

# Julien Lesaichere (Microsoft Azure) : « Nous n'allons pas nous arrêter sur le rythme des innovations »

**Julien Lesaichere** a souhaité régir après la publication de notre article « [Java-as-a-Service sur le cloud Azure](#) » que nous avons publié fin juillet. Directeur marketing en charge de l'offre cloud Windows Azure, il a répondu à nos questions.

**Silicon.fr – La reconnaissance de Java par la plateforme cloud Azure ne vient-elle pas remettre au goût du jour les notions d'interopérabilité, de compatibilité, etc. ?**

**Julien Lesaichere** – Avec Azure, sur les usages de la plateforme, nous vendons de la CPU, du stockage et du réseau. Nous devons écouter le client, et lui fournir la compatibilité, la meilleure performance et le meilleur niveau de sécurité, quels que soient les briques technologiques utilisées. Le support de Java est une offre parmi d'autres. Prenez Windows Azure Website, notre offre pour sites web. Vous pouvez héberger un site parmi tous les CMS, la base de donnée SQL ou MySQL gérée par Windows Azure, et en plus le Scaling-as-a-service.

**Windows Azure reste un produit très orienté Microsoft. La part des projets qui ne viennent pas du monde Microsoft doit être plutôt réduite ?**

30 % des projets que nous hébergeons sur Azure ne sont pas issus directement du monde Microsoft, qu'il s'agisse des langages, des OS, ou des outils on top (*NDLR : ce chiffre concerne la France, il est supérieur au reste du monde*). La France est le territoire le plus prompt à engager la communauté non Microsoft. De même, notre cloud permet le mixage, par exemple une base de données non Microsoft avec un OS Microsoft, etc. La demande des clients est forte sur des projets de standardisation, et pas juste de tremper les doigts dans le cloud ! La « supportabilité » et la performance des environnements hétérogènes dans le cloud est importante. C'est pourquoi nous sommes parmi les acteurs les plus ouverts du marché.

**Dans le même temps, vos concurrents sont aussi très actifs. Quand pensez-vous atteindre une relative maturité ?**

D'abord, nous avons d'autres grandes annonces à venir. Nous ne devons pas rester dans notre pré-carré, nous devons nous battre toujours plus ! Concernant la maturité de notre offre, nous constatons que chez les médias la bascule est forte. Que l'industrie et le commerce bougent, influencés par les métiers qui affichent des soucis d'agilité, time to market. Et dans le marketing.

**Qu'est-ce qui marche sur le cloud Azure ?**

En premier le **stockage**, après le décollage dynamique sur StorSimple, tant dans les grands comptes que dans les PME, avec des appliances sur site, des appliances de tiering, et le snapshot dans Windows Azure. Beaucoup de nos partenaires ont une offre de backup qui repose sur Azure.

En deuxième l'**IaaS**, dans une démarche d'environnement de test pour les services informatiques,

pour goûter au cloud, disposer d'un environnement de test, partager les environnements physiques et stratégiques, facturés à la minute. La possibilité également d'utiliser les licences MSDN à des fins de test en usage gratuit dans Azure, en n'ayant à payer que le compute Azure.

En troisième l'**hébergement**, avec Sharepoint, SQL, d'autres produits non Microsoft, et le support.

En quatrième, mais plus diffus, des **projets applicatifs**, pas nécessairement pure SaaS, mais back-end du mobile. Nous avons un très bon accueil des sites web, avec notre offre scalable, élastique et pour un coût ridicule, sur des instances dédiées capable d'accueillir jusqu'à 500 sites web.

### **Et plus généralement, quelles sont les tendances sur le cloud Azure ?**

D'abord il n'y a pas un seul projet IaaS sans virtual network hybride, **VPN-as-a-Service**. Nos clients veulent pouvoir disposer d'une machine comme s'ils étaient chez eux. Actuellement il y a beaucoup d'échanges sur le management des VM (machines virtuelles).

Ensuite il y a le **management**. Nous avons la chance d'avoir PowerShell, qui est très apprécié des équipes techniques. Les nouvelles implémentations autour de System Center surprennent dans notre approche hybride sur les échanges de VM. Enfin nous avons les API et l'outillage.

Le troisième point, c'est l'**identité des accès** Windows Azure Active Directory après le rachat de Phone Factor et de sa solution d'authentification forte. Nous offrons une cohérence dans la gestion des accès, et fournissons Active Directory as a service dans Azure. Notre objectif est de fournir une authentification active multi-facteurs, pour se connecter à l'application au delà des mots de passe traditionnels, sans avoir à ressaisir le mot de passe sur l'écran, afin de faciliter l'adoption des services cloud par l'ensemble de la société.

Enfin c'est le **contractuel et support**, notre logique globale d'intégration de cloud hybride, avec la portabilité des licences, les contrats, et le support unique.

### **Dans vos dernières annonces, vous semblez vouloir étendre vos offres cloud vers vos partenaires Azure...**

Nous avons des réflexions avec nos grands partenaires sur les différents modèles de business. Nous assistons à l'arrivée des services managés, des '*value added cloud broker*' qui conseillent le client en fonction des problématiques techniques, juridiques et culturelles. Ils cherchent à opérer dans les couches hautes du service et proposer une infogérance avancée, avec des dacenters en propre mais limités, en s'appuyant sur des ressources Azure. Et il n'y a pas de risque d'immobilisation comptable chez Microsoft...

Nous n'allons pas nous arrêter sur le rythme des innovations. Vous pouvez vous attendre à une grosse vague d'annonces en octobre/novembre.

---

**Voir aussi**

[Microsoft Windows Azure : une plate-forme cloud enfin complète](#)