



Thomas Pagbe

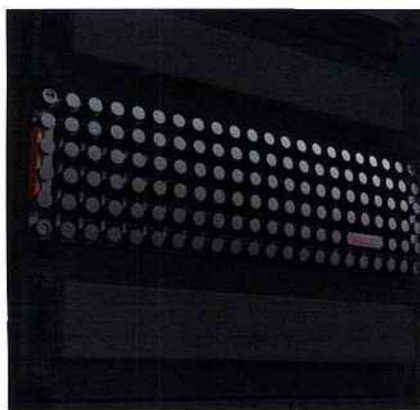
**Cette année encore, Cloud Computing World Expo a réuni de nombreux acteurs du monde de l'informatique dématérialisée. Bien mieux représentés que les entreprises du monde des services, les acteurs des infrastructures ont évoqué, parmi d'autres problématiques, l'importance de la proximité des datacenters pour leurs clients.**



## Cloud Computing World Expo 2015

### SANDISK

La mémoire flash gagne du terrain



Sandisk, reconnu pour ses cartes mémoires à destination des smartphones et tablettes, cherche à étendre son emprise sur le marché des centres de données à l'aide de sa nouvelle solution InfiniFlash. Disponible en différentes configurations, la plate-forme offre une densité, une performance et une fiabilité largement supérieures à celle des solutions de stockage classique. La solution de Sandisk se distingue également de la concurrence grâce à son prix en réduit. InfiniFlash fonctionne, par ailleurs, avec différents systèmes d'exploitation. La question du stockage revêt une importance majeure. La croissance exponentielle du volume des données pousse les entreprises à sélectionner, pour leurs centres de données, des solutions bien plus performantes pour être en mesure de stocker les données puis les traiter de manière efficace. Sandisk, avec sa nouvelle solution, propose à ses potentiels clients un outil pour mieux gérer le Big Data. Sandisk n'est cependant pas le seul à se concentrer sur le stockage en mémoire flash pour les centres de données. Depuis plusieurs mois, EMC, le leader mondial du stockage commercialise lui aussi des unités de stockage en mémoire flash. ■

### DELL

Dell joue les Sherpas



En matière de Cloud Computing, Dell a adopté un positionnement différent de celui de la plupart des acteurs du marché. L'entreprise américaine veut être un « cloud service broker », autrement dit, un acteur qui facilite l'accès au cloud. « Nous sommes des intermédiaires du cloud », explique Ludovic Levé, directeur commercial cloud pour la France chez Dell. « Nous ne sommes pas opérateurs ». L'américain ne cherche pas à concurrencer les acteurs installés du marché tels que Google ou Amazon, « des incontournables », mais davantage à accompagner les entreprises qui se lancent dans des projets. « Un client qui a un projet cloud fait appel à nous. Nous l'accompagnons bien sûr mais le service sera opéré depuis le datacenter d'un tiers. (...) Notre rôle consiste à accompagner des clients qui peuvent être perdus dans un monde composé de nombreux acteurs ». Dell aide le client à définir ses besoins, à préciser clairement ses choix d'implémentation et de gouvernance. Pour fournir ses services, Dell a également sélectionné plusieurs partenaires parmi lesquels se trouvent des groupes tels qu'Ikroua,

Claranet ou Jaguar Network. Capable d'accompagner les très grands comptes, Dell estime que son produit peut être particulièrement utile pour les entreprises de taille plus réduite. « Les grands comptes disposent des moyens nécessaires pour comprendre ce marché. Pour les structures de taille moyenne et intermédiaire, la situation est plus compliquée, d'où notre succès. Les besoins auxquels nous répondons ne sont pas cosmétiques », assure le responsable.

Dell compte beaucoup sur sa notoriété et sur celle de ses produits. « Nous avons beaucoup travaillé sur la virtualisation et nous possédons une large gamme de produits d'infrastructure », indique Ludovic Levé. Le géant texan se positionne sur un marché en croissance. Selon le cabinet MarketsandMarkets, le « cloud brokerage » devrait générer 2,03 milliards d'euros en 2018. « Le marché est plus mur aux Etats-Unis ou des entreprises se sont spécialisées dans l'intermédiation », poursuit-il avant de conclure : « d'après nous, 20 % du marché des services managés passera par les cloud broker ». ■

### SPIE COMMUNICATION

Spie met l'accent sur les utilisateurs

Spie Communications ajoute de nouveaux services à son catalogue. Le spécialiste des communications d'entreprise place à la portée des utilisateurs finaux et des DSI plusieurs nouveaux outils : une solution de Mobile Device Management, un outil de sécurité de postes de travail, Microsoft 365 et Google Apps, entre autres. En proposant ses offres, Spie Communications donne aux entreprises la possibilité d'accéder aux services des plus grands éditeurs mondiaux en mode as a Service. « Nous avons une approche globale. Nous partons du datacenter jusqu'à l'utilisateur en passant par le réseau. Nous gérons les données de bout en bout »,

explique Romain Barrallon, responsable développement services opérés et cloud chez Spie Communications. Ces nouveaux outils viennent confirmer la nouvelle approche stratégique de l'ESN. « Avant, nous travaillions surtout sur les couches basses des infrastructures. Nous allons développer des offres autour de l'environnement de l'utilisateur ». ■





## IKOULA

Près à conquérir l'international

Ces derniers mois ont été pour Ikoula marqués par des mouvements financiers d'envergure. L'hébergeur a s'est doté d'un nouveau centre de données. « *Ce datacenter disposait d'un niveau de sécurité bancaire*, explique Jules-Henri Gavetti, p-dg d'Ikoula. *Nous risquions un problème de saturation à cause du manque de place* ». Situé à 55 kilomètres du premier datacenter de l'entreprise, ce nouvel actif permet à la société d'augmenter très sensiblement ses possibilités d'hébergement. Sur le volet financier, Ikoula dispose désormais d'un nouvel investisseur, Ardian (anciennement Axa Private Equity). « *Cela nous permet d'aller vers l'international de manière sereine* », précise le responsable. Ikoula cherche désormais à répondre de manière



précise à la problématique du cloud de proximité. De nombreuses entreprises françaises veulent éviter de voir leurs données stockées dans des centres de données à l'étranger. « *Récemment, j'ai échangé avec des Allemands et des Russes. Pour eux, la donnée doit rester dans le pays d'origine* », relate Jules-Henri Gavetti. « *C'est contraire à ce qui se fait dans le cloud. (...) Avec un cloud de proximité, nous répondons aux peurs exprimées par les entreprises* ». A l'heure où Cloudwatt vient de passer sous le pavillon d'Orange, l'un de ses investisseurs d'origine, le patron d'Ikoula continue de poser un regard très critique sur le cloud souverain. « *Il y avait, avec cette initiative, la possibilité de faire atteindre la taille critique à des acteurs de taille intermédiaire* », regrette-t-il. Le responsable dénonce surtout la création *ex nihilo* d'acteurs qui n'avaient « *aucune légitimité et ne connaissaient pas le business* ». Pour lui, Cloudwatt et Numergy ont, à l'époque, bénéficié d'un effet de levier « *démesuré* ». ■

## CYRES

Cloud proche contre cloud lointain

La proximité. C'est avant tout par ces termes que le groupe Cyres veut répondre aux attentes des clients professionnels désireux de se lancer dans un projet de cloud computing. Face aux offres des titans informatiques d'outre-Atlantique, l'entreprise française oppose un service d'informatique dématérialisée proche de ceux qui l'utilisent. « *Le cloud, c'est bien, mais il peut rapidement être perçu comme lointain. [Les datacenters] d'acteurs comme Amazon ou Google sont loin. De fait, les entreprises se demandent où se trouvent les datacenter, ce qui peut être anxiogène* », juge Guillaume Ponsard, président du groupe Cyres. Le groupe, composé de plusieurs entités, s'appuie notamment sur l'une d'elles, Hosteam, pour commercialiser son offre de cloud de proximité. « *Si besoin, nous pouvons réaliser des gestes de proximité comme, par exemple, intervenir physiquement sur un réseau* », poursuit le responsable. Le groupe Cyres se positionne sur le cloud public comme sur le cloud privé, et travaille donc avec des géants du cloud public comme Amazon ou Microsoft. La vague du Big Data n'a pas laissé le groupe Cyres insensible. Sa solution « *Analytic Suite* » doit donner aux utilisateurs, notamment les opérateurs, la possibilité de capter



et d'exploiter de très larges volumes de données. « *Ces données, nous les transformons et nous les valorisons. (...) A travers une API, il est même possible de se connecter à notre solution pour réaliser du monitoring ou de la prévisualisation* », conclut Guillaume Ponsard. ■

## ZIMBRA

Le client e-mail s'ouvre au tchat



Zimbra, messagerie utilisée par des entreprises comme Free et La Poste, va procéder, dans les prochains mois, à des changements majeurs. Le logiciel, nativement open source, doit accueillir plusieurs nouvelles fonctionnalités telles que le tchat. Cette brique devrait notamment faciliter les échanges entre salariés dans l'entreprise ou avec les utilisateurs finaux dans le cadre d'échanges avec un centre de contact. Cette mise à jour suivra la version 8.6, présentée quelques semaines plus tôt. Cette mouture embarquait déjà une brique collaborative. L'acquisition de Mezeo en 2014 donne à Zimbra la possibilité d'intégrer à son offre une fonctionnalité d'échange de documents. « *Nous pourrions proposer aux entreprises l'équivalent d'une Dropbox* », explique un démonstrateur sur le stand

de Zimbra. « *Les entreprises pourront créer un espace de stockage. La solution restera sur le territoire* ». Loin d'être inutile, cette indication peut rassurer des entreprises qui ne souhaiteraient pas voir leurs données stockées dans des centres de données hors de France ou d'Europe. La connectivité avec les logiciels métiers utilisés par les entreprises demeure également une problématique d'importance pour le client de messagerie. Des solutions de CRM comme Salesforce pourront être connectées à Zimbra. Pour parvenir à ses fins, Zimbra veut recruter de nouveaux partenaires. « *Ils proposeront Zimbra comme une brique collaborative*, explique le démonstrateur. *Comme nous proposons notre solution en marque blanche, beaucoup de partenaires pourront créer leur marque.* » ■