

# Tribune : cloud computing, du discours à la réalité. Que se passe-t-il réellement dans le monde du cloud ?

Au départ était un concept marketing, qui partait d'un existant connu, le *datacenter*, le réseau Internet, l'interface web, et mélangeait le tout pour nous inviter à adopter une autre approche de la consommation de l'informatique, dans le navigateur. De la complexité des approches technologiques émergeait une idée simple : consommer des services sur Internet. Très rapidement plusieurs thématiques sont venues se greffer à cette vision : les services en « X...aaS », la mobilité et l'infrastructure. Résultat, tout le monde parle du *cloud*, alors que nous devrions évoquer « les » *clouds*, c'est-à-dire les différentes façons de consommer de la ressource informatique.

Qu'entend-on aujourd'hui dans le discours des acteurs du *cloud* ? Ça marche, nous affirme-t-on ! Mais dans le même temps, *quid* des premiers clients ? Lorsque nous posons la question « *Combien de clients ont basculé dans le cloud ?* », la réponse est toujours embarrassée. Les plus francs ne se cachent pas : « *Nous n'avons pas de client dans le cloud* ». Certaines SSII nous répondent : « *Nous avons construit notre cloud* », démontrant la faisabilité de la chose. Aux États-unis, le discours est plus étonnant encore : « *Les PME adoptent massivement le cloud.* » Nous ne citerons pas de nom, chacun s'y retrouvera.

## **Alors, qu'en est-il aujourd'hui du cloud ?**

Comment s'y retrouver dans cette cacophonie nuageuse ? Commençons tout d'abord par différencier deux approches, même si elles ne peuvent que converger. La première est celle des PME. Et oui les petites entreprises adoptent le *cloud*... ou plutôt la messagerie web, la collaboration en ligne par la messagerie instantanée, un soupçon de réseaux sociaux, la téléphonie IP, parfois du suivi client, un peu de bureautique, etc. Pour résumer : Gmail, Yahoo, Live, MSN, Skype, Facebook, Salesforce.com, Google Docs. Ces usages, elles y seraient passées, *cloud* ou pas *cloud*. Certes l'infrastructure est *cloud computing*, c'est à dire externalisée, mais les PME consomment du service, pas du *cloud*.

Passons à la vision du *cloud* pour les grandes entreprises. Le langage change ; *cloud* public, privé, hybride, SaaS, IaaS, PaaS, et j'en passe. Ici la démarche est différente, elle consiste à extraire des besoins que la DSI aurait dû servir en interne pour les faire supporter par un environnement externe à l'existant, qu'il soit dans ou à l'extérieur de l'entreprise. Il ne s'agit pas ici de consommer une offre, mais de la construire dans le respect de règles qu'impose l'entreprise, en particulier budgétaires. À l'heure actuelle, ce *cloud* est du domaine du discours. Nonobstant quelques exemples de projets qui nous seront objectés, ce *cloud* n'existe que dans les cartons.

Certes, les infrastructures ou les technologies existent et les projets vont s'appuyer dessus. Certes les *datacenters* sont là et les clients affluent... pour de l'hébergement, pour disposer de réserves en ressources, pour réduire les coûts, pour éventuellement simplifier la tâche de la DSI, et pour tester le concept. Mais pas pour faire du *cloud* la base d'une infrastructure d'entreprise. De plus, dans le

même temps, le discours de la DSI s'opacifie. Hier client/serveur, *datacenter*, applicatifs, hébergement, sécurité... aujourd'hui tout est *cloud*. Si le patron pose la question, oui nous sommes *cloud*, c'est la mode, mais faisons tout pour éviter qu'il la pose. Alors, qui est vraiment *cloud* ?

## Qui est cloud ?

Retournons sur le terrain. Les fournisseurs affichent leurs offres, parfois les évoquent pour finalement nous révéler que ce sera quand un premier client... Les technologies sont bien là, mais il faut maintenant les vendre. Sauf que les clients ne sont pas là. Ceux qui sont théoriquement les plus avancés esquivent : ils doutent sur la sécurité et sur la géolocalisation des données, principaux arguments pour refuser de sauter. Alors les acteurs fourbissent leurs armes : les partenaires se regroupent pour adopter un argumentaire commun, les clubs se créent pour attirer le chaland et les inciter à monter des PoC, les prix commencent même à chuter. Mais qui regarde loin constate que sur la durée, le *cloud* si accessible, si simple à déployer, coûte cher, parfois même très cher !

Il nous faut donc encore et toujours commenter, discuter, démontrer, rassurer, justifier. Il n'est pas si simple d'abandonner 40 ans d'investissements, de développements, de capitalisation de l'informatique, de contrôle par la DSI, pour passer sur un modèle locatif, abordable par tous et surtout dans le dos de la DSI. Puisque nous entrons dans une ère de « consumérisation » des technologies et de l'information, alors pourquoi ne consommons-nous pas de la ressource informatique ? Faisons dans l'entreprise ce que nous faisons chez nous, sans rien demander à personne, sur notre *smartphone*, notre tablette, notre PC. Consommons du *cloud*, si ça marche pour nous et pour nos enfants, pourquoi cela ne marcherait pas pour notre entreprise ?

Parce qu'après 40 ans d'informatique sous contrôle, personne ne veut se risquer à faire « sa » révolution. Alors les PME vont consommer de plus en plus de services web, pardon « *cloud* », comme à la maison. Quant aux vrais projets *cloud* dans les entreprises, nous attendrons, mais ils vont bien finir par arriver.