

SaaS l'évolution naturelle de l'ASP

Appelés ASP (Application Service Provider), les hébergeurs applicatifs surfent aujourd'hui sur le Software as a Service (entraînés par la vague Cloud) pour devenir des fournisseurs d'applications à la demande. Tour d'horizon des évolutions et des problématiques de ce nouveau marché.

➤ Par Guillaume Rameaux

aspaway



Specialty

Cloud Computing

Managed Services

Infrastructure

La « nouvelle ère de l'IT » est marquée par l'engouement des acteurs de l'informatique professionnelle pour le modèle Cloud Computing ; ceux-ci promettant à leurs clients l'avènement d'une véritable révolution technologique. Et s'il faut bien avouer que l'armada marketing déployée par les acteurs historiques du marché a parfois été quelque peu excessive, c'est bel et bien à un modèle informatique nouveau que sont aujourd'hui confrontés les responsables informatiques.

« Nouveau concept qui a explosé dans un environnement de marché troublé, le Cloud Computing, ou Informatique en Nuages, a de multiples définitions, indique le cabinet Pierre Audoin Consultants (PAC). Cette multiplicité des définitions, aiguillonnée par le marketing, reste une des principales pierres d'achoppement entre les acteurs du marché ». Pas toujours simple en effet de trouver ses repères entre les différents modèles de services (Software, Platform ou Infrastructure), de déploiement (Privé, Public, Hybride) et des caractéristiques pas toujours identiques (paiement à l'usage ou forfait mensuel, ressources mutualisées ou dédiées,...).

15 % DU BUDGET IT EN 2015

Ce marché reste malgré tout le plus dynamique du secteur IT. Alors qu'il générerait seulement 4 % des dépenses informatiques en 2010, le Cloud Computing pèsera près de 15 % du budget IT des entreprises françaises en 2015 pour un marché total qui devrait atteindre plus de 7 milliard d'euros dans l'hexagone. Le Software as a Service, plus communément appelé SaaS, est l'architecture qui séduit actuellement le plus les entreprises. Et ceux qu'on appelait jusqu'à présent les ASP (Application Service Provider) se sont aujourd'hui convertis en fournisseur d'applications SaaS.

➤ Le Cloud Computing pèsera près de 15 % du budget IT des entreprises françaises en 2015

Le principe est simple. Côté éditeur, l'idée est de faire appel à un spécialiste de l'hébergement afin de lui confier son progiciel. Ce dernier installera tous les éléments nécessaires au fonctionnement de l'application sur son infrastructure. Il mettra à disposition les ressources nécessaires pour garantir disponibilité et performances. Les clients de l'éditeur pourront alors utiliser son application en mode SaaS et bénéficier des avantages qui en découlent.

La principale différence avec un hébergement applicatif classique vient du modèle de licencing. Alors qu'une application hébergée est principalement vendue avec une licence classique (on premise), l'application en mode SaaS est commercialisée sous forme de service avec un paiement à l'usage.

L'entreprise peut ainsi ajuster ses dépenses avec finesse et les faire correspondre avec ses besoins réels, qui sont bien souvent en relation directe avec son business. Ajoutez à cela les économies d'administration, de maintenance, de mise à jour, de montée de version, de déploiement, et ce « delivery model » devient vite attractif pour les directions informatiques qui se voient contraintes de réduire leur budget de fonctionnement et pour les directions fonctionnelles qui trouvent dans cette nouvelle offre de l'agilité et de la souplesse par le côté modulaire des solutions, de l'adaptabilité et de la réactivité (par la rapidité d'implémentation de la solution).



Un constat particulièrement vrai pour les petites ou moyennes entreprises, aux capacités d'investissement limitées, et qui peuvent désormais accéder aux mêmes services que les plus grandes compagnies sans prévoir un budget IT surdimensionné par rapport à leur activité.

LES FREINS À L'ADOPTION DU CLOUD COMPUTING

Si le métier d'hébergeur applicatif en lui-même n'a donc pas profondément évolué avec le Cloud Computing, de nouvelles problématiques ont émergé. Des freins subsistent à l'adoption des applications hébergées. Sécurité, performances, perte d'autonomie, les inquiétudes peuvent être multiples. Les questions d'infrastructure, dont les clients souhaitent s'affranchir en adoptant une démarche Cloud, doivent être étudiées avec attention avant de choisir un prestataire. Le choix est en effet stratégique pour le développement de l'éditeur dont les clients finaux passeront de façon transparente chez un autre fournisseur. Une mauvaise qualité de service pourrait être lourde de conséquences sur le chiffre d'affaires.

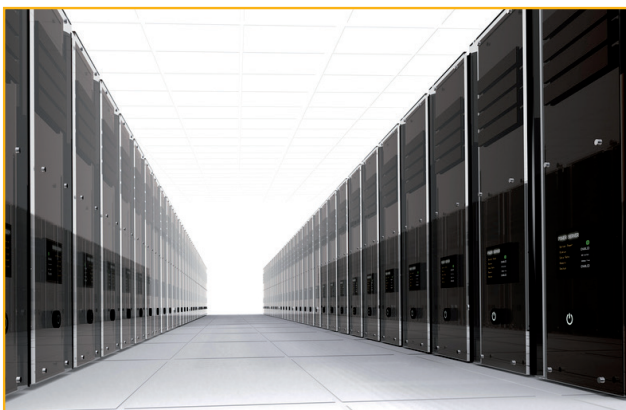
Mieux vaut donc opter pour un partenaire solide lorsqu'il s'agit de porter son application dans le Cloud. Et dans le domaine de l'infrastructure, les « poids lourds » de l'IT tirent leur épingle du jeu. Difficile en effet pour un petit hébergeur local de rivaliser avec des géants comme IBM qui exploitent plusieurs dizaines de milliers de mètres carrés de machines.

LES BARRIÈRES PSYCHOLOGIQUES ET LÉGALES

Mais au-delà de l'aspect hardware, l'informatique « as a Service » comprend évidemment une part d'accompagnement, de conseils et de support. La proximité avec le client sera un élément déterminant dans la réussite d'un tel projet. Beaucoup d'entreprises ont tendance à se tourner vers un acteur avec une présence nationale, voire régionale pour l'externalisation de leur applicatif. « Une vraie préoccupation existe quant à la localisation et l'intégrité des données car les réglementations se durcissent, mais aussi car plusieurs cas de fuites, pertes et vols de données se sont succédés chez

les grands acteurs américains », souligne Pierre Audoin Consulting. La barrière est toutefois davantage psychologique que technologique. Malgré les quelques cas de fuites de données effectivement observés, la peur de voir ses données partir dans un datacenter à l'autre bout du monde ne repose sur aucune logique purement technique quand on observe la différence de niveau de sécurité entre une infrastructure comme celle d'IBM ou Microsoft et celle d'une TPE/PME.

Dans certains services informatiques, l'adoption d'un service en nuage peut même être perçue comme une véritable expropriation pour la DSI.



Face à la vague Cloud, certains rôles devront en effet être repensés et certaines tâches redistribuées. Une externalisation s'accompagnant inéluctablement d'un transfert de compétences et d'influence, le processus ne se fera pas sans réticence de la part de responsables IT frileux à l'idée de voir une partie de leurs prérogatives s'envoler. Les contreparties devraient toutefois finir de convaincre la plupart d'entre eux. Dans les PME particulièrement, les ressources aujourd'hui proposées par les prestataires Cloud permettent d'accéder à un niveau de performances, de sécurité et de compétences qu'elles n'auraient jamais pu atteindre en interne à moins de consentir à d'énormes investissements.

Charge aux DSI de prendre à leur compte cette transformation et d'en tirer un avantage stratégique pour les divisions métiers.

COMMENT ENVOYER SON APPLICATION DANS LE NUAGE

Globalement, la problématique aujourd'hui pour une entreprise n'est donc plus vraiment de savoir si elle a ou non intérêt à opter pour un service de Cloud Computing, mais bel et bien de déterminer quel service et quel prestataire lui conviendront le mieux. Pour les éditeurs, le constat est le même. Impossible aujourd'hui d'aller à contre-courant et de ne pas proposer une version hébergée de son applicatif quand tous les plus grands se sont engouffrés dans le marché. Si plusieurs solutions sont possibles, toutes n'ont pas les mêmes avantages.

La première qui pourrait sembler naturelle est d'héberger soi-même son application et de faire évoluer son business d'éditeur vers celui de Cloud

Aspaway, l'hébergement haut de gamme appuyé par IBM

Créé en 2000, l'hébergeur français Aspaway a basé sa stratégie sur des alliances fortes avec des acteurs comme Orange, Sage ou Oracle. Situé sur un marché haut-de-gamme, Aspaway justifie son positionnement par une infrastructure sans faille. Son principal partenaire, IBM, lui fait en effet confiance pour adresser le marché des PME, sociétés du mid-market et filiales de grands comptes. Aspaway utilise donc l'infrastructure du numéro un mondial de l'outsourcing pour sa propre offre et fait ainsi bénéficier ses clients des investissements réalisés depuis plusieurs dizaines d'années. « Aucun DSI ne mettra en cause les qualités de sécurité et de services d'IBM », résume Ronny Pouvreau, Responsable Marketing d'Aspaway. Point clé de la qualité de l'offre, le datacenter IBM de Montpellier et tout récemment celui de Clichy, où sont stockées les applications confiées à Aspaway. Avec plus de 10 000 m² de salles serveurs entièrement redondantes, les entreprises de taille moyenne peuvent accéder à des ressources hautement disponibles avec des SLA entre 99,5 % et 99,9 %.

Service Provider. Une stratégie risquée à plusieurs égards. En termes de Time To Market tout d'abord, la mise en œuvre de l'offre pourrait se révéler longue et donc susceptible d'entraîner un report d'activité commerciale. La mise en place des infrastructures nécessaires peut également être une source de difficultés pour une entreprise dont ce n'est pas le métier et engendrer des coûts matériels et humains importants.

Une problématique à laquelle il est possible de pallier en souscrivant à un service IaaS (Infrastructure as a Service) de type Amazon ou OVH. L'inconvénient venant alors de la standardisation de ces offres qui empêchent toute personnalisation de l'environnement.



La meilleure alternative reste donc de faire appel à un spécialiste de l'hébergement applicatif qui saura rapidement déployer l'outil sur son infrastructure ou celle d'un tiers et garantir un service satisfaisant pour les utilisateurs. Plusieurs sociétés sont présentes sur ce marché comme OVH, Jaguar ou Aspaway (voir encadré) et il convient de bien étudier les solutions proposées avant de faire son choix. « Les offres sont généralement artisanales avec des niveaux de qualité très hétérogènes, prévient en effet l'institut PAC. Les décideurs cherchent de plus en plus de l'hébergement haut de gamme car l'IT est critique pour eux ».

Avec un marché estimé à 315 millions d'euros en France en 2011, le SaaS risque de devenir un enjeu capital, aussi bien pour les hébergeurs et que les éditeurs. ■

Aspaway : « Le Cloud Computing, une décision stratégique ! »

« Le Cloud Computing est en passe de transformer la relation qui liait l'entreprise et son outil informatique. Désormais, elle peut s'affranchir de certaines contraintes en les déléguant à un partenaire reconnu et de confiance. Cette nouvelle relation « externalisation applicative » avec un « infogéreur/hébergeur » méritait que l'on s'y attarde car de nombreuses entités réfléchissent à franchir le pas du Cloud Computing.

Le marché l'a bien compris. En ce sens, de nombreux acteurs cherchent aujourd'hui à se positionner comme les partenaires « Cloud » des entreprises et des éditeurs souhaitant bénéficier de l'approche Cloud/ SaaS. Pour autant, cela ne s'improvise pas et nécessite de s'appuyer sur des infrastructures industrielles spécifiques. Il est également à prendre en compte l'approche économique de ce nouveau modèle. Dans tous les cas, il est important de bien comprendre les fondamentaux de l'approche du Cloud Computing afin de mettre en œuvre son projet et de ne pas se lancer tête baissée dans un chantier hasardeux. Les professionnels de l'industrie doivent donc faire preuve de pédagogie et de transparence pour permettre au Cloud Computing d'émerger et de se positionner comme le nouveau moteur de la transformation du paysage IT. » Didier Bonjour, Directeur Commercial d'Aspaway.

aspaway

Advanced
Business
Partner

Specialty
Cloud Computing

Managed Services
Infrastructure

Pour aller plus loin : www.aspaway.fr