



Il faut prévoir, par contrat, un encadrement des responsabilités pour chacune des parties en présence.

Alexandra Iteanu

partenaires - essentiellement sur AWS (Amazon). Aujourd'hui, nous sommes capables de construire de façon itérative, en quelques semaines, des solutions complètes. C'est sans commune mesure avec ce que l'on peut faire seuls en interne. »

Même avis chez Renault-Nissan. « Pour chaque nouvelle application, nous commençons par évaluer la possibilité de la porter sur un cloud public », observe Stéphane Gamondes, Product leader of the cloud office.

Outre la rapidité de « provisionnement » des ressources informatiques, l'option cloud-first permet une montée en charge très rapide. « Nous manipulons quotidiennement des péta-octets [milliards de giga-octets], poursuit-il. Le cloud public nous apporte beaucoup de souplesse. » Et, ici aussi, pour des raisons de coûts et d'efficacité, l'exploitation est externalisée, confiée à des partenaires spécialisés.

Se remettre à des champions du cloud et à des sociétés de services ne signifie pas leur accorder un blanc-seing ad vitam. Pas question de se laisser verrouiller. « Il faut prévoir, contractuellement, un encadrement des responsabilités pour chacune des parties en présence », explique Alexandra Iteanu, avocate du cabinet qui porte son nom. Deux points cruciaux sont à surveiller : le niveau de qualité de service et la réversibilité, c'est-à-dire les conditions de sortie du contrat en étant sûr de récupérer toutes ses données (encryptées ou non) sans qu'il en coûte une fortune. « Pour cela, il est essentiel de réunir régulièrement autour de la table les différents services - informatique, juridique, sécurité et achats. Tout le monde y gagne en compétences », assure un expert.

Travailler en équipe s'avère précisément

indispensable pour tirer le meilleur parti possible des services cloud. « L'infrastructure disparaît pour devenir une "commodité" et la production de solutions business devient une agrégation de services. Si cette acculturation se passe bien, l'accélération est fulgurante », ponctue Laurent Dirson. *



Stéphane Gamondes, Product leader of the cloud office, Renault Nissan

SAP et Oracle

AIDENT À DÉVELOPPER LE E-COMMERCE DANS LE CLOUD



Les champions du « logiciel intégré » d'entreprise rivalisent de propositions pour accompagner le « move to cloud » à l'heure de la Covid-19.

Ainsi, SAP introduit SAP Upscale qui permet de réaliser en sept jours sa boutique e-commerce. Le géant allemand, il est vrai, a déjà l'expérience de sa Cloud Platform qui gère l'agrégation de contenus, le déploiement de portails en allant puiser aussi bien sur un cloud public que dans un data centre de l'entreprise cliente. Pour rappel, dans le domaine des RH en mode SaaS, SAP avait acquis en 2011 et « intériorisé » tout le savoir-faire du Danois SuccessFactors. Aujourd'hui, avec SAP AppCenter, l'éditeur propose pas moins de 600 solutions compatibles

avec la plateforme ouverte Cloud Foundry (open source). Stratégie similaire chez Oracle : « Notre offre de démarrage sur le cloud est directement accessible sur internet, certains services étant gratuits », explique Damien Rilliard, responsable Sécurité cloud d'Oracle Europe. Il est ainsi possible de commencer, sans avancer un euro, avec deux processeurs VM (virtual machines) et deux bases de données de 20 Go. L'offre Autonomous propose une capacité, également gratuite et sans limite de temps, étendue à 100 Go et, en stockage objet (équivalent de Dropbox), 10 Go à disposition sans frais.

« Après avoir testé et vérifié les ressources disponibles, certains clients vont chercher à nous contacter pour aller plus avant. Mais beaucoup s'orientent plutôt vers un partenaire. De fait, le cloud conduit le plus souvent à des "services managés" dès que le projet d'application se développe à grande échelle. » Cela dit, avec son offre de deuxième génération (OCI, Oracle Cloud Infrastructure), le numéro un mondial des bases de données multiplie les process automatisés (autonomous) - ce qui facilite grandement la tâche.