

# Où en est Cloudwatt ? Un point avec Raphaël Ferreira d'eNovance

Lors de la première partie de notre interview de **Raphaël Ferreira**, cofondateur d'eNovance (lire [« Nous sommes le 6e plus gros contributeur à OpenStack »](#)), nous avons évoqué l'évolution de la jeune société et d'OpenStack.

eNovance est également le partenaire du projet de cloud souverain **Cloudwatt**, en partie financé par l'État, pour la construction de sa plateforme de cloud. Elle fait l'objet d'un choix stratégique risqué, partir d'une feuille blanche pour construire un environnement de cloud open source basé sur OpenStack.

Cela fera un an en septembre que Cloudwatt a été créé et qu'eNovance est partenaire du projet. Pour le moment, nous devons nous contenter de deux offres bêta, 50 Go de stockage gratuit pour les entreprises et une 'Cloudwatt-box' pour la sauvegarde et le collaboratif, et de l'annonce 'bientôt' de machines virtuelles. C'est bien peu face à Numergy, l'autre projet de cloud souverain, dont une partie du budget a fini dans les caisses de SFR sur le mode du rachat des ressources existantes et donc opérationnelles !

Raphaël Ferreira a accepté de répondre à nos questions, dans la limite de confidentialité imposée par le contrat qui lie eNovance à Cloudwatt.

**Silicon.fr : Vous êtes le principal partenaire de Cloudwatt. Or celui-ci ne semble pas avancer ! Pouvez-vous nous en dire plus ?**

**Raphaël Ferreira :** Il est difficile de communiquer sur ce sujet qui demeure confidentiel. eNovance, par exemple, ne peut pas communiquer sur le planning. Sauf sur la partie stockage, qui a été livrée et a fait l'objet de communications.

Je peux en revanche vous dire que les comités de pilotage avec la direction de Cloudwatt et Patrick Stark affichent un niveau de satisfaction proche des 100%. Il y a une pression autour du projet, du fait du financement de l'État, de la médiatisation, de la compétition, qui fausse la donne au niveau de la perception que l'on peut avoir du calendrier.

**Le projet n'est-il pas trop ambitieux dans un temps finalement réduit ?**

Monter un cloud souverain, avec tout ce que cela signifie en termes de sécurité, est très complexe à gérer. Monter ce projet aux ambitions nationale et internationale en moins de 12 mois et à partir d'une feuille blanche, c'est un réel challenge.

Il faut réaliser que Cloudwatt, à la différence de Numergy, est parti d'une feuille blanche, avec le soutien de ses actionnaires principaux Orange et Thales, que ce soit au niveau du datacenter, du réseau, de la technologie ou des équipes. Alors oui, le calendrier est extrêmement ambitieux.

Cloudwatt s'est constitué et est entré en opération en septembre. Il comprend le recrutement, le datacenter, le choix du matériel et des technologies, faire en sorte que les équipes travaillent

ensemble et trouvent des processus de fonctionnement, livrer un produit au public dont la sécurisation est élevée afin d'accueillir des données sensibles, tout cela en moins de 12 mois.

C'est un travail de titan, qui si nous le faisons en moins de 12 mois sera un gros succès. Et ce sera le cas !

### **Cloudwatt a accéléré son recrutement ces derniers temps, pourquoi ?**

L'accélération du cycle de recrutement est issue de l'engagement d'eNovance de rendre Cloudwatt opérationnel à l'issue du contrat. eNovance est présent pour accompagner l'amorçage du projet et pour rendre Cloudwatt 100% opérationnel et indépendant.

La société à l'issue du contrat décidera si elle continue avec eNovance ou si elle s'est dotée de suffisamment de ressources et nous repositionne sur autre chose. C'est l'esprit du contrat que nous avons signé ensemble. Avec la volonté, dès le départ, sur sa durée, et si nous avons réussi à la fin de notre engagement, à fournir une plateforme en état de production, et à recruter des ingénieurs compétents et opérationnels.

Cloudwatt est un cloud souverain, qui doit avoir en interne la maîtrise absolue de son code. Le projet de recrutement est donc parfaitement normal. Il va tendre à s'accélérer et nous sommes totalement intégrés dedans.

### **L'absence de communication n'est pas très bonne pour un projet discuté, qui bénéficie de fonds d'État, et qui fait inévitablement l'objet de bruits et de jalousies...**

Patrick Stark a eu le courage de partir d'une feuille blanche, de miser sur l'open source, d'être souverain dans sa démarche, de réinventer avec l'engagement et le savoir-faire d'Orange et Thales. Il a pris un risque. Il aurait pu faire comme SFR, mais il ne l'a pas fait... Il a raison de ne pas communiquer sur le calendrier, car le projet est extrêmement complexe. En revanche, il y a une date et nous savons à quelle date nous devons livrer. Mais nous n'avons rien à dire là-dessus... sauf que le projet avance vite et bien !

Nous avons dans le viseur non pas Numergy, mais Amazon ou Rackspace, des gens qui ont pris de l'avance. Le faire en 12 mois est un véritable challenge.

---

#### **Voir aussi**

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)