

# Mutations en profondeur

**> Green-attitude, haute densité... Oui, ça joue. Mais c'est avant tout le changement de modèle induit par le «cloud» qui incite à externaliser.**

## **EXTERNALISER PAR SOUCI DE RATIONALISATION**

Le Cloud Computing change tout! Plus qu'un bouleversement technologique, c'est prioritairement un changement de modèle économique: on passe de l'achat au paiement à l'usage. Cela signifie que les datacenters vont rapidement migrer vers des centres mutualisés. Moins de 20% sont aujourd'hui externalisés; dans dix ans, 80% le seront, indique Gartner.

*«On construisait un datacenter pour vingt, vingt-cinq ans; on programmait en le surdimensionnant. Aujourd'hui, c'est impensable, illustre Bernard Moreau (Lab Group). Trop cher. Et, surtout, inapproprié. La construction implique trop de variables qu'une entreprise non spécialisée ne peut plus maîtriser!»*

Externaliser facilite le basculement d'un modèle à l'autre. C'est le choix des plus petites organisations, moins tributaires d'un «legacy». Elles externalisent par souci de rationalisation: OPEX plutôt que CAPEX. «Elles

Ils ont participé au dossier...

**Bruno Fery**, Head of Datacentre Services, ebrc  
**Amaury Fonteyn**, Sales Consultant, Telindus  
**Francisco Malpica**, Sales & Marketing Manager, Visual Online  
**Bernard Moreau**, Chief Executive Officer, Lab Group  
**Jean-François Mairlot**, Departement Manager Products and Solutions, Telindus

*n'hésitent pas, commente Francisco Malpica (Visual Online). On le voit à tous niveaux. A 35,00 EUR par mois, notre offre de téléphonie externalisée a motivé nombre de PME qui ne veulent plus entendre parler du PABX. C'est un exemple révélateur. Je suis persuadé que cette tendance se vérifiera dans la majorité des domaines applicatifs. Si on externalise ses applications, plus besoin d'infrastructure, plus besoin de datacenter!»*

Si les arguments en faveur de l'externalisation sont nombreux, le recentrage sur le business est le premier que Telindus avance en prospection. «C'est la question préalable que l'on pose, assure Jean-François Mairlot (Telindus). Voulez-vous continuer à faire ou préférez-vous que des spécialistes prennent le relais? Ne pensez-vous pas que vous générerez plus de valeur en vous concentrant sur les métiers que vous maîtrisez?»

Ces remarques supposent une approche orientée «services», qui écarte -par conséquent- les hébergeurs centrés sur la location de surfaces. «Le datacenter devient une commodité, observe Bruno Fery (ebrc). Aussi, pensons-nous que nous avons tout à gagner en nous investissant dans les services à haute valeur... Ce n'est pas un changement d'orientation pour ebrc, mais une évolution. On nous consulte de plus en plus souvent pour virtualiser, reprendre le stockage, gérer des systèmes d'exploitation, bref gérer la production IT. Nous devenons un fournisseur global!»

## **OPEX OU CAPEX? OPEX NATURELLEMENT!**

Les clients rechignent de plus en plus à investir dans leurs propres infrastructures informatiques, confirme Telindus. «Depuis que l'on peut payer uniquement ce que l'on utilise, les CAPEX sont sous pression, estime Amaury Fonteyn. Pourquoi s'en étonner?»

Et puis, rappelle-t-on dans la filiale de Belgacom, un datacenter de taille moyenne, c'est deux ans de travaux, plans et autorisations compris. «En CAPEX, c'est bien trop lourd à supporter, commente Thibault Meur, Datacenter Solutions Line Manager (Belgacom). C'est de l'argent, c'est même beaucoup d'argent qui ne rapporte pas. Ensuite, il faudra gérer cet investissement, le maintenir, le faire évoluer. Ce qui n'est pas toujours compris dans les budgets...»

Ces évolutions induisent l'externalisation. Les PME, en particulier, ne peuvent plus maîtriser l'évolution technique. Et quand bien même le pourraient-elles, elles en seraient incapables financièrement. «D'une manière générale, dans le choix du datacenter, les financiers ont de plus en plus leur mot à dire», observe Francisco Malpica (Visual Online). Jean-François Mairlot (Telindus) renchérit: «Hier, le datacenter était l'affaire du CIO, et de lui seul; aujourd'hui, le CFO intervient dans la négociation. A poids égal!»

Si le Cloud s'impose aujourd'hui, c'est précisément parce qu'il est basé sur un modèle OPEX, estime pour sa part

Bernard Moreau (Lab Group). «C'est la conséquence de la crise! Du coup, nos contacts ont évolué. Nous discutons davantage avec des responsables financiers; des personnes qui n'ont de connaissances IT, mais qui sont parfaitement en mesure d'exprimer les besoins en termes opérationnels: messagerie, stockage, sauvegardes... Avec le Cloud, nous entrons dans la dimension 'service'. En somme: 'voilà ce que je vous propose, à tel coût mensuel et sous telles garanties'. C'est pourquoi, je suis persuadé que le Cloud est un phénomène irréversible!»

## **ECO-RESPONSABLE? SUR LE PAPIER, C'EST FACILE...**

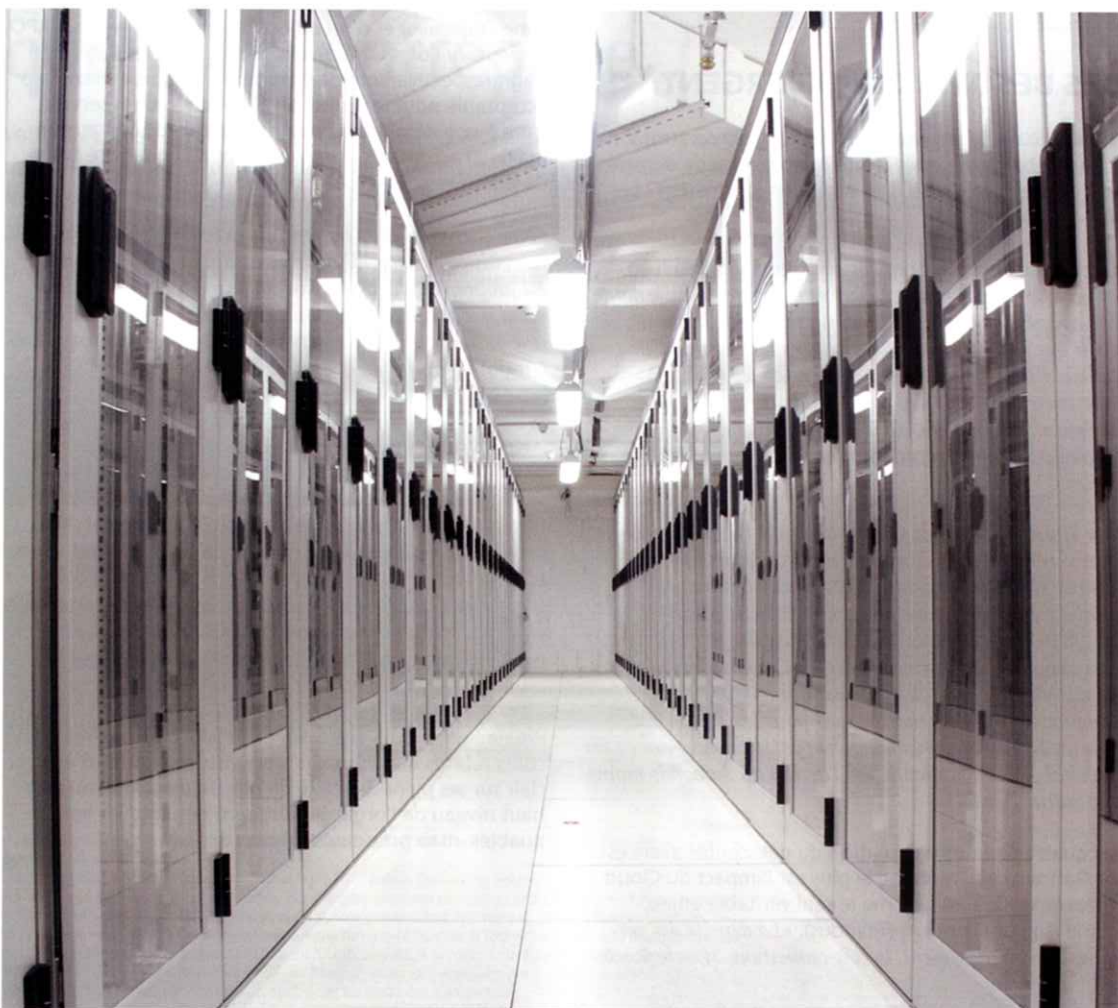
«Mon infrastructure est-elle bien refroidie? Puis-je accepter plus d'équipements, ou des équipements à très haute concentration calorifique? Puis-je faire évoluer mon PUE? Les questions de nos clients sont naturellement les nôtres, observe Jean-François Mairlot (Telindus). Avec l'avènement du Cloud Computing, elles deviennent plus sensibles encore.»

En dix ans, les datacenters ont évolué à l'instar des équipements d'infrastructure. «Ils consomment différemment d'avant. En 2000, nous avions des serveurs 4U qui consommaient plus que les serveurs 1U d'aujourd'hui, mais dans un rack actuel la consommation est de 42U! Automatiquement, on a plus de serveurs, avec une consommation énergétique en hausse», rappelle Amaury Fonteyn (Telindus). Les datacenters de dix ans ou plus ne possèdent pas un système de refroidissement assez performant pour supporter la montée en puissance des racks. Les modifier? C'est possible. Mais à quel coût? Conséquence: beaucoup ferment.

Les entreprises sont-elles pour autant éco-responsables? La question divise. «La green-attitude n'est pas un critère de choix déterminant, même si nous pouvons avancer un meilleur PUE, estime Francisco Malpica (Visual Online). Dans notre cas, c'est sans mérite: intrinsèquement, un Tier II est plus green qu'un Tier III ou un Tier IV. Cela ne veut pas dire pour autant que nous ne soyons pas au top de la technologie...»

La réalité n'est pas toujours verte. Sur le papier, tout est possible. Dans les faits, la démarche peut être rebutante.

»» Suite à la page 22



## » Suite de la page 21

«Le cooling est devenu un métier à part entière, ne craint pas d'affirmer Bernard Moreau (Lab Goup) Avec l'apparition d'équipements à très haute dissipation calorifique et la prise de conscience des quantités très importantes d'énergie consommées par l'informatique des datacenters, on est appelé à agir sur différents fronts: traiter la haute densité informatique, mais aussi l'hétérogénéité des matériels; prendre en compte les contraintes environnementales et d'efficacité énergétique, tout en garantissant les 'fondamentaux' comme la continuité de services et la haute disponibilité, mais aussi la sécurité.»

Chez ebrc, on estime qu'il faut être au top. Un effort constant. Et, indirectement, un investissement permanent. «Nos clients y sont sensibles... même si 'green' signifie avant tout réduction de la facture énergétique, nuance Bruno Fery (ebrc). Dans cette course sans fin, clients et fournisseurs sont gagnants. Disons-le tout net: notre rentabilité est intimement liée à la maîtrise de nos coûts. Ce faisant, nous résolvons un problème souvent épineux pour nombre de clients, à savoir le renouvellement ou la mise à niveau d'infrastructures devenues coûteuses sur le plan énergétique et inefficaces en termes de performances.»

## DES BESOINS QUI DIVERGENT

Le concept du datacenter a changé en peu de temps. Il renferme beaucoup plus d'intelligence, plus de densité; il est plus «green» aussi. Des arguments, vraiment? Les avis sont contrastés.

«Gare à la surenchère! prévient Bernard Moreau (Lab Group). Le marché observe, parfois compare, mais je doute qu'il soit réellement sensibilisé. En revanche, le fait de savoir que nous sommes dans la ligne les rassure. Chez Lab, nous avons confié ces aspects de conception à APC, notre partenaire technologique. On leur fait entièrement confiance... comme nos clients nous font confiance pour la gestion de leurs opérations. On forme une chaîne de valeur.»

Pour Francisco Malpica (Visual Oline), il faut relativiser cette surenchère du «toujours plus, toujours mieux». Et de se souvenir: «Avant 2009, nous profitions des installations d'ebrc; tous nos clients étaient hébergés chez ebrc, filiale comme nous de l'Entreprise des P&T. Quand nous avons ouvert notre Colocation-Center, la moitié de nos clients ont choisi de nous rejoindre à Contern. C'est la preuve qu'il y a un marché tant pour les Tier IV que pour les Tier II. Ne nous leurrions pas: le premier driver est financier. Pour nos clients, un Tier II c'est deux fois moins cher qu'un Tier IV!»

Des quatre facteurs d'évolution du datacenter avancés par Gartner, celui mobilise le plus est l'impact du Cloud Computing. Ce serait même le seul véritable enjeu, estime Amaury Fonteyn (Telindus). «La densité des serveurs, le refroidissement, la consommation... Les technolo-

gies évoluent, sans plus. Nous les suivons dans le sens où elles sont intrinsèquement liées à notre métier d'opérateur de datacenter. L'innovation, la vraie, c'est le cloud. C'est aussi le cloud qui suscite le plus de questions du marché, lequel nous demande des garanties en termes de sécurité, de disponibilité, de confidentialité, d'intégrité... C'est là le vrai challenge!»

## LES SLA COMME POINTS DE REPÈRES

«Voilà, aujourd'hui, ma situation; je suis conscient que je dois remplacer mon infrastructure ou, à tout le moins, la faire évoluer, mais si je peux éviter cet investissement, tant mieux, nous disent nos prospects, rapporte Jean-François Mairlot (Telindus). C'est aujourd'hui la première motivation pour externaliser. La seconde est naturellement liée aux SLA. Soit faire aussi bien, sinon mieux à coût égal et à SLA constant. La décision repose sur ce rapport.»

Techniquement, la discussion tournera sur l'établissement d'un objectif de temps de reprise (RTO – Recovery Time Objective) et d'un objectif de point de reprise (RPO – Recovery Point Objective) pour chacun des services. Il s'agit respectivement de déterminer la durée maximale acceptable pour la remise en production d'un service suite à une défaillance et le point de retour en arrière maximal acceptable correspondant à la quantité limite de données pouvant être perdue.

«Nos clients les plus importants externalisent des fonctionnalités sur base d'une répartition des risques qui leur est propre, les autres choisissent ce mode de fonctionnement par manque de ressources; ils cherchent avant tout une garantie de service, schématise Bernard Moreau (Lab Group). Dans les deux cas, bien que sans comparaison, la question du SLA est fondamentale.»

Des SLA élevés ne sont bien sûr nécessaires que pour répondre à des enjeux critiques! Les applications possibles grâce au «cloud» sont nombreuses, et toutes ne nécessitent pas un taux de disponibilité maximal. «La mise à disposition d'un environnement de pré-production, par exemple, sera beaucoup moins critique que l'accès à un site Web, surtout si ce dernier porte un enjeu de vente en ligne, complète Francisco Malpica (Visual Oline). C'est pourquoi il est tout à fait intéressant de voir se multiplier les modèles et les offres.»

Préalablement, il s'agira donc d'évaluer précisément les coûts relatifs aux durées d'inactivité, mais aussi d'être au clair sur ses plans de route de reprise d'activité, au plus haut niveau de l'organisation, sans négliger les immanquables -mais précieuses- phases de test.