

Cloud : un nouveau mode de consommation

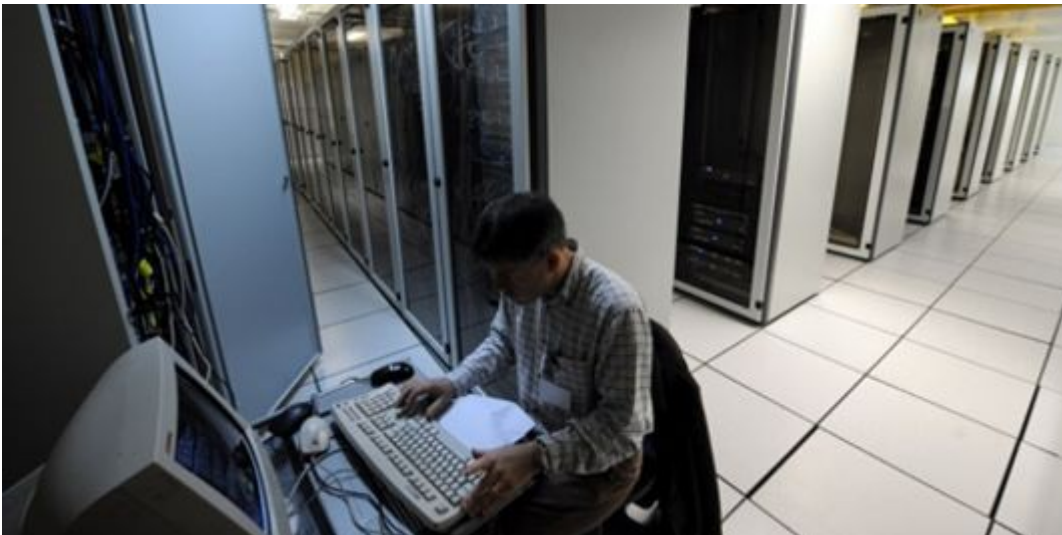
Le "cloud" modifie les relations entre le client et le fournisseur, les services que ce dernier peut apporter devenant plus importants que le produit lui-même. Pour les deux parties, il s'agit de trouver un nouveau modèle économique

LE MONDE | 11.04.2012 à 10h22 | Par Florence Puybareau

Abonnez vous à partir de 1 € Réagir Ajouter

Partager [Twitter](#)

image: http://s2.lemde.fr/image/2009/01/24/534x267/1146210_3_c715_les-grandes-ssii-comme-capgemini-ne-sont-pas_0093a224344cfc46b24c7e597189ce8c.jpg



Si, d'un point de vue technologique, le "cloud computing" est plutôt une évolution qu'une révolution, il a en revanche totalement modifié la manière de "consommer" l'informatique. En effet, depuis plus de trente ans, le schéma classique est d'[acheter](#) les machines et les logiciels, ces derniers étant cédés sous forme de licence d'exploitation. A l'utilisateur de [payer](#) un supplément tous les ans pour la maintenance et la mise à jour du produit.

Pour le fournisseur, ce modèle a d'énormes avantages financiers, puisqu'il permet d'[afficher](#) dans le chiffre d'affaires les ventes de la solution (qui peuvent [dégager](#) jusqu'à 80 % de marge, comme la suite logicielle Office de [Microsoft](#)) et de les [valoriser](#) sur

l'[avenir](#). Pour un euro de licence, certains produits professionnels promettent à l'éditeur et à ses partenaires entre 5 et 10 euros de frais d'exploitation. Avec le cloud, l'utilisation de la ressource est fondée sur la location, ce qui a des conséquences immédiates sur le chiffre d'affaires.

En revanche, le principe constitutif du cloud sous-entend la possibilité pour le client de [baisser](#) drastiquement sa [consommation](#), voire de [changer](#) facilement de prestataire. Autant d'incertitudes qui peuvent [être](#) mal interprétées par les [marchés financiers](#) et qui expliquent pourquoi quelques grands acteurs du secteur - comme l'allemand SAP - ont été assez réticents avant de se [lancer](#) dans cette technologie.

Néanmoins, le fournisseur est loin d'être perdant. Car, avec le cloud, le client doit de toute façon payer pour, par exemple, la location du produit, la [formation](#) des utilisateurs, les connexions haut débit ou encore les services annexes (nouveaux modules...). Les plus menacés sont en fait les petits distributeurs et certaines [sociétés](#) de services : "Le cloud va [supprimer](#) les intervenants les moins qualifiés car l'enjeu va [résider](#) dans les services à valeur ajoutée", note Mathieu Poujol, directeur infrastructures & [technologies](#) du cabinet Pierre Audoin Consultants.

LA RUÉE VERS L'OR

En attendant que le marché se structure, on assiste à une véritable ruée vers l'or, tous les fournisseurs espérant bien se [positionner](#) pour [profiter](#) de la manne financière attendue. A [commencer](#) par les grands acteurs du secteur comme [Amazon](#), IBM, HP, Microsoft, [Google](#) et autres EMC, [Oracle](#) ou Cisco.

Les grandes SSII (comme Capgemini) ne sont pas en reste, car le cloud ressemble beaucoup aux services qu'elles proposent déjà à leurs clients (l'externalisation). Pour les éditeurs de logiciels, le modèle à [suivre](#) est celui de Salesforce qui est devenu, en dix ans, le leader mondial des solutions de gestion des forces commerciales grâce à son service de cloud. Autres acteurs privilégiés : les hébergeurs "neutres" (Telecity, Interxion...), des prestataires disposant de data centers mis à la disposition d'[entreprises](#) ou de fournisseurs de solutions de cloud.

Enfin, dans cette liste non exhaustive, un type de prestataires est devenu incontournable : il s'agit des opérateurs télécom, à l'image d'[Orange](#), de Deutsche Telecom ou de Verizon. "Ces prestataires ont la maîtrise totale du réseau, et plus on est proche de la source émettrice, plus on est assuré de la qualité de services", explique Mathieu Poujol. Un phénomène tel qu'aujourd'hui Orange est devenu le premier fournisseur de solutions cloud en [France](#) tandis que [SFR](#) a fait du cloud l'un des enjeux majeurs de sa stratégie à destination des professionnels.

UN OUTIL DE MODERNISATION POUR PME

Mais les fournisseurs ne sont pas les seuls à **connaître** une transformation du fait du "nuage". Il en est de même pour les clients professionnels. "Cela dépend de la taille des entreprises, explique Emmanuelle Olivié-Paul, directrice associée du cabinet Markess **International**. Pour les plus petites, c'est la possibilité d'**accéder** à un certain nombre d'innovations auxquelles elles ne pourraient pas **prétendre** en raison d'un coût trop élevé dans le modèle classique. Elles peuvent aussi **exploiter** des ressources informatiques sans **avoir** en interne du personnel qualifié. Le cloud devient un véritable outil de modernisation. Pour les grandes entreprises, le "cloud" permet de **convertir** des dépenses jusqu'alors considérées comme relevant de l'investissement en fonctionnement, ce qui, en période de restriction budgétaire, est souvent apprécié car plus facile à **moduler**."

En revanche, tous **les experts** mettent en garde contre la réduction de coût qu'apporterait systématiquement l'utilisation du cloud. En effet, entre le prix de l'abonnement et les services annexes (comme la formation), le coût de base est souvent similaire à celui d'un modèle classique. En fait, c'est sur la flexibilité, comme la possibilité de **mobiliser** à tout moment de nouvelles ressources informatiques, que l'entreprise sera vraiment gagnante.

Florence Puybareau

Un "cloud" multiforme

Le terme "cloud computing" intègre plusieurs composants. S'il repose toujours sur la mutualisation et la location de ressources informatiques, il peut concerner uniquement les logiciels (on parle alors du SaaS ou *Software as a Service*, le plus répandu aujourd'hui car le plus simple à mettre en oeuvre) mais aussi plus globalement les infrastructures (le IaaS ou *Infrastructure as a Service* : l'entreprise loue de l'espace et de la puissance de serveurs), voire les plates-formes (le PaaS, *Platform as a Service* : l'entreprise loue tout sauf les logiciels).

Par ailleurs, il existe trois grands types de clouds : le cloud public comme celui proposé par Google ou Amazon, où les données de tous les utilisateurs sont gérées sur les serveurs du fournisseur sans tenir compte de leur provenance ou de leur importance. Méfiantes vis-à-vis de ce modèle, beaucoup de grandes entreprises préfèrent avoir recours à un cloud privé, à savoir un espace consacré à leurs données chez un fournisseur ou dans leur propre data center. L'avantage est de pouvoir bénéficier de l'optimisation des serveurs (virtualisation) et d'une certaine flexibilité. Mais dans ce mode, proche de la classique infogérance, les avantages apportés par le cloud sont limités.

C'est pourquoi une troisième solution commence à émerger : le cloud hybride, qui propose aux professionnels de mêler cloud privé (pour les applications critiques) et cloud public pour les données moins stratégiques.

En savoir plus sur http://www.lemonde.fr/technologies/article/2012/04/11/cloud-un-nouveau-mode-de-consommation_1683499_651865.html#fMwduXfd2yLJYjoJ.99