

Cloudwatt reste dans l'action pendant la transition

C'est toujours un moment un peu délicat : prendre la parole au moment où il y a des changements capitalistiques aussi importants. Pourtant, Thierry Chaumeron, responsable des produits et des offres chez Cloudwatt, s'est prêté à l'exercice. Le cloud souverain a annoncé la semaine dernière le rachat de [100% de son capital](#) par son principal actionnaire, Orange. « *Il est encore trop tôt pour connaître comment va se dérouler l'intégration* », indique-t-il en préambule. Et d'ajouter que « *un groupe de travail va bientôt se réunir pour discuter de cette intégration, de regarder quels sont les assets qui ont été rachetés* ». Il rappelle que Cloudwatt repose sur une infrastructure intégralement OpenStack qui est aujourd'hui « *mature* » et bénéficie d'une expertise reconnue par le marché et la communauté. « *Orange a fait son rachat au bon moment, car OpenStack est devenu le standard du Cloud.* » Y compris sur le Cloud privé où le prestataire propose une offre de Cloud privé virtuel, « *étanche et sécurisé* ».

S'il faudra attendre quelques mois avant de connaître le périmètre de Cloudwatt au sein d'Orange Business Service (OBS), la société continue d'avancer. « *Nous sommes en phase de conquête de clientèle en développant des offres à des tarifs compétitifs* », explique Thierry Chaumeron. Et de lister les différents produits lancés récemment. « *Nous avons par exemple étendu le tenant en MPLS jusqu'au datacenter de l'entreprise. Cela signifie que l'entreprise peut utiliser un VPN de niveau réseau avec un plan d'adressage continu. Les entreprises peuvent tirer des liens entre 1 et 10G dans 4 POP, Telecity, Interxion, Telehouse et bientôt Equinix.* »

Une orientation vers les usages

Le développement de Cloudwatt passera par les usages. « *Sur la partie IaaS, nous sommes sollicités sur du test et développement. Ainsi, nous avons des clients qui testent leur migration de Windows Server 2003 dont le support s'arrête en juillet, vers Windows Server 2012.* » Sur cette partie IaaS, le responsable insiste sur le fait que les configurations sont moins chères que les offres des acteurs américains (Google, Amazon et Microsoft) en s'appuyant sur les benchmarks de CloudScreener par exemple.

Par contre, il avoue que les objectifs commerciaux de livrer 10 000 VM avant la fin 2014 prônés par [Didier Renard, PDG de Cloudwatt](#) n'ont pas été atteints. La montée en puissance passera par la diversification des offres et le développement d'un écosystème de partenaire. C'est le cas notamment de l'offre Hadoop as a Service que le fournisseur de Cloud [a lancé avec Micropole](#). Autre exemple par l'accord avec Netplus pour fournir un marketplace à destination du secteur de la santé. « *L'idée est de motoriser la plateforme sur laquelle repose plusieurs éditeurs de solutions : Cedexis pour la haute disponibilité, Oodrive pour la partie stockage, Euclis pour la GED, Euris pour le CRM, etc.* »

Des innovations dans les cartons

Si la tête de Cloudwatt est tournée vers les usages, la société entend rester au contact des réalités économiques. « *Tous les 25 du mois, nous adaptons nos tarifs qui vont baisser notamment pour les instances Windows dans l'optique d'accompagner la migration de Windows Server 2003. Autre annonce, la*

gratuité sur le trafic sortant jusqu'au 25 juillet. Il s'agit souvent d'un frein à l'adoption du Cloud car ce trafic est moins prédictif que la bande passante », souligne Thierry Chaumeron. Outre ces questions tarifaires, Cloudwatt a également une roadmap. « Il faut mettre du fonctionnel dans le Cloud, précise le responsable en donnant plusieurs pistes. Nous allons par exemple proposer du stockage performant avec 2500 IOPS en lecture et pareil en écriture. »

Il poursuit : « Sur la couche orchestration d'OpenStack, nommée Heat, nous allons activer les fonctions de scale up et scale down, c'est-à-dire l'amélioration de la mise à l'échelle des applications aussi bien vers l'extérieur (Internet) qu'en interne (ex base de donnée ou front end) ». Il rappelle au passage que les équipes travaillent pour passer à la version Juno d'OpenStack. Toujours dans les cartons, il évoque « une fonction de load balancer as a service, qui est une émanation d'une mise à jour importante de [notre SDN basé sur OpenContrail](#). Cela nous permet de proposer des VM de services comme l'équilibrage de charge, mais aussi du source NAT. Cette dernière fonction est capable d'aller chercher des packages applicatifs sans avoir besoin de déclarer des adresses IP ».

Cloudwatt a donc toujours autant d'ambition et d'innovation dans ses cartons. Thierry Bonhomme, directeur exécutif d'OBS, indiquait la semaine dernière à [Silicon.fr](#) que « nous entrons aujourd'hui dans la phase d'industrialisation et de commercialisation ». Une phase qui devrait s'amplifier et Cloudwatt devrait bénéficier de la force de frappe commerciale de son nouvel actionnaire majoritaire.

A lire aussi :

[Numergy et Cloudwatt : embrouilles sur le financement étatique](#)

[Didier Renard, Cloudwatt « Livrer 10 000 VM sur notre offre Cloud à la fin 2014 »](#)