



# Un Voyage dans le Cloud

Un retour d'expérience .....

Christophe Bianco  
Excellium Services  
[cbianco@excelliumservices.com](mailto:cbianco@excelliumservices.com)





# Qui sommes nous?



- Startup Luxembourgeoise (3 mois d'existence, 8 personnes).
- Domaine d'activité – La fourniture de services dans le domaine de la sécurité de l'information – “Protéger les données” ( #SaaS #Cloud #BigData #Security).
- Clientèle – Banques, Assurances, Administrations..... Et PME.
- Principaux coûts – Salaires & IT.
- Trésorerie et croissance, nos rêves (cauchemars) quotidiens .....

✓ Background Telecom et IT !!!!!



# Pourquoi envisager les nuages?

## Notre perception du modèle économique du Cloud

- Pour nos besoins Informatiques
  - Service standards (mail, office et CRM)
  - Rapidité de mise en oeuvre (time to production)
  - Niveau de service & expertise
  - Ressources / Compétences nécessaires
  - Flexibilité & adaptabilité / évolution
- Pour nos services clients
  - Coûts / Investissements
  - Flexibilité / évolution
  - Time to market

### Nos attentes vis à vis du Cloud:

- ✓ Réduction des coûts
- ✓ Rapidité de mise en oeuvre
- ✓ Augmentation du niveau de service
- ✓ Anticipation des besoins



# Avantages / désavantages du Cloud

**Time to Market**  
**Flexibility**  
**Scalability**  
**Mutualisation of the resources**

- Dynamic provisioning according to business needs
- Hardware and software optimisation
- Elasticity of the computing
- Green computing
- Pay as you use
- OPEX
- Data center integration

**Security**  
**Data governance**  
**Control**  
**Dependency on the network**

- Software isolation is not complete
- Loosing control on your IT
- Data leakage can happen
- Data integration is difficult across firewalls, with different semantics...
- No “traditional” SLA
- Dependency on telecoms networks



Private Clouds

PaaS / IaaS

SaaS



# Notre perception du cloud

Par rapport à une consommation traditionnelle de l'IT

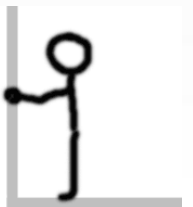
| En tant que client – Patron de PME  | Offre Fournisseur                  |
|---|------------------------------------|
| Réduction de coûts Télécoms / compétences IT                                    | Hosting                            |
| Transfert de compétences et engagement de service (capex -> opex)               | Managed Private Cloud              |
| “Ecrasement” des coûts du fait de la mutualisation (ex. Services de messagerie) | Public Cloud                       |
| Prise en charge de mon IT en réduisant mes coûts – partenariat obligatoire      | Hybrid (mixte de Private & public) |



# Comment y aller?

Le monde n'est pas un "Open bar" !!!!

- Avoir une idée claire de la criticité et de la valeur de ses données (applications et process) et de la gestion de celles-ci.
- Définir son acceptation du risque (cf. cas de 2e2).
- Comprendre l'offre (attention aux cascades de sous traitance) – Qui fait quoi?
- Challenger son fournisseur (SLA, Modèle de Coûts, délais, Gestion des données, ...) – Non on est pas obligé d'accepter le contrat standard!!!





# Leçons apprises & Conseils ...

- De notre côté
  - Connaître son acceptation du risque.
  - Comprendre ses données et leur usage.
  - Quant c'est gratuit vous en avez pour votre argent!
  - C'est un marché immature -> compétition.
- Du côté des fournisseurs (sans prétention!)
  - Parlez notre langue (non je ne sais pas combien de mémoire et de puissance CPU j'ai besoin pour faire tourner mon CRM) !
    - & nous ne sommes pas tous des Banques.
  - Etre service provider est un métier.



***Dans le cloud je dois y voir clair !***





***Merci !***

***cbianco@excelliumservices.com***