

[Lyonel Rouast, ISG : « Avec le Cloud, l'intégration devient le chantier phare pour la DSI »](#)

Après la publication d'un premier index [comparant les prix du Cloud à ceux de la DSI](#), Lyonel Rouast, président du cabinet de conseil ISG pour l'Europe du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, commente les rouages économiques qui régissent les décisions d'externalisation dans le nuage. Ainsi que les contraintes spécifiques que génère le Cloud au sein des DSI. Notamment en termes d'intégration de services issus de multiples prestataires.

Silicon.fr : **Vous avez récemment publié la première édition d'un index qui montre que, sur une instance de test, le taux d'utilisation d'une application est le premier critère à examiner dans une externalisation vers le Cloud ? Est-ce généralisable à tout type d'applications ?**

Lyonel Rouast : Nous en sommes au tout début de cet index et prévoyons de l'étendre, trimestre après trimestre, en incluant d'autres configurations ou en faisant des focus sur certaines zones géographiques. Mais il ne fait pas de doute que, quand on s'en tient au prix, le taux d'utilisation d'une application est bien le critère majeur à examiner.

Reste que comparer les prix du Cloud, basés sur des usages, avec ceux de l'interne, qui se composent d'investissements et de dépenses de personnel, reste un exercice complexe pour une DSI ?

L.R. : Un cabinet comme ISG maîtrise depuis longtemps les comparaisons entre Opex (dépenses de fonctionnement) et Capex (dépenses d'investissement) ; nous amenons nos propres règles d'amortissement. Concernant les coûts du Cloud, nous avons accès aux valeurs réelles, aux factures que paient réellement les entreprises, grâce à notre partenariat avec Gravitant (un broker de Cloud, NDLR). Sur les coûts internes des DSI, nous disposons déjà d'énormément de données.

Lors de la vague qui a vu les entreprises françaises confier tout ou partie de leur IT à des infogérants, l'aspect RH a occupé une place centrale. Ce facteur joue-t-il un rôle clef dans la transition vers le Cloud ?

L.R. : Les DSI français prennent des précautions additionnelles à cause de cet aspect. C'est une contrainte certes, mais le problème est similaire à ce qu'on a toujours connu. Le Cloud amène par contre une contrainte nouvelle, dans les contrats. Le rapport de force entre prestataires et donneurs d'ordre y est très déséquilibré au profit des premiers. Les DSI ne disposent que d'une marge de négociation très limitée. Ils parviennent certes à modifier quelques clauses, mais dans des proportions bien moindres qu'avec l'outsourcing classique.

Il n'en reste pas moins que tous les grands comptes ont déjà commencé à se déployer dans le Cloud, sur l'IaaS avec des charges très volatiles ou dans le SaaS avec les RH ou le CRM. Et ils ont intégré le Cloud à leur stratégie de sourcing. Quand une entreprise a une stratégie riche en la matière, cela suppose une structuration de l'organisation et des processus. Et c'est particulièrement

vrai quand on élargit sa réflexion aux prestataires de Cloud, qui sont multiples, adoptent des comportements variés, proposent des prix et SLA différents... Avec le Cloud, l'intégration devient le chantier phare. Pour les DSI, c'est là qu'est l'urgence : structurer et organiser le service pour les clients internes, les directions métiers.

Est-ce réellement différent de ce que les entreprises ont déjà bâti pour l'infogérance ?

L.R. : Non, pas vraiment. Mais, avec le Cloud, cette structuration interne s'impose encore davantage. Et elle doit être plus rigoureuse.

L'autre option serait de se lier à un unique prestataire de Cloud, pour éviter d'avoir à intégrer des services très divers...

L.R. : Je ne crois pas que ce soit la direction que prend le marché, d'autant que les plates-formes de broker de Cloud offrent aux entreprises un accès très rapide à différents fournisseurs. Pour expérimenter le Cloud, se lier à un partenaire unique peut, par contre, présenter un intérêt didactique.

A lire aussi :

[Cloud : Google retrouve ses données... et perd la tête](#)

[Les développeurs ne sont pas encore passés au Cloud... public](#)