

Le DSI devient le courtier du Cloud des grandes entreprises

Le Cigref fait le point, dans [un rapport](#), sur l'adoption du Cloud dans les grands groupes et en étudie l'impact sur les DSI. Pour le réseau de grandes entreprises, la réduction du coût du système d'information (SI) n'est pas le principal moteur d'adoption des services de Cloud public et privé. Bien souvent, la décision s'inscrit dans une **vision stratégique**. Il s'agit, par exemple, de tirer parti du Cloud pour ne pas se laisser distancer par la concurrence ou de fédérer, après plusieurs acquisitions, des applications métiers support (RH, achats...) autour d'un même service Cloud.

La vision stratégique de la direction générale n'est pas l'unique moteur d'adoption du Cloud dans les grandes entreprises. La **pression des métiers** sur la direction des systèmes d'information (DSI) est un autre élément clé. Cette pression n'est pas nouvelle. Elle s'est toujours exercée sur la DSI, et porte sur l'adéquation de la réponse aux besoins, ainsi que sur les délais et les coûts de mise en œuvre des projets. La facilité d'utilisation du SaaS (*software as a service*) accentue la tendance, les directions métiers ayant « *très vite compris l'avantage qu'elles pourraient tirer d'applications dans le Cloud* ».

Le DSI doit « *arbitrer les choix métiers* »

Les métiers peuvent aisément et rapidement choisir des services de Cloud public qui répondent à leurs besoins. Et certains caressent l'espoir de prendre leur **indépendance vis-à-vis de la DSI**, grâce au Cloud. Une option que le groupe de travail à l'origine du rapport ne cautionne évidemment pas. Pour lui, « *l'accompagnement par les DSI des métiers qui*

adoptent une solution Cloud, reste une nécessité », et ce pour des raisons d'intégration à l'existant, de contractualisation et de maîtrise des coûts. Aujourd'hui, le DSI se retrouve ainsi dans « *un rôle de type Cloud Broker* » (courtier du Cloud), chargé d'« *arbitrer les choix métiers* », indique le rapport. Les problématiques d'**urbanisation du SI**, d'interopérabilité, de gestion des droits d'accès et de gouvernance des données lui donnent un rôle de coordination et de conseil. Conscient des contraintes techniques et des enjeux juridiques (transférabilité et réversibilité), le DSI doit également s'intéresser à l'influence des fournisseurs de niche et des généralistes sur les choix des directions métiers.

Urbanisation des SI et rationalisation des coûts

La défiance et les incertitudes liées au coût d'une migration sans rupture de service sont autant de freins à la diffusion du Cloud. L'**innovation**, en revanche, en constitue un puissant moteur. Le Cloud permet alors de tester de nouveaux services et applications, en limitant l'impact sur le SI existant. Le Cloud apparaît également comme un vecteur de transformation et de rationalisation de l'organisation, notamment lorsque le IaaS (*Infrastructure as a service*) se présente comme une alternative aux datacenters classiques... Malgré tout, la **réduction des coûts**, qui constitue un argument de vente des fournisseurs de services Cloud, « *n'est pas nécessairement vérifiée dans certaines situations* ». Le groupe de travail, qui compte des dirigeants IT d'EDF et de Lagardère parmi ses membres, donne l'exemple d'équipes internes opérant « *des plateformes virtualisées* » pour « *des coûts inférieurs* » à des offres comparables de grands fournisseurs de Cloud. Il convient donc, selon le Cigref, de maintenir ces équipes internes, dans certaines entreprises, pour mettre en œuvre ces plateformes et « *maintenir une certaine pression concurrentielle* » sur les fournisseurs de Cloud.

Lire aussi :

[Cloud : les DSI se plaignent des coûts cachés](#)

[Une adoption du Cloud à géométrie variable dans l'Europe des 28](#)

crédit photo © Sydia production -Shutterstock