

Cloud hybride : Antemeta dévoile Arcana Dynamic Cloud

« Le Cloud représente aujourd'hui quasiment 25% de notre chiffre d'affaires (60 millions d'euros en 2016), soit 16 millions d'euros de revenus », souligne Stéphane Blanc, président et fondateur d'Antemeta. Depuis quelques années, ses équipes ont vu l'intégrateur se transformer en une société de service. « Tout en gardant notre cœur de métier sur l'infrastructure, car on en a besoin pour gérer le legacy des clients et sur le Cloud », indique le dirigeant.

Accélérer sur le Cloud, Antemeta y travaille depuis 12 à 18 mois. L'année dernière, Samuel Bertholier, CTO du groupe, expliquait [avoir monté une cellule DevOps](#) pour travailler sur l'accélération du provisioning. « L'ambition est de gagner entre 80 et 90% sur le provisioning de VM, de bases de données, de silos, etc., en automatisant les tâches, pour ensuite l'intégrer dans nos services et auprès de nos clients », arguait alors le responsable.

Arcana Dynamic Cloud en mode public et on premise

Après 18 mois de travail, 2,5 millions d'euros d'investissements et une étude de marché, Antemeta se lance donc dans le Cloud hybride en dévoilant l'offre Arcana Dynamic Cloud (ADC). Elle est basée sur un portail unique où les développeurs vont pouvoir retrouver une marketplace avec des briques PaaS (bases de données, intégration continue, indexation...) et IaaS (compute, stockage, SDN, sécurité, load balancing, backup). Sur le plan tarifaire, ADC se distingue avec une offre en mode Cloud public (hébergé dans les datacenters d'Antemeta) et une version « on premise ».

Sur le premier, 3 tailles de VM sont disponibles XS, M et L. Les prix s'échelonnent de 0,0447 euros par heure (soit 30 euros par mois) à 0,2990 euros par heure (soit 200 euros par mois). Au sein de cette gamme, le scan des vulnérabilités et la protection anti-DDoS sont compris, ainsi qu'une bande passante de 200 Mbit/s. Mais la logique n'est pas de faire de la VM à la carte bleue, c'est-à-dire de la VM occasionnelle. « Nous avons d'ailleurs désactivé cette fonctionnalité », explique Samuel Bertholier. Un choix guidé par la volonté de faire du sur-mesure pour les ETI (entreprises de taille intermédiaire), cibles d'Antemeta.

Pour celles qui choisissent le mode « on premise », Antemeta propose deux options : un package ADC standard qui peut aller jusqu'à 200 VM avec une baie 8U, 40000 IOPS pour un prix compris entre 190 et 270 000 euros. L'autre option est ADC sur-mesure pour aller au-delà de 2000 VM avec un tarif débutant à 400 000 euros. Les équipes d'Antemeta ont été sollicitées sur un parc de 15000 VM, montrant ainsi la pertinence du sur-mesure.

Une orientation finalement OpenStack

Sur la partie architecture, l'intégrateur s'est résolument tourné vers OpenStack. Pourtant, cette plateforme Open Source était jugée il y a encore un an, par le CTO comme « pas assez mature en terme de SLA ». Finalement, les équipes d'Antemeta ont travaillé et ont bâti majoritairement en

propre leur solution OpenStack. Le CTO précise avoir été par un partenaire sélectionné face à une dizaine de propositions, mais le nom reste secret.

L'architecture OpenStack d'Antemeta répond à l'état de l'art avec l'ensemble des briques, réseau, compute et stockage. Une intégration qui n'est pas si longue avoue Samuel Bertholier. « *Le plus chronophage est sans conteste de mettre ces briques en classe entreprise.* » Antemeta s'est appuyé sur des outils d'automatisation comme [_Chef](#) et sur le SDN couplé avec du NFV pour promettre un déploiement d'ADC en 1 mois chez les clients. Et l'intérêt pour ADC est déjà là. « *En décembre, nous avons déjà 45 démonstrations sur ADC programmées avec nos clients ETI* », affirme Stéphane Blanc.

Croissance externe et 3^{ème} datacenter

Le Cloud est donc l'avenir d'Antemeta. Le dirigeant en est persuadé et estime qu'il y a une place à prendre dans le Cloud hybride. Sur l'orientation Cloud public, Antemeta mise sur Azure de Microsoft. AWS devrait venir prochainement, sans être une priorité. Un rapprochement avec Orange et Cloudwatt sur les données santé est privilégié par l'intégrateur.

Face à cette croissance attendue dans le Cloud et les exigences des PRA, Stéphane Blanc souhaite se doter d'un 3^{ème} datacenter. Il réfléchit encore à la localisation de ce dernier. « *Cela peut-être en Suisse, en Belgique ou au Maroc* », indique le fondateur. Mais l'extension est au rendez-vous avec en ligne de mire un chiffre d'affaires en 2020 à 100 millions d'euros.

Il regarde aussi vers une opération de croissance externe. Interrogé pour savoir si elle s'oriente vers le Cloud, la réponse est : « *Non, plutôt vers le data management.* » On devrait en savoir plus dans les deux prochains mois assure l'intégrateur.

A lire aussi :

[Antemeta : le stockage au cœur et le Cloud pour ambition](#)

[Antemeta et HP, une histoire commune sur le stockage et l'innovation](#)

Photo credit: perspec_photo88 via Visual Hunt / CC BY-SA