

# Après son virage vers le Cloud, ASG suit l'autoroute de l'automatisation

Créée en 1986 par Arthur H. Allen (qui est toujours son dirigeant), ASG (Allen System Group) se positionne comme éditeur de solutions agnostiques pour le Cloud, la supervision d'infrastructures matérielles et logicielles et la gestion de contenu. **Spécialiste du mainframe à sa création**, l'éditeur s'est depuis spécialisé dans l'informatique distribuée, puis sur le Cloud. Pour y parvenir, ASG a acquis plus d'une cinquantaine de sociétés. Ce qui lui permet de proposer aujourd'hui une offre Cloud originale et modulaire : déploiement, orchestration, catalogue de services et environnements de travail virtuels (digital workspaces). Ses **1 200 employés** à travers le monde (dont 200 en France) réalisent un chiffre d'affaires de 300 millions de dollars, dont environ 33 millions dans l'Hexagone. Entretien avec Gilbert Amar, son dirigeant pour la zone Europe du Sud.

## **Silicon.fr : Comment positionnez-vous ASG sur l'infrastructure Cloud ?**

**Gilbert Amar** : Notre approche consiste à faire évoluer le système d'information d'une logique centrée sur le serveur à une approche focalisée sur l'utilisateur final.

Notre évolution vers la gestion d'infrastructure et de Cloud (en mode ITIL) est liée à notre suite logicielle CloudFactory (produit acquis avec le rachat de VisionApp en 2011, NDLR). Cette dernière permet le déploiement d'infrastructures, le commissionnement et décommissionnement de ressources, sur tout type de Cloud (privé, public ou hybride). La solution peut s'intégrer à une infrastructure existante et travailler sans tout remettre en cause. Elle est composée de trois modules.

Pour gérer le back-office, CloudShaper automatise les tâches via la planification et la définition de modèles. Il offre aussi la supervision d'infrastructures complexes, avec un traçage précis de toutes les opérations.

CloudRobot prend en charge le provisioning d'applications et de services –sous forme de workflows automatisés dans des environnements Cloud complexes, en intégrant les réglementations et processus commerciaux et techniques. Il propose également un reporting évolué afin de générer une facturation à l'usage. CloudRobot permet de composer et de gérer le catalogue de services qui sera exposé à l'utilisateur.

Enfin, CloudCockpit propose un environnement de travail numérique pour l'utilisateur qui peut accéder à tous ces services et applicatifs, y compris les services Cloud comme Salesforce.com, avec une seule identification et en toute sécurité.

En fait, l'utilisateur accède à son environnement de travail via CloudCockpit, et les demandes de services et applications sont prises en charge par CloudRobot.

## **Les environnements numériques ou virtuels pour le poste de travail commencent à peine à émerger. Quels sont vos atouts ?**

D'abord, CloudCockpit intègre de multiples technologies : Citrix XenApp, applications à distance ou virtualisées Microsoft, applications Web, les postes de travail virtuels Citrix, VMware ou Microsoft.

Ensuite, nous nous appuyons sur une forte expertise de VisionApp, puisque nos équipes avaient collaboré avec Microsoft en environnement .Net à l'origine de ce qui est devenu SharePoint...

Autre caractéristique intéressante de ce module : tous les modes de déploiement vers les environnements de travail sont possibles et automatisables : depuis un datacenter, depuis un Cloud public ou privé, etc. Et bien entendu, plusieurs méthodes d'authentification fortes sont disponibles : certificats, challenges, envoi de SMS de contrôle...

### **Comment commercialisez-vous ces offres : en mode licence ou à l'usage ?**

Les solutions peuvent être vendues directement à l'utilisateur par mois sous forme de services Cloud, par ASG, via un opérateur Cloud ou directement au sein de l'entreprise. Ainsi, Deutsche Telekom est un client historique proposant en marque blanche du provisioning automatisé via VisionApp, aujourd'hui CloudRobot. De même un fournisseur de services en ligne américain propose des postes de travail dématérialisés aux TPE et petites PME, et nous affirme signer 7 fois sur 10 lors de ses rendez-vous.

Pour les opérateurs nous proposons un prix très attractif auquel s'ajoute un pourcentage pour chaque souscription d'un client. Quant aux entreprises, elles préfèrent généralement une vente sous forme traditionnelle. Cependant, nous restons ouverts à toutes les combinaisons tarifaires.

### **Comment accompagnez-vous l'entreprise vers le Cloud ? Disposez-vous d'un écosystème de partenaires ?**

Tout dépend du niveau de maturité de l'entreprise. C'est pourquoi ASG a conçu une prestation de 5 jours (proposée en mode direct) permettant d'établir un état des lieux et d'élaborer une feuille de route vers l'automatisation ou le Cloud. ASG France vient de lancer son réseau de partenaires, ainsi que son catalogue de formations et de certifications. Une tâche prise en charge par T-Systems ailleurs dans le monde. Nous disposons de 90 consultants en interne au niveau mondial, et nous recrutons des intégrateurs pour le déploiement et le suivi, des prestataires de services et des revendeurs.

### **En complément :**

[Lire notre dossier : Comment garantir la sécurité du Cloud public](#)