

Le cloud

Qu'est-ce que c'est?

Le cloud désigne l'accès via Internet à un service, facturé à l'usage, sans achat de la ressource sous-jacente au service (serveur, logiciel). Depuis l'essor du cloud en 2006, les services disponibles en mode cloud se sont diversifiés : depuis la simple location de puissance de calcul (« Infrastructure as a service ») jusqu'à l'accès une application métier complète (« Software as a service »).

Des entreprises pour vous accompagner

OVH, Outscale, Microsoft Azure, Amazon EC2, Google Cloud

Influenceurs à suivre

Clément Vouillon, Octave Klabla, Marie Jung, David Linthicum, Rachel Delacour.

3 entreprises qui utilisent cette techno

Aujourd'hui, toutes les entreprises ont adopté le cloud. On peut distinguer 3 modes :

- *cloud public* : il est accessible publiquement à tout client. Cela ne signifie pas que chacun peut voir ce que les autres font sur le cloud! Chaque client a ses espaces privés sur le cloud.
- *cloud privé* : comme un cloud public sauf qu'il est détenu, géré et utilisé par l'entreprise exclusivement - il n'est pas accessible à des tiers.
- *cloud hybride* : c'est un cloud privé où certaines formes d'opérations (moins confidentielles) peuvent être déléguées à un cloud public.

Vous aurez remarqué que les fiches « web API » et « cloud » ont le même texte pour la catégorie « impact business ». Car dans une large mesure, les APIs et le cloud sont les deux ingrédients d'une même révolution : l'accès à une variété de services via le web.

Quel impact business?

- Externalisation : une entreprise peut avoir accès à une grande variété de services « cloud » fournis par des prestataires plutôt que de les développer elle-même.
- Croissance : une entreprise peut offrir un service sous forme cloud : nouveaux clients, nouveaux marchés, nouveaux business models.

Ressources nécessaires

Ressources organisationnelles :
- une DSI prête à évoluer sur ses compétences : pilote de services externalisés plutôt que directement productrice de ces services.

Ressources financières :
- passage d'un modèle de de capex (actifs immobilisés au bilan) à opex (charges ou produits au compte de résultat)

Facteurs-clés de succès et pièges à éviter

Facteurs-clés de succès
- savoir être consommateur de services cloud mais également fournisseur : quelle partie de votre activité est susceptible d'être offerte en mode « as a service » ?

Pièges à éviter
- mal suivre les coûts : la facturation à l'usage du cloud peut s'avérer onéreuse.
- manque de suivi juridique sur la chaîne de traitement des données.