

EDI

L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • SSII • MSP • GROSSISTES

Avril 2014 - Numéro 37 - 10 €

Techno & solutions p.98

Les nouvelles perspectives de la réalité augmentée



Regards croisés p.74

Quand la distribution évalue les marchés verticaux

Actus grossistes p.112

SQP dévoile des technologies de protection inédites

Actus business p.22

- Ascom lie santé et industrie
- McAfee vise les MSP
- Splunk avance dans l'analytics
- Toshiba TFIS optimise l'indirect
- HP spécialise l'impression grand format



Entretien p.34

« Notre channel est le plus vaste du marché »



Mathieu Destot, vice-président d'Alcatel-Lucent Enterprise France



Portrait p.15

Marc Montiel, VP Europe du sud de NetApp Un patron affirmé

Évènement p.18

CeBit 2014, millésime professionnel

Dossier p.38

Affichage, la vitrine du numérique



Les clés d'un passage au cloud réussi

Le cloud séduit de plus en plus d'entreprises en France. Mais passer en hébergé est un projet qui se planifie, afin d'assurer une transition en douceur et une mise en production réellement efficace. Illustrations par l'exemple.

Le réseau joue un rôle capital : sans lui, aucun projet cloud ne peut voir le jour. Dans un contexte d'externalisation des données et des applications, la disponibilité et la qualité de la connexion internet est fondamentale. L'entreprise doit analyser la faisabilité technique de son projet, puis s'assurer de la qualité de son infrastructure technologique. Une attention particulière doit être portée à sa performance, sa redondance, sa duplication et sa sécurisation. Il faut recourir à des solutions haut débit, SDSL ou Fibre Optique Entreprise, pour un débit stable et constant avec garantie de rétablissement court. Il faut également envisager un certain nombre de points clés : analyse des besoins et objectifs, conception d'une architecture adaptée, modalités de déploiement, etc. L'entreprise doit inscrire son projet dans la durée, pour partir sur les meilleures bases. Enfin, il est essentiel qu'elle forme et informe ses collaborateurs, dont les habitudes de travail seront impactées.

ÉTABLIR UNE RELATION DE PROXIMITÉ

Le cloud a un tel impact sur l'activité de la société que celle-ci doit entretenir une relation de confiance avec son prestataire. Ce dernier doit faire preuve d'expérience et être force de proposition, apporter une vraie valeur ajoutée. L'entreprise doit donc porter une attention particulière, lors du choix de son fournisseur, à la qualité de son personnel comme à celle de ses infrastructures. Le prestataire, de son côté, doit offrir tous les gages de contrôle et ouvrir ses portes. De plus, il faut qu'il s'engage sur les plans de reprise d'activité, ou encore sur les modalités de déploiement. Enfin, l'entreprise cliente a pour devoir d'aiguiller au mieux son fournisseur, afin d'élaborer avec lui l'architecture la plus pertinente pour répondre à ses besoins. Dès lors qu'une entreprise a choisi son prestataire de confiance, elle peut presque tout faire migrer dans le cloud. Idéal pour héberger les ressources et les données des parties prenantes de l'e-commerce, ce fameux nuage offre une solution idoine à ceux qui ont besoin de puissance de calcul. En revanche, les bases de données volumineuses et critiques trouveront mieux leur place sur un serveur dédié ou resteront



au sein de l'entreprise, de même que les applications monolithiques, peu optimisées pour le cloud. Un prestataire de qualité propose une offre redondée sur plusieurs sites distants. Ces sites doivent se situer en France, avec possibilité d'y accéder à la demande. Il s'agit d'un gage de sécurité permettant de toujours localiser ses données, d'en conserver la maîtrise et d'être en conformité avec le régime juridique français. De même, le partage de ressources ne doit pas menacer la confidentialité et l'intégrité de ces informations, correctement cryptées et maintenues isolées.

PRÉVOIR UNE RÉVERSIBILITÉ OBLIGATOIRE

La question de la réversibilité est essentielle. En effet, l'entreprise doit s'assurer qu'elle n'est pas captive de sa relation avec son prestataire, afin de se ménager une porte de sortie éventuelle. Pour cela, il convient de porter une grande attention aux clauses relatives à ce sujet dans le contrat, et de prévoir un éventuel rapatriement des données. Pour plus de sérénité, la réversibilité doit être abordée en début de collaboration. Et afin d'inscrire son projet dans le long terme, l'entreprise doit vérifier que le fournisseur sélectionné présente toutes les garanties financières nécessaires. En cas d'infraction à la législation ou d'injonction de la justice, la responsabilité incombe au propriétaire des données hébergées en mode cloud, c'est-à-dire à l'entreprise cliente. Pour être sûre d'être couverte, elle doit donc s'assurer que son prestataire dispose des certifications de sécurité nécessaires, accepte de se plier à toute demande d'audit externe et propose une traçabilité optimale de l'accès aux données. On le voit : l'informatique à la demande n'est pas une mode poussée par le marketing, mais une véritable révolution technique, qui modifie la manière de travailler. Le cloud est en plein essor et compte de beaux jours devant lui. ■



Cyril de Metz est président de l'opérateur Nerim, société qu'il a rejointe en 2008.

Diplômé de l'ESC Montpellier, il a occupé des responsabilités dans la finance, mais aussi à Deutsche Telekom, Club Internet, Ernst & Young et AFP. Affable, souriant et décontracté, Cyril de Metz est un manager structuré qui écoute et décide vite, avec détermination mais sans fébrilité.