter son analyse du marché IT russe. « Un marché estimé à 36 milliards de dollars en 2012 et en augmentation de 5 % à 7 % chaque année. »



En ce qui concerne le marché du cloud et des logiciels, qui « représente 5 milliards de dollars, « Max Cheboratev souligne une situation bien différente de celle de

2009. Il y a cinq ans, le cloud commençait tout juste. Tout le monde avait des attentes très élevées, de gros profits, de nouveaux clients, etc. Un grand nombre de fournisseurs américains ont lancé des opérations officielles en Russie : Google Apps for Business, Microsoft Office 365, Amazon AWS. De nombreuses start-up dans le domaine du cloud ont été lancées en 2009.

En 2014, la réalité est tout autre. Des solutions de cloud (principalement e-mail, sécurité, IaaS) sont populaires, mais le cloud ne peut être considéré comme une nouvelle industrie à part entière. » Quoiqu'il en soit, Max Cheboratev reste convaincu des opportunités de développement « pour les entreprises françaises du cloud sur le marché russe ».

Plusieurs présentations non reprises dans cette lettre spéciale (Telecity Group, IBM, Dell, Intel et Numergy) sont disponibles sur le site des Etats Généraux du Cloud Computing:

www.etatsgenerauxducloud.fr