

Raphaël Nicoud (Nuage Labs) : « Notre ambition est d'être une plateforme universelle de stockage cloud »

En juin dernier, **Nuage Labs**, spin-off de l'hébergeur Aqua Ray, lançait **Cloud Gateway**, son offre de stockage en ligne. L'originalité de ce produit est que la jeune pousse ne fournit pas d'espace de stockage, mais s'appuie sur certains grands acteurs du marché et sur son logiciel pour servir d'intermédiaire pour permettre à ses clients de stocker leurs données aux meilleurs coûts.

Raphaël Nicoud, cofondateur de Nuage Labs, a répondu à nos questions.

Silicon.fr : Votre plateforme n'est pas une solution de stockage des données, mais un intermédiaire vers les géants du stockage dans le cloud. Pourquoi ?

Raphaël Nicoud : Notre ambition est d'être une plateforme universelle. Nous avons eu la lucidité de nous rendre compte qu'il n'est pas pertinent d'investir lourdement dans une solution de stockage cloud. C'est un marché avec une forte concurrence, avec en France l'arrivée d'OVH en production ou les prochaines offres des clouds souverains.

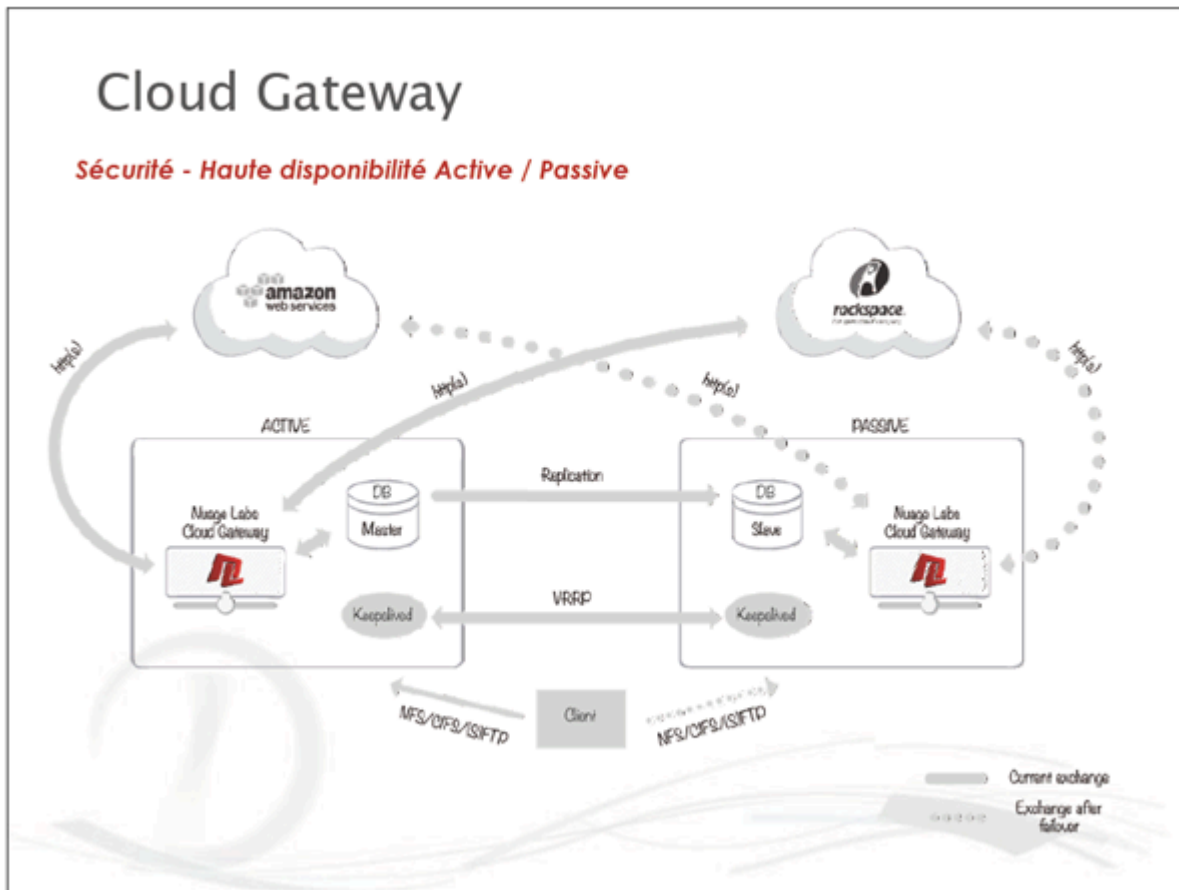
Nous n'avons pas souhaité nous lancer en concurrence avec eux. C'est pourquoi nous ajoutons une couche de service sur les couches de stockage. Nous préférons nous coller aux cahiers des charges et nous positionner en partenaires.

Les offres de stockage cloud sont toutes accessibles. Pourquoi créer une couche supplémentaire ?

Les avantages du stockage cloud sont de répondre aux problématiques d'investissement et de surévaluation des capacités, et de permettre ainsi de franchir des paliers. Il n'y a pas de lourds investissements et vous payez à la consommation.

Pour autant, les acteurs du stockage dans le cloud ne répondent pas à certaines problématiques. D'abord la sécurité des données, puis leur disponibilité, et la performance par rapport au stockage local. S'y ajoute la complexité liée à l'adoption du service, l'intégration d'une API, le fonctionnement en mode objet et la nécessité de redévelopper les applications.

Nous avons cherché à répondre à ces questions en développant un logiciel, avec la volonté d'être plus léger pour être adoptable massivement.



Comment fonctionne votre logiciel ?

Notre logiciel est fourni sous la forme d'une image à installer sur la plateforme d'hébergement Unix ou Linux du client, dans une machine virtuelle. Le client choisit son fournisseur de stockage cloud et renseigne ses coordonnées client. Il garde la maîtrise de son fournisseur.

Nous lançons un daemon qui monte localement un point de montage de type NFS pour déposer un fichier comme s'il s'agissait d'un filer externe. Le logiciel fait la passerelle. Pour contourner la complexité technique des solutions de stockage cloud, il n'y a pas d'API, la bascule est automatique sur le stockage cloud, en NFS ou SMB, sur un système standard Posix. Et la compression est intégrée, via des algorithmes standards.

Les utilisateurs s'interrogent souvent sur la sécurité des données dans le cloud. Quelle réponse leur apportez-vous ?

Les fournisseurs de stockage cloud proposent de chiffrer les données. Le problème c'est qu'ils effectuent le chiffrement et fournissent la clé privée. Notre solution consiste à chiffrer les données sur la plateforme du client, avec les standards de chiffrement intégrés à notre logiciel. Ainsi le client génère lui même la clé de chiffrement et chiffre ses données.

Concernant la disponibilité et l'intégrité des données, nous proposons un système de mirroring entre fournisseurs de cloud, avec réplication totale dans les services cloud concernés.

Enfin, côté performance, notre solution teste en temps réel les fournisseurs de stockage renseignés, ce qui permet la sélection du fournisseur le plus rapide pour servir la donnée. Nous

ajoutons à cela un cache de taille paramétrable, à la gestion dynamique, qui conserve les fichiers les plus utilisés. Sa taille dépend du type de matériel sur le volume de cache.

Pourquoi un logiciel et pas un service dans le cloud ? Et pourquoi ne supportez-vous pas Microsoft Windows ?

Concernant Microsoft, c'est une question de coût et de ressources. Et notre application peut s'installer dans une VM avec Linux. Concernant le SaaS, nous ne voulons pas perdre notre philosophie et nous ne voulons pas d'API.

Le logiciel est proposé en deux versions de licence : la première est destinée aux PME avec la conversion du mode fichier en mode objet pour stocker dans le cloud, pour quelques dizaines d'euros par mois ; la seconde est destinée aux entreprises, pour quelques centaines d'euros par mois et par instance.

Nos premiers clients sont le Crédit Foncier, le GIP RECIA de la Région Centre pour la sauvegarde des services des extranets, et le spécialiste de l'édition de logiciels au service des collectivités locales Localeo, pour l'intégration d'un coffre-fort virtuel.

Et que nous réservez-vous pour l'avenir ?

Nous sommes en phase de test pour conserver les fonctions CDNA des fournisseurs de stockage. Nous fournirons un plug-in pour que les clients finaux n'aient plus à passer par la plateforme pour accéder aux données, ils s'adresseront directement à leur fournisseur de stockage.

Notre ambition est de distribuer la solution embarquée dans les différentes solutions de stockage cloud, en particulier avec les fournisseurs français. Notre solution fonctionne sur OpenStack, Rackspace et Amazon S3. Et nous négocions avec HP, OVH, Scality et Cloudwatt.

Voir aussi

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

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