

John Landau (Tata Communications) : « InstaCompute est taillé pour être très simple à adopter »

En matière de services *cloud*, Tata Communications propose deux offres principalement : InstaApps et InstaCompute. La première, InstaApps, englobe plusieurs offres applicatives sous forme de services déportés (SaaS), dont InstaOffice (avec la solution Google Apps) constitue la colonne vertébrale. La seconde, InstaCompute, construit l'offre IaaS (*Infrastructure as a Service*) de Tata Communications. Une offre que nous a détaillée **John Landau**, vice-président senior en charge de la *Technology and Service Evolution* et des *Global Cloud Services*, à l'occasion du Global Media and Analyst Summit (GMAS) de l'entreprise, à Dubaï le 21 mars dernier.

Après être revenu sur la définition du *cloud* et ses différents modèles (principalement répartis entre le *cloud* applicatif et le *cloud* d'infrastructure qui supporte cet applicatif), John Landau s'est attaché à montrer ce qui distingue InstaCompute des offres concurrentes. En insistant sur l'avantage que le métier d'opérateur et de fournisseur de capacité apporte à l'entreprise indienne en matière de *cloud*. « Il y a 850 opérateurs mobiles dont les clients veulent des services à haut débit. Nous fournissons l'infrastructure pour y répondre, avec un réseau CDN. Nous mettons nos services *cloud* sur notre backbone. » Une manière de rappeler que, où que se trouve le *datacenter*, les données resteront toujours rapidement accessibles.

Une offre en self-service

Et pour cause, les services déportés proposés par Tata Communications sont hébergés dans des *datacenters* installés à Hyderabad (Inde) et Singapour. « Nous prévoyons d'installer des POD [centres de données livrés en format *container*, NDLR] aux États-Unis et au Royaume-Uni pour supporter la portabilité. » Mais c'est tout. Le groupe n'a pas l'intention d'élargir son offre sur les 42 *datacenters* qu'il détient. De plus, aucune date n'est fixée pour soutenir la portabilité à l'extérieur. Cela devrait se faire dans l'année, « quand la demande se fera ».

Pour le reste, « InstaCompute est une offre classique, plutôt orientée pour supporter les services web, les sites web, les applications web tierces, les *sandbox* pour les tests, etc. » Une offre classique dans les usages, mais réfléchi dans son approche commerciale et technique. « Notre offre est taillée pour être très simple à adopter. Dans nos marchés locaux [en Asie, NDLR], l'adoption du *cloud* n'est pas aussi agressive qu'aux États-Unis. Donc, nous avons rendu InstaCompute aussi simple que possible pour le rendre attractif et faciliter l'adoption. C'est du self-service qui ne nécessite aucun besoin de l'IT pour son utilisation, à partir du moment où l'on dispose d'une carte bancaire. »

Éviter la concurrence frontale

La mise à disposition des ressources démarre à partir d'une heure d'utilisation, avec 8 tailles de serveurs, jusqu'à 4 Gb/s de capacité. Le tout proposé au choix de la devise (roupie indienne, dollars de Singapour, dollar US et euros) et avec des ressources redimensionnables instantanément. Le

système dispose d'ailleurs d'une calculatrice pour estimer les coûts au-delà de l'offre d'essai gratuite pendant 30 jours. John Landau met également en avant une garantie de disponibilité (SLA) de 99,9 % « par mois et non à l'année » ainsi que le réseau étendu de liens MPLS. « Nous permettons ainsi aux entreprises de relier leur cloud en VPN à notre infrastructure, sans frais supplémentaires. Elles n'ont donc pas besoin de passer par un cloud public ou d'étendre leur infrastructure. C'est donc pratique pour elles d'exploiter InstaCompute. »

De fait, de par sa situation géographique, InstaCompute vise les clients des multinationales en Asie qui veulent aller aux États-Unis ou au Royaume-Uni et invite les entreprises occidentales à investir les marchés asiatiques. « Nous ne voulons donc pas entrer frontalement en concurrence sur ses marchés, mais être en mesure de supporter la portabilité mondiale de l'offre », explique John Landau qui, sans donner de chiffre, revendique des clients américains et européens. Seul nom lâché, celui de 3Doo, une société britannique qui fournit des services de 3D aux médias et s'appuie sur les serveurs de Tata Communications pour calculer ses images numériques avant de les envoyer aux clients via le réseau CDN du fournisseur. Autrement dit, InstaCompute s'adresse aux entreprises occidentales qui n'attachent guère d'importance au lieu géographique de stockage de leurs données physiques.

Vers une version InstaCompute Entreprise

Face à la concurrence, celle d'Amazon EC2 principalement, Tata Communications met en avant ses atouts : « Leur approche commerciale est plutôt celle du modèle du commerce électronique. Contrairement à eux, nous intégrons le modèle de gouvernance, et notre support fait partie des services, il est inclus dans le prix. Nombre de gens nous préfèrent à eux grâce à notre modèle économique différent », assure le responsable.

InstaCompute va évoluer. À l'édition standard fournie sous les technologies *open source* Xen aujourd'hui (« pour des questions de coût ») s'ajoutera prochainement une version Entreprise. Celle-ci supportera les technologies VMware « avec plus de fonctionnalités, de sécurité et de complexité ». D'ici là, Tata Communications mettra en avant son entrée dans le *magic quadrant* de Gartner pour vanter les mérites de son offre. « La seule entreprise asiatique dans le cloud », se félicite John Landau.