

Outscale lance des offres IaaS forfaitisées

Outscale est un spécialiste du IaaS et a vocation à évangéliser sur les bienfaits du Cloud public, élasticité, automatisation, etc. La société vient de lancer des offres baptisées **Bundle** pour conquérir les entreprises réticentes. « *Selon nos études, 70% des entreprises en France n'utilisent pas le Cloud avec comme raisons avancées, la sécurité et la visibilité en matière de prix* », explique Jean-Marie Simonin directeur des ventes chez Outscale. Le fournisseur de Cloud a donc décidé de s'attaquer à ces deux problèmes.

Sur la question tarifaire, Outscale se démarque de ses concurrents internationaux et hexagonaux en présentant **deux offres forfaitisées**, « *pour donner une meilleure visibilité sur les coûts* ». La première est à **99 euros HT par mois sans engagement** pour 8 CPU, 16 Go de RAM et 1 To de disque. La seconde à **499 euros HT par mois sans engagement** comprend 50 CPU, 100 Go de RAM et 5 To de stockage. « *Par rapport à la concurrence avec les mêmes caractéristiques, nous sommes environ 70% moins cher jusqu'au 31 décembre* », souligne Jean-Marie Simonin. A ces forfaits, il faut ajouter la mise à disposition de différents jeux d'API, notamment vers **Amazon EC2 et S3**.

Une porte d'entrée vers le Cloud public

Après cette date, le responsable indique que les bundles s'adapteront en fonction de lots de puissance, CPU et stockage, avec des tarifs qui subiront une inflation de 50%. Sur l'obstacle de la sécurité, le directeur des ventes rappelle que « *derrière chaque VM il y a un firewall* ». Par ailleurs, la firme a obtenu récemment **la certification ISO 27001** et qu'elle contrôle son infrastructure avec son propre outil d'orchestration, **Tina OS**.

Sur les cibles visées par ces offres packagées, Outscale distingue plusieurs scénarios. Le Bundle à 99 euros HT peut convenir à des petits sites web avec un serveur, une base de données et qui souhaite migrer vers le Cloud public. Pour l'offre la plus élevée, elle ciblera par exemple les éditeurs de logiciels qui veulent pousser leur solution dans le Cloud et la proposer en mode SaaS. On retrouve aussi un intérêt pour des plateformes de tests et développement. « *L'objectif est vraiment d'aider les entreprises à entrer dans le Cloud avec ces offres attractives* », conclut Jean-Marie Simonin.

A lire aussi :

[Laurent Seror, Outscale : « La certification ISO 27001 garantit la sécurité des données »](#)

[Datacenters : Intel lance ses puces serveurs Xeon E5 2600 v3](#)

crédit photo@nata-lia-Shutterstock