



Bulletin sur les technologies d'IDC

## L'laaS infonuagique privée au Canada

Présenté par : TELUS

*Tiré de la recherche effectuée par le Canadian Strategic Sourcing and Cloud Continuous Information Service d'IDC*

Juillet 2015

### INTRODUCTION

---

*Pour une société de services financiers de premier plan, la décision était simplement une question d'argent. « Nous sommes pleinement engagés dans les solutions d'infonuagique », a récemment déclaré le directeur de l'information. « Toutefois, l'infrastructure-service (laaS) publique n'était pas une option pour nous. Nous traitons d'importantes quantités de données très sensibles et très personnelles. Nous devons tenir compte de certaines exigences réglementaires, mais aussi et surtout de notre image de marque, et nous avons par conséquent créé notre propre nuage privé. » Le directeur de l'information a poursuivi en expliquant la démarche adoptée par l'entreprise, les investissements qu'elle a réalisés dans l'équipement et les logiciels ainsi que les efforts qu'elle a déployés pour la virtualisation de ses éléments d'infrastructure et pour le changement de la plateforme utilisée par leurs systèmes de base.*

*Six mois après le début de la démarche, son équipe était plus occupée que jamais. Les services de TI assuraient désormais le soutien de deux environnements et l'énergie requise pour gérer leur nuage privé plaçait le directeur de l'information dans une situation difficile : il fallait modifier l'échéancier du projet, reporter l'introduction de nouveaux produits et composer avec des problèmes affectant le moral de l'équipe. Finalement, tout s'est résumé par de simples calculs économiques. « Le chef des finances et moi avons vérifié les chiffres. La conclusion à laquelle nous sommes arrivés est que nous ne réalisons aucune économie. »*

*De nombreuses entreprises canadiennes qui créent leur propre nuage privé vivent des expériences similaires. Tout semble parfait en théorie, mais en réalité, les solutions infonuagiques privées et gérées sur place ne réduisent pas les efforts requis pour la gestion et n'offrent pas les avantages attendus en matière de souplesse, d'accès à des technologies de pointe et d'économies de coûts. IDC a constaté un renversement de la tendance ainsi qu'une transition des solutions infonuagiques autogérées sur place vers des solutions d'laaS privées et hébergées. De récentes recherches réalisées par IDC ont démontré qu'au Canada, un nombre à peu près égal d'entreprises font appel à des modèles de solutions gérées sur place ou à des modèles de solutions privées hébergées. Au cours de la prochaine année, par contre, on prévoit que le nombre de solutions privées hébergées va s'accroître à un rythme deux fois plus élevé que celui des solutions d'laaS privées et gérées sur place.*

*Le présent Bulletin sur les technologies d'IDC nous donne un aperçu du marché des solutions d'infonuagique au Canada et des tendances concernant l'laaS. Ce document explique également les usages et avantages des solutions d'laaS privées et fait un survol de la nouvelle solution d'laaS infonuagique privée de TELUS.*

Juillet 2015, IDC #CAN05X

## L'IAAS INFONUAGIQUE PRIVÉE AU CANADA

Lorsque les décideurs canadiens des secteurs des affaires et de la technologie pensent à l'infonuagique, c'est habituellement des services infonuagiques publics dont il est question. Une simple recherche sur Google ou sur le site Web d'IDC révèle que l'infonuagique publique a attiré beaucoup plus d'attention que l'infonuagique privée. Les solutions infonuagiques publiques comme Microsoft Office 365, Salesforce.com et d'autres produits de type logiciel-service (SaaS) ont été les principaux catalyseurs d'une croissance de plus de 30 % du marché des solutions d'infonuagique au Canada en 2014, ce qui a permis de réaliser des ventes de près de 2,5 milliards \$ CA dans ce secteur. Dans le marché des solutions d'infrastructure-service (IaaS), les solutions publiques ont également fait la majorité des manchettes. Toutefois, la réalité est que les entreprises et les fournisseurs ont mis en place un nombre important d'environnements d'IaaS privés et spécialisés au Canada. Le marché des solutions d'IaaS privées et hébergées est déjà 70 % supérieur à celui des solutions d'IaaS publiques. IDC prévoit que ce segment connaîtra une croissance de près de 20 % au cours des cinq prochaines années, comparativement à une croissance de 3,2 % pour l'ensemble du marché des TI, et à un taux de croissance de 3 % pour le marché des services d'infrastructure de gestion. Le marché subit à l'heure actuelle une transition vers les solutions d'IaaS privées et hébergées en raison d'un certain nombre de facteurs :

**Le marché des solutions d'IaaS privées et hébergées est 70 % supérieur au marché des solutions d'IaaS publiques et on prévoit qu'il devrait s'accroître de près de 20 % au cours des cinq prochaines années.**

- **Les nuages privés autogérés perdent de plus en plus leur attrait.** Les nuages privés autogérés que les entreprises mettent en service à partir de leurs propres centres de données perdent de plus en plus leur attrait, principalement parce qu'ils ne permettent pas de simplifier les TI et de réduire les coûts. Les principaux dirigeants du secteur de la technologie abandonnent progressivement la gestion de l'infrastructure et des centres de données, car ils réalisent que leur temps et leurs efforts sont plus profitables lorsqu'ils travaillent avec l'entreprise afin de générer de meilleurs résultats.
- **Elles ressemblent à des solutions publiques, mais ce sont des solutions privées.** Les produits d'IaaS privés et hébergés ont subi des changements majeurs au cours de la dernière année. Les solutions d'IaaS privées qui étaient essentiellement des solutions d'hébergement gérées ont évolué pour devenir de véritables solutions d'infonuagique, à savoir des produits entièrement évolutifs, disponibles sur demande et s'apparentant à un service public. Les fournisseurs de services ajoutent rapidement à leurs solutions d'IaaS privées de nouvelles fonctions qui sont habituellement associées à l'infonuagique publique (comme la conclusion de contrat au clic et les portails de gestion libre-service), à un point tel qu'il deviendra de plus en plus difficile de faire la distinction entre ces deux types de solutions. Contrairement à l'IaaS publique, l'IaaS privée est réservée à un client unique pour lui procurer un niveau élevé de sécurité, l'assurance que ses services sont hébergés au Canada et la capacité de répondre aux exigences réglementaires. Ces avantages ont un prix : les solutions d'IaaS privées et hébergées sont habituellement plus coûteuses que les solutions d'IaaS publiques configurées d'une manière similaire.
- **L'IaaS privée a évolué et n'est plus une solution cloisonnée et à court terme.** Au cours des deux dernières années, les solutions d'IaaS publiques et privées ont été étoffées, passant de solutions distinctes et cloisonnées utilisées pour les essais et la conception ainsi que pour l'hébergement (et relevant uniquement du domaine de la communauté des développeurs) à des solutions pour le soutien des systèmes d'entreprise et de production dans de nombreuses compagnies. La prochaine étape dans l'exploitation des avantages offerts par l'infonuagique

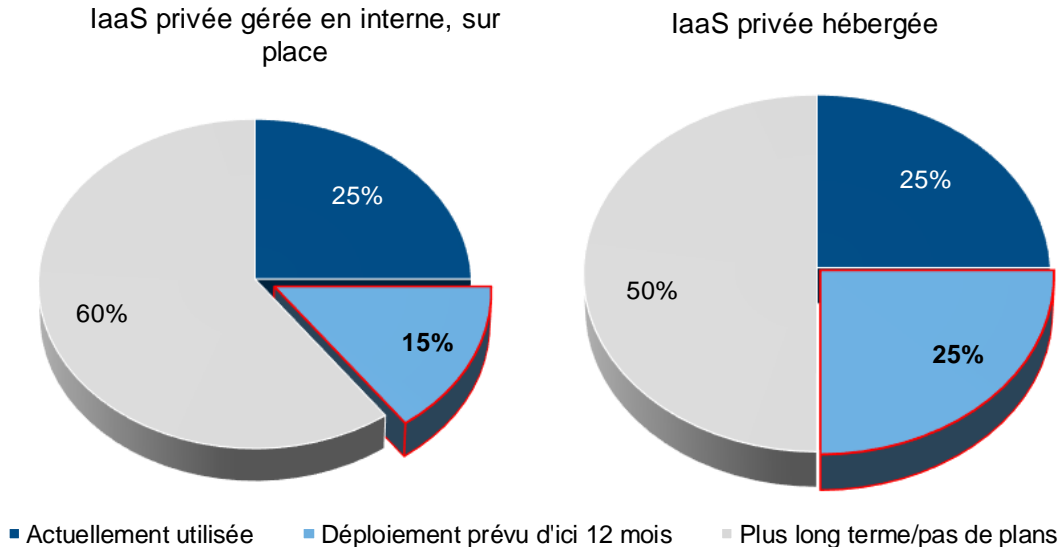
sera l'intégration à grande échelle entre les systèmes internes et externes, les logiciels et l'équipement, la gestion de multiples fournisseurs de services d'infonuagique, et la création d'une plateforme permettant d'unifier les données de l'entreprise, peu importe la technologie, l'emplacement ou le dispositif utilisé. C'est ce que l'on appelle un nuage hybride. Au cours de la dernière année, les entreprises et les fournisseurs ont mis davantage l'accent sur l'objectif d'interopérabilité entre les plateformes d'IaaS et les technologies qui se trouvent sur place.

La transition des solutions gérées sur place à des solutions privées et hébergées, l'évolution des options et des fonctions offertes par l'infonuagique privée et l'importance du nuage privé dans l'infrastructure infonuagique hybride ont donné un essor important aux services d'IaaS privés et hébergés au Canada, et cette tendance devrait se maintenir. Dans le cadre de l'enquête annuelle d'IDC Canada sur les services d'infonuagique (mai 2015), nous avons constaté qu'à l'heure actuelle, le taux d'adoption des solutions d'IaaS privées et hébergées est le même que celui des solutions gérées sur place, mais que les deux tiers des entreprises qui projettent d'adopter une solution d'IaaS privée feront appel à un fournisseur indépendant (voir la figure 1). IDC prévoit qu'au fur et à mesure que les avantages de l'infonuagique hébergée se matérialiseront, nous assisterons à une accélération de la transition vers des solutions d'IaaS privées et hébergées, au point où la majorité des entreprises utiliseront des solutions fournies par des tiers.

**FIGURE 1**

### Intentions de déploiement de solutions d'IaaS infonuagiques privées

Q. *Quels sont les plans de votre organisation concernant les modèles suivants en matière de capacité de serveur à la demande – solution déployée en interne/nuage privé sur place?*



Source : IDC, 2014; n = 109

### POURQUOI L'IAAS INFONUAGIQUE PRIVÉE?

Les organisations canadiennes créent des environnements hybrides dans lesquels les solutions d'IaaS publiques et privées sont utilisées de concert avec les environnements existants.

Les directeurs de l'information de premier plan déploient des charges de travail sur les plateformes publiques ou privées en appliquant les pratiques exemplaires suivantes :

- **Conformité réglementaire.** L'laaS privée devient un élément essentiel dans les industries et entreprises hautement réglementées qui doivent gérer de l'information et des données très sensibles. L'laaS privée est une solution consacrée à un client unique et configurée de manière à l'isoler des autres utilisateurs, tout en permettant à des vérificateurs indépendants d'avoir accès à cette information et à ces données. De plus, la vaste majorité des solutions privées utilisées par des entreprises canadiennes sont mises en œuvre au Canada, ce qui garantit que l'exigence relative à l'emplacement de stockage des données est respectée. En fin de compte, l'laaS privée permet aux entreprises de se conformer à la réglementation gouvernementale et à celles des industries, ce que ne permet pas l'laaS publique.
- **Sécurité.** Les services d'infonuagique fondés sur l'infrastructure sont, pour la plupart, mis en œuvre dans des centres de données ultramodernes et hautement sécurisés. Les centres de données commerciaux utilisent des systèmes de sécurité physiques et virtuels largement supérieurs à ceux habituellement déployés par les entreprises canadiennes. De plus, bien que les solutions d'laaS publiques et privées soient conçues en mettant l'accent sur la sécurité et la tolérance aux pannes, les solutions d'laaS privées et hébergées sont, par nature, conçues en fonction de normes plus exigeantes. Même si l'accès aux installations et aux ressources est étroitement protégé, la sécurité de l'information repose malgré tout en grande partie sur les épaules du client. La façon dont l'équipement et les ressources de réseau sont déployés ainsi que les méthodes de chiffrement et de protection des données utilisées sont des facteurs qui auront finalement une plus grande incidence sur les risques d'intrusion, de vol de données et de pannes que toutes les mesures pouvant être mises en œuvre par un fournisseur de services d'laaS.
- **Configuration.** Les entreprises canadiennes profitent des avantages de l'laaS : agilité, souplesse, capacité et économie de coûts. Bien que les organisations utilisent l'laaS publique et privée à des fins similaires, l'laaS privée peut généralement être configurée et personnalisée de manière à répondre à des besoins spécifiques, notamment aux exigences de performance imposées par la gestion des mégadonnées et par les systèmes de production qui sont essentiels à l'entreprise.

## CE QUE DOIT COMPORTER UNE SOLUTION D'IAAS INFONUAGIQUE PRIVÉE

---

Les moyennes entreprises classent la sécurité ainsi que les fonctions et qualifications des centres de données au premier rang des critères de sélection d'une solution d'laaS privée et hébergée. Cela inclut les certifications comme SAS70 et SSAE (mesures de protection pour le traitement des transactions et la sécurité des données), CSAE (conformité, sécurité et accès aux données) et PCI (ventes au détail et commerce) qui deviennent des éléments clés dans la comparaison des solutions d'laaS privées de différents fournisseurs. Les clients accordent également de l'importance à des services de qualité qui sont aussi économiques, et ils veulent que ces services soient mis en œuvre au Canada.

Concernant leur préférence en ce qui a trait à la sélection d'un fournisseur, les acheteurs du marché des moyennes entreprises ont déclaré que les fournisseurs orientés vers les télécommunications constituaient leur premier choix. Venaient ensuite les grandes multinationales, suivies respectivement

par les petits fournisseurs offrant des solutions exclusivement infonuagiques et les fournisseurs de solutions axées sur l'infonuagique. Les entreprises de télécommunications, à force d'acquisitions et d'investissements, se sont rapidement établies comme les chefs de file sur le marché canadien des services d'hébergement. À l'heure actuelle, les entreprises de télécommunications exploitent bien plus de 50 % des centres de données commerciaux au Canada et sont devenues les fournisseurs de choix en matière de services d'infrastructure pour un certain nombre de raisons, notamment :

- leur infrastructure de qualité s'appuyant sur la force de leur réseau, leurs investissements dans la sécurité et leurs centres de données ultramodernes;
- leurs services de bout en bout qui vont de l'hébergement géré spécialisé jusqu'aux services d'infonuagique;
- leurs réseaux de vente étendus et leurs services de soutien offerts partout au Canada.

**Les acheteurs du marché des moyennes entreprises ont déclaré que les fournisseurs orientés vers les télécommunications constituaient leur premier choix.**

## **NOUVELLE SOLUTION D'IAAS INFONUAGIQUE PRIVÉE DE TELUS**

---

- Avec des revenus de plus de 12 milliards \$ CA et plus de 40 000 employés, la compagnie TELUS basée en Colombie-Britannique est la deuxième plus importante entreprise de télécommunications au Canada. TELUS fait également partie des 10 plus importants fournisseurs de services de TI canadiens en plus d'être un des principaux fournisseurs canadiens de services de sécurité. Les revenus générés par ses services de TI dépassent 550 millions \$ CA dont 30 % proviennent de services d'hébergement. Lorsqu'on inclut des services verticaux connexes comme les soins de santé et le secteur public, les revenus générés directement et indirectement par les services de TI de TELUS dépassent 1 milliard de dollars canadiens.
- TELUS est également le plus important fournisseur canadien de services d'hébergement gérés grâce à l'une des plus grandes et larges empreintes de centre de données au Canada. L'entreprise gère plus de 12 000 serveurs et 12 pétaoctets d'espace de stockage de données. Elle exploite huit installations au Canada et a récemment investi plus de 100 millions \$ CA dans deux « méga » centres de données. Ces deux emplacements, l'un à Rimouski au Québec et l'autre à Kamloops en Colombie-Britannique, ont été conçus selon la classification Tier III. Ce réseau pancanadien avec ses centres de données ultramodernes sécurisés constitue le fer de lance de cette entreprise pour ses solutions de TI qui vont de la gestion des technologies sur place jusqu'aux solutions privées, publiques et hybrides présentées sous la bannière des services d'infonuagique de TELUS.
- TELUS réalise des investissements importants dans le but d'améliorer sa gamme de services d'infonuagique en se concentrant sur les solutions hybrides. En plus des nouvelles installations et de la mise à niveau de ses centres de données existants, TELUS prend un engagement à long terme en matière de ressources humaines, de processus et d'outils afin de préparer adéquatement ses services d'infonuagique pour les solutions véritablement hybrides. Les clients seront en mesure de transférer en toute transparence des charges de travail, des données et des applications entre les services d'laaS infonuagiques privés et publics de TELUS. Les clients pourront également choisir des modèles opérationnels gérés par le fournisseur ou autogérés. Le lancement des services d'infonuagique de TELUS prévu pour plus tard cet été introduira un élément de souplesse dans la sélection parmi différents modèles de déploiement d'infonuagique laaS, à savoir des solutions publiques, privées ou hybrides. La gamme de services d'laaS infonuagiques offrira de multiples options de

connectivité. De plus, TELUS proposera des services d'infonuagique professionnels dans le but de simplifier le déploiement des services d'infonuagique et d'accélérer l'adoption du nuage.

- Une des pierres angulaires des services d'infonuagique de TELUS est le service d'IaaS Nuage privé. TELUS a lancé le service d'IaaS privé en 2013. La solution initiale était très efficace et TELUS a été désignée chef de file, soit le rang le plus élevé, dans le cadre de l'évaluation *IDC MarketScape: Canadian Dedicated Private Infrastructure as a Service 2014 Vendor Assessment* (IDC #CA1SSC14, mars 2014).

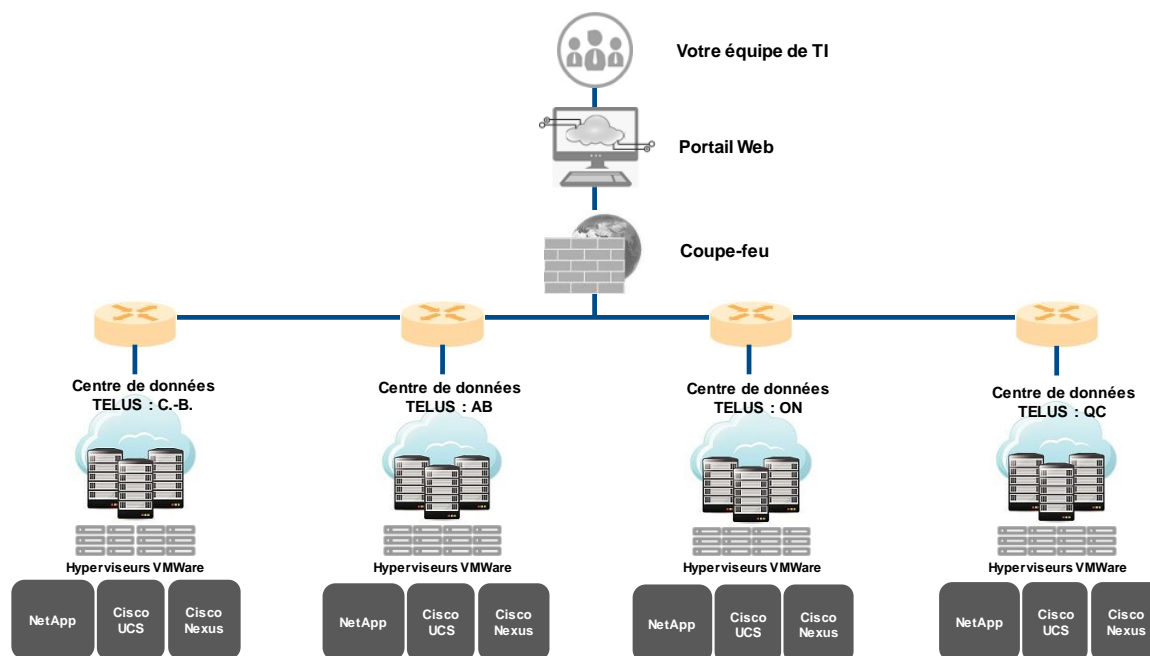
TELUS a introduit toute une gamme de nouveaux outils pour ses services d'IaaS infonuagiques au cours de la dernière année, et projette d'en introduire de nombreux autres cet été pour son service Nuage privé. Bon nombre de ces technologies améliorées sont axées sur l'automatisation et l'orchestration afin de simplifier le déploiement et la gestion des environnements infonuagiques et l'intégration de différentes solutions d'infonuagique dans une vue unifiée. À titre d'exemple, des outils comme UCS et UCS Director de Cisco fournissent une interface intuitive permettant de configurer des plateformes infonuagiques et de gérer efficacement les ressources. D'autres améliorations ont été apportées aux technologies de sauvegarde et de récupération des données et aux réseaux SDN, ce qui permet aux entreprises de réaliser une conception rapide et de redistribuer leurs ressources afin de répondre aux exigences actuelles du secteur des affaires. Les meilleures de ces technologies ont été utilisées par TELUS dans l'élaboration de sa version améliorée du service Nuage privé.

Le service d'IaaS infonuagique privé de TELUS est offert en deux modèles, ce qui constitue une amélioration marquante par rapport à la solution offerte il y a à peine un an. Ces deux modèles sont :

- **Gestion de la plateforme.** Le service de gestion de la plateforme est une solution cogérée qui fait partie du service d'IaaS Nuage privé de TELUS. TELUS met en place et gère l'infrastructure sous-jacente tout en donnant à ses clients la souplesse nécessaire pour concevoir et configurer des machines virtuelles, des solutions de stockage de données et des réseaux, en plus de leur permettre de gérer leurs propres systèmes d'exploitation et applications. Le service de gestion de la plateforme donne également accès au produit en libre-service entièrement orchestré NetBackup de Symantec par l'intermédiaire du portail de gestion des services infonuagiques de TELUS. Avec l'implantation des outils UCS de Cisco, le portail de gestion des services infonuagiques de TELUS est entièrement automatisé et orchestré, offrant ainsi aux utilisateurs la transparence et la souplesse qu'ils recherchent.
- **Gestion des opérations.** Le service de gestion des opérations est une solution entièrement gérée qui comprend la prise en charge du système d'exploitation ainsi que la sauvegarde et la récupération des données. La version originale du service de gestion des opérations a fait l'objet d'une refonte afin d'offrir un nombre beaucoup plus important d'options de configuration ainsi que des services à valeur ajoutée intégrés pour la mise en place et la surveillance des services DNS et Active Directory. Les améliorations procurent aux clients un plus grand nombre d'options, davantage de souplesse et une meilleure transparence des ressources utilisées. Avec les modifications apportées au catalogue des services et qui permettent aux utilisateurs de configurer leurs ressources de serveurs et de stockage de données, TELUS peut désormais accroître la capacité pour répondre à la demande en période de pointe ou encore réduire cette capacité pour s'adapter aux plus petites charges de travail. Cette conception comporte d'importantes ramifications pour le marché. Jusqu'à récemment, les technologies infonuagiques privées étaient principalement réservées aux grandes entreprises. Le service d'IaaS Nuage privé de TELUS vient modifier les facteurs économiques et élimine les obstacles à l'accès aux services infonuagiques de classe entreprise pour les corporations de moyenne et grande envergure, mais aussi pour les petites entreprises qui ont une importante charge de travail de TI ou des besoins d'équipement spécialisé.

FIGURE 2

## Service d'IaaS Nuage privé de TELUS



Source : Conception basée sur l'information fournie par TELUS, 2015

Bien que le service d'IaaS privé soit similaire au service d'IaaS public, il offre une assurance quant à l'emplacement de stockage des données et peut être configuré de manière à répondre aux exigences particulières de l'entreprise. Voici quelques cas d'utilisation du service d'IaaS Nuage privé de TELUS :

- **Applications stratégiques** : applications de productions et applications fondamentales comme les systèmes de planification des ressources de l'organisation (ERP) et les systèmes de gestion des relations avec la clientèle (CRM) qui nécessitent, pour une plus grande fiabilité, un environnement sécurisé et bénéficiant d'une gestion assurée 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
- **Application/charges de travail/données** : environnements réglementés comme des institutions financières qui requièrent une vérifiabilité et un stockage intérieurs des données.
- **Calcul de haute performance pour les solutions utilisant des mégadonnées et l'IdO** : ces solutions nécessitent le stockage et l'analyse de quantités importantes de données.
- **Sauvegarde de données/continuité des affaires/reprise après sinistre** : reproduction des données et des applications à des fins de reprise après sinistre sur des équipements séparés et réservés à l'usage d'un seul client.
- **Capacité** : la possibilité de réduire ou accroître une couverture géographique et d'en tirer parti pour répondre aux exigences du marché canadien et du marché international.

Le nouveau service d'IaaS Nuage privé de TELUS a été conçu en tenant compte du fait que l'infonuagique n'est pas une proposition de type « tout ou rien ». Les directeurs de l'information de premier plan mettront à profit un ensemble de services infonuagiques qui incluront des technologies de services privés et publics, mais aussi des technologies de services gérés sur place. De plus, les services infonuagiques ne seront pas conçus en fonction d'un hyperviseur unique. Les utilisateurs voudront avoir le choix de l'emplacement et des options de gestion, ce qui pourrait dépendre du cas d'utilisation, du stade de maturité de l'utilisateur et du fournisseur de la solution infonuagique. En tant que composante de la gamme de services infonuagiques de TELUS, le service d'IaaS Nuage privé de

TELUS a été conçu de manière à permettre aux clients de faire des choix. Il a également été créé dans une perspective de solutions hybrides. Grâce aux améliorations apportées aux solutions d'laaS privées et publiques, les services infonuagiques de TELUS offriront des capacités hybrides de transférabilité des charges de travail et de gestion orchestrée à partir d'une console unique. La richesse de la conception procure aux clients de TELUS la capacité de mieux harmoniser leur utilisation des TI et le modèle infonuagique, peu importe qu'il s'agisse d'une solution privée ou publique, avec les besoins de l'entreprise. Le service d'laaS Nuage privé de TELUS n'est disponible que par l'entremise directe du canal des ventes de TELUS. Les modèles tarifaires sont fondés sur le nombre de serveurs lames déployés et facturés sur une base mensuelle.

## DÉFIS

---

TELUS a restructuré ses services d'laaS privés afin de fournir aux clients une infrastructure robuste et sécuritaire offrant plus de souplesse, une plus grande transparence et un meilleur choix, mais cette infrastructure comporte des limites. TELUS est confrontée à un certain nombre de défis dans ce marché hautement concurrentiel.

- **Sensibilisation du marché.** TELUS est bien connue dans le marché canadien en tant que fournisseur de services de télécommunications. Pour se positionner comme un des principaux fournisseurs de services d'laaS infonuagiques, elle doit améliorer la notoriété de sa marque et la perception à l'égard de son service dans le marché des services infonuagiques. Le robuste réseau de communication de TELUS et ses nombreux centres de données constituent des outils clés de ses solutions infonuagiques. TELUS doit également mettre en valeur le fait qu'elle exploite des centres de données depuis bien plus de 20 ans et qu'elle possède l'expertise et les solutions nécessaires pour répondre aux besoins des entreprises canadiennes en matière de services infonuagiques.
- **Variation des messages.** De nombreux fournisseurs de services infonuagiques font la promotion d'une proposition de valeur centrée sur la simplification de l'laaS. Les solutions d'infonuagique, en particulier les solutions d'laaS privées et les solutions infonuagiques hybrides, peuvent être compliquées. L'élimination des aspects techniques et de la complexité associés à la gestion de ces plateformes trouvera un écho auprès de nombreux décideurs des services de TI et des autres secteurs d'activité. Toutefois, les difficultés surgissent des menus détails et les acheteurs parviendront rapidement au stade où ils voudront savoir comment TELUS procède pour rendre les solutions infonuagiques plus simples, plus souples et moins coûteuses que s'ils devaient le faire eux-mêmes. TELUS et les autres fournisseurs doivent démontrer, au moyen d'études de cas, comment ils ont été en mesure d'aider leurs clients à atteindre leurs objectifs en matière d'infonuagique.
- **Services professionnels.** Les services professionnels sont un outil essentiel pour aider les organisations à déterminer comment les TI et l'infonuagique peuvent les aider à satisfaire leurs exigences opérationnelles. TELUS compte sur une solide équipe de services professionnels avec une expertise dans les domaines de l'infonuagique, de la réseautique, des centres de données et de la sécurité, et elle accomplit un excellent travail de soutien à la clientèle. TELUS devra continuer d'investir dans les gens et constituer un ensemble encore plus étoffé de pratiques exemplaires et d'outils afin d'embrocher le pas à l'évolution des pratiques hybrides. Les services professionnels de TELUS joueront un rôle critique dans l'aide offerte aux clients pour concevoir des plans directeurs technologiques harmonisés avec leur stratégie et pour fournir un leadership éclairé dans le marché des services infonuagiques.



## CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS ESSENTIELLES

---

L'infonuagique offre de formidables avantages comme l'agilité, la souplesse et les économies de coûts, ce qui permet de transformer et d'améliorer la façon dont les TI sont mises en œuvre. Plus important encore, l'infonuagique est un catalyseur d'améliorations significatives apportées à l'entreprise. Lorsqu'il est question d'infonuagique, il existe une grande variété d'options et de choix, qu'il s'agisse de solutions publiques, de solutions privées ou du nouveau modèle hybride. Dans le cas de l'laaS privée, les entreprises ont commencé à abandonner les nuages privés autogérés pour se tourner vers des modèles de prestation de services hébergés. De plus, les moyennes entreprises demandent de plus en plus à des entreprises de télécommunications comme TELUS de devenir leur fournisseur principal de solutions axées sur l'infrastructure.

Les services gérés, dont les services d'hébergement et les services d'laaS privés constituent un sous-segment, sont un élément critique de la transition stratégique du service des TI qui le fait passer de fournisseur à agrégateur de services. Bien que d'autres modèles permettent de réduire les coûts et procurent un certain niveau de tolérance aux pannes, les services d'laaS privés ouvrent véritablement la voie à une performance supérieure des TI.

Le processus n'est pas simple et les résultats n'apparaîtront pas instantanément ou sans effort. Les directeurs de l'information doivent établir l'ordre de priorité de leurs applications, les associer au modèle infonuagique le plus approprié et élaborer un plan directeur qui tire pleinement parti des avantages de l'infonuagique. Voici quelques autres pratiques exemplaires :

- **Harmonisation de vos efforts.** La transition vers un service des TI plus axé sur les activités de l'entreprise est amorcée. Les directeurs de l'information plus progressistes ont tissé des liens plus étroits et mieux intégré les TI avec l'entreprise. En mettant l'accent sur la recherche des solutions qui sont nécessaires plutôt que sur la façon dont celles-ci sont mises en œuvre, les directeurs de l'information créent des services des TI qui paraîtront très différents des services de TI traditionnels, mais qui seront beaucoup plus souples, réceptifs et efficaces.
- **Planification.** La planification commence avec la détermination des besoins de l'entreprise, des moyens à mettre en œuvre par les TI pour appuyer les objectifs de l'entreprise et des options s'offrant aux services de TI pour faire un meilleur travail d'une manière plus économique. L'infonuagique change la façon dont les TI sont mises en œuvre, agissant parfois comme un complément, parfois comme une solution de rechange pour la manière dont les services sont déployés. Les entreprises doivent réévaluer leur stratégie de TI et déterminer s'il y a lieu de transférer dans le nuage les technologies et tâches traditionnelles comme les essais et la conception et la sauvegarde et la récupération des données, ainsi que le moment approprié pour procéder à ce transfert. Cette nouvelle stratégie de TI ne doit pas être reléguée aux oubliettes. La planification doit être un processus continu permettant d'harmoniser l'utilisation des services fournis en interne et par des tiers avec les besoins de l'entreprise.
- **Évolutivité rapide.** Compte tenu de l'incertitude qui caractérise le climat économique actuel, les directeurs de l'information de premier plan sont en quête d'une infrastructure durable à faible coût qui permettra à leur entreprise de développer et modifier ses stratégies en fonction des exigences du secteur. Les technologies infonuagiques axées sur l'infrastructure permettent aux principales entreprises canadiennes de tirer parti du climat actuel. Les enjeux sont trop grands et les entreprises canadiennes se doivent de réagir rapidement pour faire passer leurs projets d'infonuagique de la phase de conception à celle de la mise en production.

## À P R O P O S D E C E D O C U M E N T

Ce document a été produit par IDC Custom Solutions. Les opinions, l'analyse et les résultats de recherche qu'il contient sont tirés de recherches et d'analyses plus approfondies réalisées et publiées de manière indépendante par IDC, sauf en cas de mention de la contribution d'un fournisseur particulier. IDC Custom Solutions publie l'information émanant d'IDC dans un large éventail de formats pour en permettre la diffusion par différentes entreprises. Un permis de diffusion de l'information émanant d'IDC ne constitue pas un cautionnement du titulaire du permis ou une opinion à son sujet.

## D R O I T D ' A U T E U R E T R E S T R I C T I O N S

Toute information émanant d'IDC ou référence à IDC utilisée dans la publicité, les communiqués de presse ou du matériel promotionnel requiert l'autorisation écrite préalable d'IDC. Veuillez faire vos demandes d'autorisation en composant le numéro de la ligne d'information de Custom Solutions au 508-988-7610 ou en envoyant un courriel à [gms@idc.com](mailto:gms@idc.com). La traduction et la localisation de ce document nécessitent l'obtention d'un permis supplémentaire auprès d'IDC.

Pour plus de renseignements sur IDC, visitez [www.idc.com](http://www.idc.com). Pour plus de renseignements sur les solutions personnalisées d'IDC, visitez [http://www.idc.com/prodserv/custom\\_solutions/index.jsp](http://www.idc.com/prodserv/custom_solutions/index.jsp).

Siège social mondial : 5 Speen Street Framingham, MA 01701 USA Tél. 508-872-8200 Téléc. 508-935-4015 [www.idc.com](http://www.idc.com)

### **IDC Canada**

33, rue Yonge, bureau 420  
Toronto (Ontario) M5E 1G4 Canada  
Twitter : @IDC  
[idc-insights-community.com](http://idc-insights-community.com)  
[www.idc.com](http://www.idc.com)