

Trois questions cloud à Benjamin Revcolevschi, SFR Business Team

Silicon.fr – Quel accueil a été réservé à votre « Suite Infrastructure Cloud » ?

Benjamin Revcolevschi – Nos offres IaaS (Infrastructure as a Service) annoncées en avril 2012 concernent nos services de cloud public et de cloud en accès privé VPN, avec différents niveaux d'engagement de performance. Ceux-ci vont croissants du niveau le plus basique au plus critique, avec des niveaux de disponibilité de service (SLA) qui vont de 99,7 % à 99,9 %, des partages de charges entre différents serveurs, des plans de reprise d'activité sur les usages les plus critiques, etc.

Elles sont basées sur une expertise de SFR en terme d'infrastructure que nous avons déjà développée il y a deux ans avec HP sur l'une des premières plateformes de cloud en Europe. Nous l'avons enrichie d'offres visant à adresser jusqu'aux besoins les plus critiques des entreprises en matière d'IaaS, de virtualisation, d'engagements de service, qui vont croissant selon que l'on soit sur une plateforme de développement ou un site web marchand, avec des applications qui deviennent critiques pour les entreprises.

Notre Suite Infrastructure Cloud a reçu un très bon accueil, profitant de la dynamique commerciale sur le réseau de vente directe et sur les revendeurs SFR, également sur les signatures de clients. Ce qui nous pousse à renforcer nos efforts sur les suites de type SaaS, qui arrivent dans la continuité de l'infrastructure. Sur la sécurité également. Le marché démontre une appétence pour les offres cloud proposées par les opérateurs, notamment sur le bas segment avec les PME qui, selon une étude IPSOS, veulent entrer à plus de 50 % avec leur opérateur télécoms, principal interlocuteur avec lequel elles veulent migrer dans le SaaS. Parce que l'opérateur est associé à l'image de sécurité et de performance. Et parce que la facturation à l'usage fait partie de l'ADN des opérateurs de réseaux.

Cette accélération se renforce chaque jour, dans les clients que nous signons et dans les besoins que nous recevons. Nous voyons une maturité croissante des besoins de nos clients sur le cloud. Nous sommes à l'écoute de nos clients, et ils sont à l'écoute de ce que nous avons à leur proposer pour structurer leur démarche de migration vers le cloud. Les entreprises, notamment les grands comptes, ont besoin d'être accompagnées dans leurs besoins internet.

Comment votre part d'Andromède va-t-elle vous accompagner dans vos projets ?

Andromède va être une société tierce dont nous serons actionnaire et qui va devenir le moteur des offres d'infrastructure de SFR. SFR a pour vocation d'être « powered by Andromède », afin qu'au fur et à mesure de la création de la société nous puissions nous appuyer et distribuer les offres. Notre stratégie sera-t-elle de continuer de développer de la fibre ou de créer des datacenters en région ? Ce sont deux démarches complémentaires. Andromède va en effet rester proche de l'infrastructure. Mais nous ne pouvons dire aujourd'hui quels seront les choix d'infrastructures et d'investissements qui seront faits avant que la société ne soit créée. SFR n'a pas non plus attendu Andromède pour avoir de très gros besoins en infrastructures.



Pour nos clients nous allons également continuer d'investir dans les datacenters pour répondre à leurs besoins de services managés par les équipes SFR. Par la suite, distributeurs, éditeurs, intégrateurs en France et en Europe pourront aller puiser de la puissance d'IaaS très compétitive et très sécurisée sur la machine virtuelle d'Andromède, avec des briques de PaaS et de services managés par SFR. L'ensemble est complémentaire, avec d'un côté un aspect industriel avec Andromède et de l'autre un côté managé de type SaaS ou sécurité internet.

Quels sont vos prochains projets ?

Nous allons continuer d'enrichir la sécurité. Nous travaillons sur la partie applicative en mode SaaS, avec des solutions déjà enrichies et qui profitent de notre expertise, notamment les services de centre d'appel virtuel. Nous avons également vocation à agréger des applications tierces ou hébergées dans nos datacenters, plus sous forme de portail d'applications, afin d'accompagner l'intégration du cloud dans nos infrastructures et de répondre aux besoins du quotidien des entreprises, dans la bureautique, le CRM, etc. Nous accompagnons les entreprises dans leur migration vers des usages du quotidien plus flexibles et facturés à l'usage.