

Cloud broker : à la recherche du meilleur des mondes

(4 609 caractères espaces compris)



Par Didier Lavoine*

La multiplication des offres d'applications et de services en mode cloud a un effet pervers : la simplicité inhérente au cloud laisse penser que tout devient facile ! Ce n'est évidemment pas le cas... Car le cloud n'apporte pas une réponse unique à tous les besoins des DSI et des métiers : tout dépend des cas d'usages, qui sont, par définition, très variés, surtout si l'on inclut une dimension prospective. À cela s'ajoutent les différentes formes de cloud dont il faut tenir compte : privé, public ou hybride, en fonction des exigences de sécurité et d'engagement de services.

En réalité, il importe de considérer également quatre éléments. Le premier porte sur la réversibilité : comment quitter son prestataire et quelles en sont les conséquences ? Le second concerne le fait de pouvoir choisir un prestataire d'architecture multi-cloud, pour des besoins spécifiques, des considérations géopolitiques ou géographiques. Le troisième est lié au cycle de vie des cas d'usages. En effet, se pose la question de l'intégration du cloud dans le système d'information existant, qui rend souvent incontournable l'étape cloud hybride. Enfin, il convient de considérer les aspects réseaux, en particulier la qualité des accès, les débits et la latence.

On le voit, le cloud ne simplifie pas toujours la vie des DSI, dès lors qu'ils doivent combiner plusieurs modèles de cloud (privé, public, hybride, souverain), plusieurs caractéristiques (utilisation mesurable et facturation à l'usage, évolutivité rapide, mutualisation des ressources, accessibilité sans limite et libre-service), et plusieurs modèles d'architecture possibles (SaaS, PaaS, IaaS), proposés par des centaines de fournisseurs, éditeurs, acteurs du services, sociétés de conseil, opérateurs, revendeurs, intégrateurs, fournisseurs d'infrastructures. Et l'affaire se complique dès lors qu'il s'agit d'évaluer les performances réelles des multiples fournisseurs présents sur le marché, dont beaucoup sont des acteurs dont la maturité et la solidité financière peuvent se révéler incertaines et dont le savoir-faire a encore des marges de progression.

86 % des entreprises françaises envisagent de se tourner vers le « cloud brokering »

Les DSI sont-ils pour autant condamnés à affronter la complexité du cloud ? Non, car il est possible, et pertinent, de recourir à un « cloud broker ». Son rôle est de proposer une architecture de services optimisés prenant en compte les différents critères des entreprises, les cas d'usages et les contraintes techniques, en s'appuyant sur les offres de différents providers. Selon une étude publiée par CXP-PAC sur les usages du cloud hybride, 86 % des entreprises françaises envisagent que leur DSI s'engage vers le « cloud brokering ».

Selon cette étude, un tiers des entreprises françaises devraient gérer plus de 50 % de leurs tâches dans un environnement de cloud hybride en 2018. Pour Franck Kenney, directeur de recherches chez Gartner, « *le futur du cloud computing sera marqué par l'importance des « cloud brokers », agissant comme intermédiaires entre les fournisseurs de services et les entreprises clients, avec des solutions qui peuvent aller jusqu'à la gestion des accès aux services, la sécurité ou même la création de services nouveaux.* » Un « cloud broker » agit ainsi sur trois leviers, qui concernent toutes les composantes du cloud (logiciels, infrastructures, réseaux, contrats de maintenance) : l'optimisation des performances, l'indépendance à l'égard des prestataires et la réduction des coûts.

Un courtier en cloud pour quoi faire ?

1. Définir la stratégie cloud, avec une vision dans la durée basée sur la maturité des services et les enjeux de l'entreprise.
2. Élaborer la cartographie et la structure des services IT.
3. Évaluer l'éligibilité de chaque brique technologique, fonctionnelle et applicative.
4. Sélectionner les meilleures technologies, afin d'identifier et de valoriser les apports d'une transposition partielle ou totale du SI dans le cloud.
5. Élaborer une étude d'opportunité pour la DG sur les enjeux du cloud.
6. Sélectionner les meilleurs prestataires.
7. Négocier les prix.
8. Définir les meilleurs services et traduire les besoins identifiés en exigences répondant aux spécificités du cloud au travers d'un dossier d'exigences fonctionnelles et techniques.
9. Garantir la cohérence du système d'information dans le cadre des projets de cloud.
10. Garantir la flexibilité du système d'information, sa performance et sa sécurité.

* *Didier Lavoine est Directeur Technique de [Digora](#), entreprise de service numérique spécialiste de la gestion des données et des infrastructures IT.*