

Déploiement du Cloud : pourquoi ça coince

Officiellement, tout va bien. Voire mieux que bien. Les taux de croissance du Cloud sont forcément au beau fixe. Et les perspectives sont florissantes dans toutes les études des cabinets d'analyste. Ce discours se heurte toutefois, en France, à un constat froid : en quelques jours, **deux des dirigeants emblématiques du Cloud à la française** – Patrick Starck, de Cloudwatt, et [Vivek Badrinah](#), pour Orange Business Services – **ont quitté leurs fonctions**. Preuve que le tableau n'est peut-être pas aussi rose que celui que dépeint la communication des grands groupes.

Bien sûr, le cas de Cloudwatt est particulier. « *La combinaison d'un choix technologique hasardeux (OpenStack, NDLR) et d'une ambition démesurée* », se moque un bon connaisseur du secteur. Le Cloud souverain a attendu octobre dernier pour [mettre en service une première offre](#), assez basique, autour du stockage. Soit près de **10 mois de retard par rapport aux promesses** faites au moment du lancement de cette société, financée par Orange, Thales et la Caisse des dépôts (avec les fonds des Investissements d'avenir). « *Nous avons choisi de bâtir tout l'édifice, justifie Patrick Starck, dans un entretien avec la rédaction. Le premier étage de la fusée est en place, l'offre de puissance de calcul étant en bêta. Je passe le relais dans la continuité pour la phase 2, le développement commercial.* »

Un challenge difficile à relever : en 2012, les plans de développement de la société tablait sur un chiffre d'affaires de **500 millions d'euros en 2017**. Pour Patrick Starck, toutefois, la question de la rapidité de mise sur le marché des offres n'est ni un sujet de tension avec ses actionnaires, ni d'ailleurs une question centrale ! « *Ce n'est pas un critère aujourd'hui car le marché est naissant. Il n'a pas atteint le degré de maturité nécessaire pour l'utilisation du Cloud dans les environnements de production. Un peu comme Linux en son temps, qui a démarré sur des besoins périphériques avant de s'étendre, la vague de Cloud n'a pas encore atteint un niveau suffisant pour toucher tous les environnements IT.* »

« OBS et SFR n'ont rien compris »

Bref, pas besoin d'enclencher le rouleau compresseur commercial tant que le marché n'est pas prêt. C'est un peu ce qui serait arrivé à **Orange Business Services (OBS)**, la SSII de l'opérateur. Selon une source, le développement commercial du Cloud n'y serait pas au niveau espéré. Or ce sont notamment les perspectives du Cloud qui avaient poussé l'opérateur à investir dans son datacenter géant de Val-de-Rueil. En 2010, dans le cadre de son plan Conquête 2015, **la SSII visait 500 millions d'euros pour ses offres IaaS et SaaS en 2015**. Pour 2012, OBS parlait d'un chiffre d'affaires « consolidé » sur le Cloud de 113 millions d'euros (+33% par rapport à 2011). Encourageant, même si le rythme reste insuffisant pour atteindre l'objectif fixé. Et reste à savoir où commence et où s'arrête la définition comptable du Cloud... Remarquons encore que, dans son **rapport de gestion du 1er semestre 2013**, Orange mentionne la croissance de 23 % des services en sécurité, mais **ne parle plus de Cloud**. Sur ces six mois, OBS génère un chiffre d'affaires de 844 millions d'euros, en retrait de 3,8 % sur un an. « *OBS comme SFR n'ont toujours pas compris que l'hébergement était un métier à part entière. Et même en injectant des millions, on ne l'apprend pas en courant* », raille le patron d'un hébergeur.

Du côté de l'autre Cloud souverain, Numergy, **Philippe Tavernier** explique que la transition vers l'utilisation du Cloud en production est en train de s'effectuer. « *Les gens de la production, qui sont*

moins enclins à expérimenter que leurs homologues des études en raison des enjeux qu'ils portent, avaient besoin d'être rassurés, assure le président de cette société (dont les actionnaires sont SFR, Bull et la Caisse des dépôts). Le Cloud hybride d'EDF a par exemple une fonction de débordement chez nous. Et nous traitons d'autres dossiers de ce type. Mais c'est vrai que, pour ces besoins, nous restons plus proches du monde du service que d'un mode 100 % industriel. Ces contrats nécessitent un peu d'adaptation, de customisation aux besoins des clients. » Bref, on est loin du modèle Amazon Web Services. En 2013, Numergy a réalisé près de 3 millions d'euros. Philippe Tavernier prévoit que **sa société triplera son volume d'activités en 2014**. « Les nouveaux arrivants du Cloud ont cru que les cycles décisionnels allaient se raccourcir, juge Jules-Henri Gavetti, Pdg de l'hébergeur Ikoula. Alors que c'est l'inverse qui se produit en périodes de crise, durant lesquelles les entreprises ralentissent le rythme de renouvellement technologique. »

Adapter les applications au Cloud

Chez HP, qui [roule des mécaniques](#) sur le sujet du Cloud, **Fabrice Lamine**, consultant avant-vente sur le sujet, explique que tout est affaire de maturité du marché. « Les entreprises françaises ont d'abord misé sur le Cloud pour réduire le coût des tests et du développement. Mais elles s'aperçoivent aujourd'hui que ce n'est pas là que résident les réelles économies et qu'il faut aller vers des VM (machines virtuelles, NDLR) managés. Car, sur AWS, vous achetez seulement une disponibilité. Les patches, par exemple, restent à la charge de l'utilisateur. » Un discours qui, évidemment, fait la part belle aux prestataires de services proposant ce type de services... comme HP. Reste que cette transformation tarde à se matérialiser en France. D'abord parce que les entreprises doivent, dans le Cloud, **s'adapter à un catalogue de services limité** (il ne s'agit pas de reproduire le modèle de l'infogérance, basé sur le sur mesure). Mais, pour Fabrice Lamine, l'essentiel est ailleurs : « Le marché français est en retard en matière de stratégie de digitalisation. Les entreprises ont tendance à considérer le Cloud comme un vecteur pour faire grossir leurs applications, plutôt que de tirer parti des capacités intrinsèques du modèle, notamment son élasticité. » Et d'évoquer par exemple le cas d'entreprises américaines, [comme Expedia](#), qui ont **adapté leurs applicatifs de production pour exploiter au mieux les caractéristiques du Cloud public** (en l'occurrence AWS). « Le Cloud en France n'est donc pas confronté à un problème d'offres, mais à un problème de demande », juge le consultant de HP. Au moins, le constat est posé.

En complément : l'interview des patrons des 2 Cloud souverains

– [Philippe Tavernier, Numergy : « Créer le SkyTeam du Cloud »](#)

– [Patrick Starck, Cloudwatt : « Offrir la transparence que les acteurs américains refusent »](#)

laas et Paas publics : combien de milliards ?

Considéré comme le leader du Cloud public, **Amazon Web Services a réalisé environ 3,5 milliards de dollars** de chiffre d'affaires en 2013 (notons qu'il s'agit là d'une estimation, Amazon ne détaillant pas les résultats de son activité Cloud). En novembre 2013, le cabinet d'études Synergy Research estimait que les ventes d'AWS dans le laas et le Paas était supérieures à celles conjuguées de ses quatre poursuivants directs, Salesforce.com, Microsoft (avec Azure), IBM et Google.

Signalons qu'IBM, qui s'est renforcé avec le rachat de SoftLayer, revendique un chiffre d'affaires trimestriel dans le Cloud supérieur au milliard de dollars, total comprenant des logiciels en mode Saas. Reste que le gendarme de la bourse américaine, la SEC (Securities and Exchange Commission), enquête sur la véracité des chiffres fournis par Big Blue en matière de Cloud. Le régulateur soupçonne IBM d'avoir artificiellement gonflé cette activité.

