

IBM élargit son offre 'smart cloud' jusqu'aux solutions 'métier'

Big Blue estime avoir de l'avance, et veut la conserver, dans la structuration de son offre 'cloud' et dans les services déjà disponibles. Pour rappel, IBM, qui s'est positionné sur le créneau depuis 3 ans, a déjà lancé depuis plusieurs mois ses offres 'cloud' d'infrastructure (Smart cloud infrastructure, sous Windows server ou Linux), une offre orientée poste client (Smart cloud desktop, facturé à 0,07 euro par heure -baisse de 2 centimes!), une offre de sauvegarde (smart cloud back-up, facturé à partir de 2 euros par giga-octets), une offre collaborative (Smart cloud collaboration, reposant sur Lotus Live, avec gestion de réunion, gestion d'agenda, etc.) et tout récemment introduit en France (une « première mondiale »), une offre SAP CRM en mode SaaS (à partir de 105 euros par mois; cf. notre article : ['IBM lance une offre CRM de SAP en mode SaaS'](#))

Ce 12 octobre, IBM annonce un « enrichissement » de cette offre 'cloud', ainsi qu'une orientation métier, avec hébergement.

« Il s'agit de capitaliser sur nos retours d'expérience, tout en accompagnant la maturation du marché, explique d'entrée de jeu, Alain Henry, vice-président STG (Systems & technology group) d'IBM France. « C'est la démarche logique consistant à partir de l'infrastructure (IaaS) pour aller vers plus de services à la demande (SaaS) et des solutions, à commencer par le Business process ou 'BPaaS' [nouvel acronyme!].

L'offre s'étoffe ainsi avec:

- IBM SmartCloud Application Services: toujours sur 'cloud public', IBM élargit son catalogue de services « Infrastructure as a Service » (IaaS) avec des solutions « Platform-as-a-Service » (PaaS) sécurisées et évolutives. C'est 'Solution PaaS' basée sur SmartCloud Enterprise, avec la possibilité de « provisionner des environnements complets en mode as a Service (Website as a Service) ».

Le but est de pouvoir « développer, déployer, gérer et intégrer en quelques minutes » -contre plusieurs semaines précédemment- toute application 'cloud' basées sur le web. IBM propose donc l'accès à un environnement complet, middleware inclus, prêt à l'emploi. « Il s'agit d'ajouter la capacité de configurer de façon plus intelligente », explique Fady EL Kaddoum, responsable des offres Cloud Computing chez IBM France.

- SmartCloud Foundation: cette nouvelle offre est constituée de nouveaux logiciels et solutions infrastructure sous forme de kits de démarrage ((Starter kits). Il s'agit de faciliter la construction et d'accélérer le déploiement d'environnements Cloud privés.

« La mise en place est jusqu'à 35 fois plus rapide qu'avec les solutions existantes », souligne Fady EL Kaddoum.

L'offre intègre la gestion d'image et le 'provisionnement accéléré', ainsi qu'un niveau de contrôle sur la livraison et la gestion de services.

Technologiquement, IBM introduit ici un « **nouveau moteur de Cloud** » : **ISAAC** [précisions à suivre].

Par rapport à la précédente offre de portail sur Websphere, c'est un pas supplémentaire qui est franchi. Jusque là, il y avait achat de ressources autour d'un process de 'workflow'. « Ici, avec l'approche 'cloud', nous répondons à la demande d'un métier (acteur de la banque) qui a besoin de faire du

multi-provisionnement en quelques secondes -donc installer une nouvelle machine – à partir d'un service déjà au catalogue, donc exécutable dans l'instant» . Ajoutons aussi un jeton pour IBM dans ce contexte: le rachat de Cast Iron.

- *SmartCloud Solutions : c'est le 'Software & Business Process as a Service », une offre qui va progressivement monter en puissance autour de solutions métiers – à commencer par le *Business Process as a service* ('BPaaS') devant permettre d'accélérer la mise à disposition de solutions métier dans l'entreprise.*

- Enfin, IBM n'oublie pas ses partenaires: avec *SmartCloud Ecosystem*, ils vont pouvoir offrir ces nouveaux services 'cloud' à leurs clients en proposant l'hébergement sur les sites d'IBM (Montpellier, Clermont, Seclin... rien que pour la France). Et là, IBM mentionne notamment le secteur de la banque, de la communication, de la santé et même les administrations
Mais à noter que l'offre *SmartCloud Solutions* n'est pas encore ouverte aux partenaires.

En conclusion, IBM, fidèle à ses fondamentaux, dit raisonner d'abord économiquement. Alain Henry constate que 85% de la capacité informatique reste inexploitée et que 15% des serveurs sont actifs 24h/24, 7jours/7, mais sans être effectivement utilisés au quotidien... Dans son approche, IBM propose, selon une longue tradition acquise dans ses « systèmes intermédiaires », de reprendre les ressources inexploitées, de proposer des offres de multi-provisionnement, des services cloud hébergés, etc. Aux DSI de statuer où ils veulent commencer et... s'arrêter.