

Patrick Starck, Cloudwatt : « Offrir la transparence que les acteurs américains refusent »

Un an après le lancement des **Cloud souverains** français, **Cloudwatt** et **Numergy**, *Silicon.fr* fait le point sur le développement de ces acteurs encore jeunes. Quelques jours après le lancement des premières offres de sa société dans le stockage (annoncé en exclusivité par *Silicon.fr*, lire : [Cloudwatt sort enfin ses premières offres](#)), son président explique ses choix technologiques et revient sur la place à part des Cloud souverains.

***Silicon.fr* – Vous venez d’ouvrir vos premiers services, un an après le lancement de la société. Ces services de stockage et de collaboration sont facturés à l’année. Ce n’est pas tout à fait la philosophie du Cloud, basée sur le paiement à l’usage...**

Patrick Starck – Cela fait précisément partie des feedback que les utilisateurs nous ont adressés au cours de la phase de tests. L’usage de ce type de services de collaboration, au centre de notre offre Cloudwatt-box, n’est pas ponctuel, mais sur la durée. Par contre, nos offres de puissance de calcul seront, elles, facturées à l’usage. Elles seront lancées en bêta au début de l’année prochaine. Nous travaillons déjà sur des proof-of-concept avec certains clients et sommes en train d’affiner l’architecture de nos systèmes.

Cette maîtrise de notre architecture nous permettra d’expliquer très précisément à nos clients les processus et opérations que nous mettons en place. Si vous demandez ces détails à Amazon Web Services, vous n’obtenez pas de réponse circonstanciée. Y compris sous accord de confidentialité. Avec Cloudwatt, ce sera possible. Nous dévoilerons nos méthodes de mise en œuvre, nos techniques de cloisonnement de l’information, etc. Nous offrirons la transparence que les acteurs américains refusent d’accorder aux entreprises.

L’autre Cloud souverain, Numergy, a lancé ses premières offres dès l’automne 2012. Pourquoi avez-vous eu, de votre côté, besoin de tant de temps ?

Il faut comprendre en quoi consistent les offres de Numergy que vous mentionnez. Il s’agit en réalité d’un repackaging des solutions d’un de leurs actionnaires, SFR. Ces offres sont d’ailleurs opérées dans le datacenter du même SFR. Je ne blâme pas cette stratégie, mais nous avons choisi une voie différente qui consiste à bâtir notre environnement à partir de rien, en nous basant sur le framework Open Source OpenStack.

Si j’avais signé d’entrée avec de grands acteurs comme HP et VMware, mes offres seraient aujourd’hui sur le marché, mais je serais dépendant de la stratégie de ces fournisseurs et de leurs plans de développement de produits. La stratégie de Cloudwatt repose sur notre souveraineté en matière d’architectures techniques.

Vous auriez pu construire une stratégie en deux temps : bénéficier du transfert de technologies d’Orange, votre actionnaire, et ensuite migrer vers une architecture propre,

basée sur OpenStack...

En procédant de la sorte, nous aurions créé un legacy, un système historique. Ce qui aurait ajouté une lourdeur à notre modèle économique. Démarrer sans legacy dans l'IT, c'est une chance !

Aviez-vous anticipé le temps que cela prendrait à vos équipes ?

Nous savions que ce serait un challenge. Mais, aujourd'hui, notre infrastructure de stockage tourne sur OpenStack. Certes, cela nous a pris du temps en termes de délais de commercialisation, mais nous maîtrisons maintenant à fond la solution. Je note d'ailleurs que Numergy se tourne désormais également vers OpenStack. Et ils n'en sont qu'au stade du projet.

Cette architecture en place, quelle est désormais votre feuille de route?

Notre plan prévoit que nous disposerons d'une offre complète, intégrant le socle de base (le stockage, la puissance à la demande et la gestion de la bande passante, NDLR), au cours du premier semestre 2014. Sur ce socle, nous allons construire, avec des partenaires à valeur ajoutée et des éditeurs, une place de marché applicative et un Paas. Nous travaillons déjà sur ces sujets avec plus d'une vingtaine d'acteurs intéressés. Beaucoup d'intégrateurs travaillent déjà à la construction d'offres Saas ou à la migration de leurs logiciels dans le Cloud. Nous étudions comment les intégrer à notre plate-forme laas.

De nombreux autres acteurs français se positionnent sur le Cloud, revendiquant leurs spécificités hexagonales. Surtout depuis l'affaire Prism. Dans ces conditions, quelle est encore la place du Cloud souverain ?

Le Cloud souverain se distingue sur deux volets. D'abord nous garantissons contractuellement aux entreprises la souveraineté sur leurs données et sur les traitements qui leur seront appliqués. Ensuite, nous déclinons cette approche de la souveraineté à nous-même, en maîtrisant notre avenir via le contrôle de notre architecture technique.

Trop souvent, le débat sur la question de la souveraineté se limite à la question de la localisation des données sur le sol français. Mais ce n'est qu'un des aspects à considérer. Faites examiner les contrats d'AWS, de Google ou de DropBox au conseiller juridique de votre entreprise ; dans 99 % des cas, il vous déconseillera de contractualiser avec ce fournisseur pour l'application envisagée.