

SiliconDSI SiliconData SiliconCloud SiliconTV

 [Connectez-vous](#)

[ABONNEZ-VOUS AUX NEWSLETTERS](#)

COMPOSANTS TÉLÉCOMS **INFRASTRUCTURE** SOLUTIONS WORKSPACE CYBERPOUVOIRS

DSI CLOUD BIG DATA SECURITE MOBILITE OPEN SOURCE **Livres Blancs** Dossiers Evénements Quiz Emploi Blog 4G Zones Partenaires

 Testez vos connaissances en participant aux **quiz** de la rédaction 



Didier Renard, Cloudwatt « Livrer 10 000 VM sur notre offre Cloud à la fin 2014 »

A la tête du cloud souverain depuis quelques mois, Didier Renard évoque pour Silicon.fr le lancement de l'offre compute de Cloudwatt, ses ambitions, son positionnement et les évolutions à attendre.

Le [2 juillet 2014](#) par [Jacques Cheminat](#) [inPartager89](#)

Didier Renard a pris les rênes de Cloudwatt à la fin du mois d'avril et à part [une intervention aux Assises de la souveraineté numérique](#), l'homme était rare dans les médias. A l'occasion du lancement officiel de l'offre IaaS du cloud souverain, le dirigeant a répondu en exclusivité à nos questions.

Silicon.fr – Vous lancez une offre compute qui était attendue depuis longtemps, quelles sont les raisons de ce retard ?

L'offre de VM était effectivement attendue et il y a probablement eu une communication hâtive et un retard interne dans la gestion du projet. Cependant, nous avons annoncé le lancement de l'offre compute en juin 2014 et finalement nous avons respecté ce délai. Elle est complétée par une offre de [stockage](#) objet. Nous disposons donc maintenant d'une offre complète de cloud public reposant sur OpenStack.

Silicon.fr – Il existe une guerre des prix dans le domaine du IaaS notamment par les grands acteurs du cloud, pouvez-vous lutter à armes égales ?

Sur le tarif, nous sommes dans une situation de commodité. Or sur le marché du IaaS, la règle est simple, il faut se positionner sur les prix d'Amazon. Nous avons donc décidé de nous orienter sur

ces tarifs même si nous disposons de coûts fixes importants. [NDLR : les instances proposées par Cloudwatt débute à 0,035 euro par heure pour une petite instance sous [Linux](#) ; sous Windows Server, elle débute à 0,133 euros par heure]. L'objectif est de lancer une première offre généraliste.

Silicon.fr – Ces offres vont-elles évoluer ?

La loi de Bezos d'Amazon est que le prix des VM est divisé par deux tous les 3 ans. On peut donc imaginer une offre IaaS à valeur ajoutée notamment par l'ajout de briques de sécurité, comme du firewall ou du load balancing. Nous allons le faire prochainement, non pas par un système de release mais au fil de l'eau. Par la suite, nous adapterons les VM en fonction des usages.

Silicon.fr – quels sont vos objectifs sur l'offre compute et comment sera-t-elle distribuée ?

Nous avons un objectif ambitieux, mais raisonnable d'une livraison de 10 000 VM d'ici à la fin de l'année. Sur notre modèle de distribution, nous sommes en indirect et nos partenaires pourront proposer nos offres en fonction des usages, e-commerce, Big Data, développement et test, éditeur en mode SaaS à des entreprises de toutes tailles. Avec nos partenaires, nous disposons aujourd'hui d'une quarantaine d'accords notamment avec des ESN (SSII). Nous avons aussi des accords privilégiés sur du cloud hybride avec APX et Cheops Technology. Enfin, la distribution se fera aussi via nos actionnaires que sont [Orange](#) et Thales.

Silicon.fr – La concurrence existe sur la partie compute avec Numergy, mais également d'autres acteurs comme OVH ou Ikoula, comment vous différenciez-vous ?

Aujourd'hui, le marché du cloud en France est dominé par le cloud privé. Sur le cloud public, la multiplicité d'acteurs est une bonne chose car le marché n'est pas mature en France. Il y a une résistance des entreprises françaises sur ce sujet. Par rapport à nos offres, les éléments différenciateurs sont le prix et la performance. Nous avons aussi un modèle facile à comprendre.

Silicon.fr – Est-ce que le marché du brokering (place de marché de ressource) de cloud vous intéresse ?

C'est quelque chose que nous regardons comme une opportunité dans le cas de surprovisionnement de VM et donc dans le besoin d'absorption de ces capacités. Cela peut nous procurer des gains marginaux. Les brokers (place de marché de ressources clouds) commencent à se mettre en place et peuvent finalement arriver plus rapidement que prévu. Nous sommes très attentifs à l'initiative de la Deutsche Borse à vendre des VM comme une matière première.

Silicon.fr – Vous êtes partenaire d'eNovance sur la partie OpenStack qui vient d'être [rachetée par Red Hat](#), est-ce que cela vous impacte ?

Cette acquisition n'est pas complètement neutre pour nous, mais elle intervient dans un changement de phase. Au début, eNovance a été très présent, mais aujourd'hui le contrat prévoit un transfert de compétence et cette étape est en cours de réalisation. Nous restons attachés à ne

pas être liés avec un acteur en particulier. Par contre, le rapprochement avec Red Hat peut être une opportunité pour l'intégration de RHEL dans nos instances.

Silicon.fr – Sur OpenStack, on évoque l'amorce d'une fragmentation de la plateforme Open Source avec une certaine forme de privatisation, quelle est votre opinion ?

Cloudwatt a été un important contributeur dans OpenStack. Nous le serons un peu moins à l'avenir pour nous focaliser sur nos offres. Néanmoins, nous travaillerons sur le projet mainstream de la plateforme sans forme de privatisation notamment sur les différentes briques qui nous intéressent comme l'orchestrateur Heat ou l'activité Compute avec Nova.

Silicon.fr – Certains analystes parlent d'un possible rapprochement avec Numergy, l'autre cloud souverain, qu'en pensez-vous ?

Aujourd'hui, il n'y a pas de demande de rapprochement entre les deux groupes. Nous sommes dans une phase de conquête sur un marché du cloud public où il y a besoin d'avoir plusieurs acteurs. Quand le marché aura évolué dans les années qui viennent, il appartiendra aux actionnaires de se prononcer sur un éventuel rapprochement.