

DIGITAL ENERGY

SOLUTIONS

Nepřátel pas en privé, juillet et août.
Adresse: Dmi.com / Av. d'Overhem 24 / 1180 Bruxelles
Ed. Resp.: Alan de Fozz
Av. d'Overhem 24 / 1180 Bruxelles
Erveningsnummer P.2014 105
digitalektor@1800.kortrijk.1.2.de.obe.be



LES TENDANCES...
LES PREMIÈRES INTERVIEWS...
LE PROGRAMME DES CONFÉRENCES



**CLOUD
COMPUTING &
DATA CENTER**

FORUM BELUX



CLOUD COMPUTING
LE TOP 20 DES APPLICATIONS



Jan Barbier, PROACT BELGIUM

PROACT CLOUD-IO
LE NUAGE BELGE



DELL
ENTRE CLIENTS ET
SERVICES PROVIDERS



Ronald Crunewald, ECONOCOM

ECONOCOM
TRUSTED CLOUD
ADVISOR

INVITATION

**CLOUD
COMPUTING &
DATA CENTER**
FORUM BELUX

VOUS INVITE
AU

PLUS GRAND EVENEMENT BELUX
DEDIE AU CLOUD COMPUTING & DATACENTERS.

LE 17 NOVEMBRE 2015

PLUS DE 50 ORATEURS OFFRENT UN REGARD NEUF SUR

-  LA VALEUR AJOUTÉE DU CLOUD
-  LES APPLICATIONS ACTUELLES
-  SÉCURITÉ & LA VIE PRIVÉE
-  LES CLOUDS HYBRIDES VS PRIVÉS
-  LES SMART DATACENTERS
-  ET DE NOMBREUX AUTRES SUJETS ...

CONGRESS CENTER CONSTANT VANDEN STOCK - ANDERLECHT / BRUXELLES

ACCES GRATUIT

ENREGISTREZ-VOUS SUR WWW.CLOUDCOMPUTINGFORUM.BRUSSELS

PROACT
Delivering Business Agility

Schneider
Electric

COFELY
Cloud Source

systemat
WE REPAIR IT

uptime elasti
CLOUD DIFFERENTLY

Combell
Your Host on the Internet

unitt
A COMBELL COMPANY

Getronics

Horatio® Storage

interxion
Carrier-Neutral Data Centres

AVAILABILITY SERVICES

econocom

software.brussels
The European Innovation

EuroCloud

Cluster TIC INFOPOLE

EuroCloud
LUXEMBOURG
LETZBURG

ocetic
Your Connection to ICT Research

AGORIA
no future without technology

STARTUPS.be

ChannelConnect

COMPUTER PROFILE
TURNING DATA INTO BUSINESS

iMinds

SOLUXIONS

SOLUTIONS

ISP TODAY



**CLOUD
COMPUTING &
DATA CENTER**
FORUM BELUX

Bruxelles accueillera, le 17 novembre, la première conférence Cloud Computing & Data Center pour la Belgique et le Luxembourg. Une quarantaine d'entreprises spécialisées proposeront leurs offres, ainsi que les organismes et associations spécialisées dans ces domaines qui viendront présenter «the state of the art» du secteur. Cinquante conférenciers sont attendus.

Pour les organisateurs du forum, le cloud computing doit encore être démystifié. Car si l'intérêt est réel, les préjugés restent nombreux. En particulier en Europe. *«Beaucoup d'entreprises pensent par exemple aujourd'hui au disaster recovery comme une application logique pour l'utilisation des centres de données et du cloud, analyse Peter Buelens, consultant en stratégie et co organisateur du Forum. Mais il faut voir plus grand, envisager les apports en termes de flexibilité, d'évolutivité, de maîtrise des investissements IT; réfléchir aussi en termes d'efficacité et de réduction des coûts d'exploitation. Ce sont là des arguments qui ne laissent pas insensibles les dirigeants d'entreprises.»*

Ce forum offre à tous les acteurs professionnels, présents sur les marchés belge et luxembourgeois, l'occasion d'apporter une contribution de fond et donc de convaincre les clients potentiels de la valeur ajoutée du cloud computing et de l'utilisation des data centers. D'autre part, les organisateurs se tournent aussi vers les sociétés pour qui la valeur et les avantages des modèles de cloud sont déjà éprouvés dans leurs applications IT professionnelles.

«Les utilisateurs actuels viendront s'informer sur les derniers développements, l'évolution journalière et la demande sur ce marché. Voilà pourquoi nous souhaitons rassembler un grand nombre d'acteurs pendant cette journée de conférences à Bruxelles, enchaîne François Vajda, coorganisateur. Cet événement mettra l'accent à la fois sur le partage des connaissances et sur les derniers développements technologiques, ainsi que sur la promotion et le développement d'opportunités d'affaires.»

Cloud Computing & Data Center Forum BeLux aura lieu le 17 novembre au Congres Center Constant Vanden Stock, 2 avenue Théo Verbeeck à Anderlecht (Bruxelles). L'accès à cette journée de conférences est gratuit pour les utilisateurs professionnels. Le forum ouvre ces portes à 08:30 et les conférences se tiendront de 09:20 à 17:30. Plus d'informations sur le site web de l'événement www.cloudcomputingforum.brussels

Editeur responsable:

Alain de Fooz
24 avenue d'Overhem
1180 Bruxelles
alain@solutions-magazine.com
tél. +32 (0)2 374 17 55

Stratégie :

Axel Cleven

Rédaction:

Olivier De Doncker - Nora Eeckels
Marc Husquinet - Nicolas Joannes -
Stef Cyssels - Catherine Lenoir -
Jean-Claude Quintart

Photographie :

Bénédictine Maïndiaux

Web Sales Manager :

Samantha Hoggart
samantha@solutions-magazine.com

Publicité :

Prospective Media sprl
Françoise Alix
tél. +32 (0) 10 65 82 28
francoise.alix@prospective-media.be

Mise en pages & Production :

Pierre Bertaux
pierre@solutions-magazine.com

Impression: cdesign

Rédaction, Administration,

Ventes et Abonnements :

24 avenue d'Overhem
1180 Bruxelles
tél.+32 (0)2 374 17 55
fax +32 (0)2 374 88 09
INC: 310-1568406-02
IBAN: BE32 3101 5684 0602
BIC: BBRUBEBB

Prix Abonnement : 50 € par an
Copyright (lay-out et textes):
reproduction interdite sans
autorisation écrite de l'éditeur

LE DATA CENTER SOUS FORTES CONTRAINTES

Montée en puissance, maîtrise de la consommation électrique, stratégies d'infrastructure... Les chantiers se bousculent

Pour 73% des data centers passés à la loupe, la demande en ressources est vouée à grimper à l'avenir -alimentation électrique en tête- alors que, dans le même temps, de moins en moins d'installations compteront sur des budgets à la hausse. Pour faire face à cette situation, les acteurs s'intéressent de près au refroidissement particulièrement énergivore; 80% d'entre eux innove dans ce domaine via le confinement des allées chaudes et froides.

Pour 79%, le DCIM (Data Center Information Management) va aider à piloter les ressources. Sept entreprises sur dix ont planifié un projet DCIM dans les domaines de la gestion énergétique et du suivi des ressources (respectivement 79% et 72%).

Côté cloud computing, les modèles privés, publics et hybrides se répartissent les charges, avec toujours un avantage pour le cloud privé. La sécurité reste un frein majeur à l'adoption du cloud, mentionné par plus de 40% des acteurs du marché.

Dans ce domaine, la sécurité des données représente l'inquiétude prioritaire avec une augmentation de 21% des incidents en 2014. Les préoccupations des entreprises sont centrées sur la perte d'informations (40%) et la continuité opérationnelle (38%).



2016, ANNÉE «MULTI-CLOUD». PRIORITÉ À LA PLURALITÉ !

En 2016, la pluralité sera de mise, les entreprises choisissant de combiner différents clouds, assure Equinix. Tour d'horizon des principales conclusions de l'étude.

650 entreprises interrogées à l'échelle mondiale par Dimensional Research pour le compte d'Equinix, une tendance domine : le modèle «multi-cloud» séduit. Plus de 77% des répondants confirment que leurs projets de déploiement au cours des douze prochains mois concerneront plusieurs offres de cloud.

Si les applications pressenties pour le cloud comprennent le stockage, la sauvegarde, la continuité de service et l'analytique, les entreprises restent prudentes à la lumière des récentes pannes de fournisseurs majeurs et souhaitent éviter de mettre tous leurs œufs dans le même panier.

Parallèlement, la sécurité reste une problématique majeure identifiée par 85% des répondants. La solution privilégiée pour protéger les systèmes consiste à en confier l'hébergement à un fournisseur tiers. Mais, aux yeux des entreprises, la sécurité n'est pas le seul



atout des opérateurs de data centers. En effet, l'interconnexion directe qu'ils offrent avec les installations d'autres clients et les services cloud représente un facteur décisif dans les projets multi-cloud.

D'ailleurs, 87% des professionnels interrogés soulignent la nécessité d'une telle interconnexion pour atteindre leurs objectifs de performance dans le cloud. De plus, 85% considèrent que ces connexions directes renforcent aussi la sécurité du «multi-cloud». Le data center d'hébergement tiers ressort ainsi comme l'élément central du «multi-cloud», capable d'offrir des connexions multiples, à la demande, privées et sécurisées. De quoi concrétiser les atouts de ce modèle de cloud qui, pour Equinix, va devenir une norme mondiale.

LES APPLICATIONS MÉTIERS DANS LE CLOUD !

Dans une étude sur le marché mondial des applications métiers, Gartner montre que les entreprises basculent vers le cloud et le SaaS en particulier.



Développement d'infrastructures, ouverture d'antennes locales, portages linguistiques... Les efforts consentis par les fournisseurs de services cloud pour se rapprocher des utilisateurs finaux vont véritablement commencer à se faire ressentir sur le marché mondial des applications métiers.

En premier lieu pour la bureautique. Pour l'heure, 15% des utilisateurs en entreprise sont concernés, au moins partiellement. Ils pourraient être 60% à l'horizon 2020 si l'on considère cette « forte hausse d'intérêt » relevée par Gartner chez les dirigeants depuis la mi-2014.

Autre ressource en pleine migration vers le cloud : le CRM. Mais souvent dans une confi-

guration hybride, certaines briques restant exploitées en mode cloud privé. Les règles du jeu pourraient par ailleurs évoluer avec le durcissement des régulations sur le stockage et la transmission de données. Sans oublier ces zones géographiques où l'adoption du cloud est retardée par l'indisponibilité de capacités réseau.

En 2020, estime encore Gartner, trois entreprises sur quatre pourraient ne plus utiliser systématiquement des services « clés en main », leur substituant des solutions constituées de plusieurs briques différenciées, conçues par des start-ups ou des éditeurs spécialisés. Les logiciels de gestion HR seraient particulièrement concernés par cette

tendance. Ils seraient surtout caractérisés par une migration tardive, mais assez rapide vers le cloud : 13% de clients SaaS en 2014; 28% en 2019..

Difficile d'avancer un timing précis, le délai d'adoption de ces applications n'étant généralement pas critique -les projets sont souvent en discussion depuis des années et le budget est alloué. La modernisation du parc applicatif reste cependant bel et bien d'une priorité à l'agenda, tout du moins pour 45% des décideurs interrogés par Gartner.

LE BESOIN D'AGILITÉ, MOTEUR DE LA DEMANDE EN COLOCATION ET EN CLOUD

Selon un rapport de 451 Research, quand leur datacenter atteint ses limites, un tiers des entreprises préfèrent opter pour la colocation ou le cloud que d'étendre leur propre infrastructure.



Quand le datacenter atteint 75% de ses capacités d'utilisation, les entreprises commencent à évaluer les alternatives à même de répondre à leurs besoins supplémentaires. Et de se tourner, alors, vers un modèle de colocation de centre de calcul ou vers un fournisseur cloud, plutôt que d'opter pour investir dans l'extension de leur infrastructure sur site.

Si au cours du premier semestre 2015, la décision la plus courante (dans 62% des cas selon 451 Research) a consisté à moderniser l'infrastructure existante pour optimiser l'espace et la puissance de calcul, plus d'un tiers des entreprises se sont laissé tenter par des offres

cloud (IaaS, PaaS, SaaS, cloud privé) ou par la colocation en centre de calcul. Tandis qu'une firme sur quatre a investi dans la mise en place d'une nouvelle infrastructure.

Toujours selon 451 Research, cette préférence pour la colocation et les offres cloud s'explique par la nécessité pour les entreprises d'être plus agiles.

SURCHARGE DES INFRASTRUCTURES : NOS PME S'INQUIÈTENT

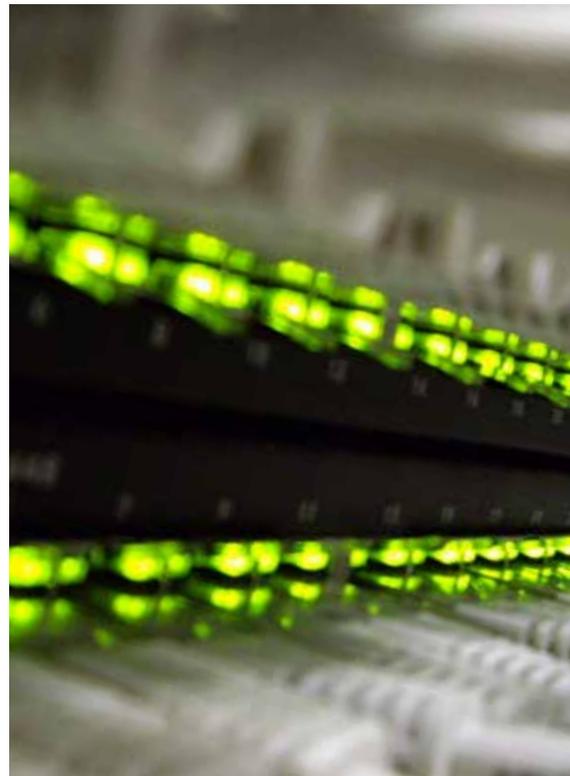
Les entreprises européennes de taille intermédiaire s'inquiètent de l'impact des nouvelles pratiques professionnelles sur les infrastructures et la sécurité. Barracuda Networks, à l'origine de l'étude, parle de surcharge sévère des infrastructures...

En tête des pratiques impactant fortement les infrastructures informatiques actuelles :

- l'utilisation de plus en plus fréquente du cloud pour les services essentiels tels que les emails et la gestion de la relation client (69%);
- l'augmentation de l'accès mobile et à distance aux réseaux informatiques de l'entreprise (62%);
- la croissance générale en termes de volume et de diversité du trafic réseau (58%).

Logiquement, les entreprises se tournent donc vers une structure plus pointue axée sur les données. Mais certains points ne vont pas sans poser problèmes. C'est le cas du changement et de l'adoption de nouvelles règles de conformité (34%), mais aussi de l'utilisation d'une infrastructure cloud (34%), et de la connexion M2M et l'IoT (32%).

Avec cette pression de plus en plus importante sur leur réseau, les entreprises vont impérativement devoir bichonner trois aspects : la performance (74%), la fiabilité (66%) et la sécurité (66%). Bon nombre devront d'ailleurs faire des investissements en ce sens.



SCHNEIDER ELECTRIC REPENSE LE COOLING !

Plutôt que refroidir, Schneider corrige les points chauds, là où les besoins en charges IT sont supérieurs aux capacités de refroidissement, où l'énergie est gaspillée ou encore, au point précis où les capacités de refroidissement excèdent les besoins existants...

La suite de gestion des infrastructures du datacenter (DCIM) StruxureWare de Schneider s'étend avec le module Datacenter Operation : Cooling Optimize. Cette nouvelle brique apporte de l'intelligence aux systèmes de refroidissement des datacenters garantissant une réduction de la consommation énergétique, des économies substantielles ainsi qu'une diminution des risques d'incidents de refroidissement.

«La plupart des systèmes de refroidissement de datacenters sont conçus pour s'assurer que les baies informatiques dégagent la plus forte chaleur soient suffisamment alimentées en air froid. Mais avec ce dispositif, c'est l'ensemble du site qui est refroidi de manière excessive générant de facto un important gaspillage en énergie, commente Soeren Brogaard Jensen, Vice President, Enterprise Software and Managed Services, Schneider Electric. C'est un véritable casse-tête pour les opérateurs : il leur est impossible de réduire le refroidissement des racks sans risquer la surchauffe, parce qu'ils ne disposent pas d'informations pertinentes leur permettant de réaliser cette opération de manière sécurisée.»

Datacenter Operation : Cooling Optimize offre désormais aux responsables de

datacenter une meilleure compréhension de la complexité des flux d'air, intégrant toutes les sources de chaleur ainsi que leurs interdépendances et leurs conséquences en matière de refroidissement.

Les exploitants peuvent ainsi surveiller le statut en temps réel du datacenter et déterminer l'impact de chaque action de refroidissement. Ils peuvent anticiper les problèmes de surchauffe et éviter les «Hotspots» ou points chauds ainsi que les problématiques en termes de capacités de refroidissement. Via l'analyse en continu, ils sont également capables de prévoir les besoins futurs et d'identifier puis de débloquer des capacités de refroidissements pour traiter des charges informatiques accrues.

«En associant une solution à apprentissage intelligent à des capteurs thermiques intégrés dans les racks, les opérateurs de datacenters peuvent dorénavant faire fonctionner leurs installations au plus près des directives ASHRAE, en termes de températures d'entrée sans dépenses d'investissement supplémentaires ou risques en matière de disponibilité. Ils pourront ainsi anticiper une baisse de l'ordre de 40% des coûts énergétiques associés au refroidissement.»

Visit our website: www.solutions-magazine.com

LES 20 APPLICATIONS LES PLUS UTILISÉES EN ENTREPRISE

Pas de surprises : les applications des catégories cloud storage et réseaux sociaux sont prédominants dans le Top 20 des applications les plus utilisées dans les entreprises en Europe et représentent près d'un tiers (32%) de l'ensemble des applications cloud en utilisation. Ces statistiques s'appuient sur le nombre distinct de sessions sur les points d'accès au cloud suivis par Netskope Active Platform.

	Application cloud	Catégorie
1	Google Drive	Stockage dans le cloud
2	Facebook	Réseaux sociaux
3	Twitter	Réseaux sociaux
4	iCloud	Stockage dans le cloud
5	Salesforce	CRM/SFA
6	Google Plus	Réseaux sociaux
7	Microsoft OneDrive for Business	Stockage dans le cloud
8	Microsoft OneDrive	Stockage dans le cloud
9	LinkedIn	Réseaux sociaux
10	Google Gmail	Webmail
11	SmartDraw	Productivité
12	Dropbox	Stockage dans le cloud
13	RingCentral	Télécommunications
14	Workday Financial Management	Finance/Comptabilité
15	Infor	BPM
16	Box	Stockage/Travail collaboratif
17	DocuSign	Signature électronique
18	Google Hangouts	Travail collaboratif
19	IntraLinks	Travail collaboratif
20	SuccessFactors	Ressources humaines

VIRTUALISATION ET CLOUD PÈSENT SUR LES INVESTISSEMENTS EN CYBERSÉCURITÉ

La virtualisation et la migration des infrastructures informatiques vers le cloud computing tendent à réduire les investissements informatiques des entreprises, et donc leurs dépenses en cybersécurité, assure le cabinet Xerfi à l'issue d'une récente étude.

Avoir un data center moderne répondant à ces caractéristiques permet d'améliorer la qualité et l'expérience du data center. Toutefois, des capacités supplémentaires sont nécessaires pour atteindre un haut niveau de sécurité, telles qu'une visibilité complète, la possibilité de tirer parti des données et une protection éprouvée.

Si la virtualisation permet de réaliser des économies d'échelle, cela a un impact certain sur les outils de cybersécurité -désormais intégrés au niveau des hyperviseurs. Ainsi, à mesure que le marché évolue, les investissements ne se retrouvent plus aux mêmes postes, ce qui signifie que les acteurs ne sont plus forcément les mêmes.

Dans le cas du cloud, la logique est différente. L'impact sur les investissements en matière de cybersécurité est avéré. Les entreprises migrent vers le cloud, mais uniquement partiellement grâce au cloud hybride. Cela dit, même si ces migrations sont partielles, de nombreux échanges entre les plateformes des entreprises et les acteurs du cloud com-

puting sont recensés. Et le besoin de sécurité se fait maintenant à deux niveaux : à la fois à destination des données qui sont transférées entre les plateformes internes et externes, et pour les données qui vont être déposées chez les cloud providers afin qu'elles ne soient pas récupérées par des tiers, et qu'elles ne constituent pas une faille de sécurité.

Pour Xerfi, la meilleure solution est de maintenir toutes les démarches de la sécurité mises en place par le client. Par exemple, le chiffrement doit pouvoir être géré par le client, qui doit avoir une visibilité complète de ses infrastructures, y compris celles étendues au cloud hybride.

VERS LE DATA CENTER TOUT CLOUD : LES ENTREPRISES AVANCENT DOUCEMENT LE CURSEUR

Le data center interne n'est pas mort. Il reste d'actualité, avance le magazine britannique Computing, qui a mené l'enquête auprès de plus de 300 décideurs ICT. La cadence de la virtualisation devrait toutefois s'accélérer.

Computing l'assure : les entreprises tiennent encore à leur data center en interne. Pour 35% des répondants, le data center est entièrement sur site. Seulement 2% ont tout passé dans le cloud. Entre ces deux cas de figure, c'est le cloud hybride qui s'impose pour y migrer certaines applications qui ne sont pas trop exigeantes en intégration back-end. Ce compromis rassure en termes de sécurité, de niveau de service et de fiabilité des connexions.

Les projets d'investissement portent encore majoritairement sur l'installation interne (37%), avec en priorité la virtualisation des serveurs, suivie par celle du stockage. La première est d'ailleurs déjà bien en marche : pour plus de 80% de répondants, la proportion est passée de 15% de serveurs virtualisés en 2013 à 29% en 2014.

Trois solutions en particulier s'offrent à l'entreprise pour aller vers le cloud : le Software Defined Data Center, la plateforme OpenStack et l'infrastructure convergée. Selon l'enquête, ces solutions ne sont privilégiées aujourd'hui que par des 'early adopters', la plupart des répondants en ayant simplement... entendu parler.

PRÊT POUR L'ONBOARDING CLOUD ?

Systemat propose deux programmes pour franchir le pas : Cloud Readiness Passport avec si nécessaire au niveau le plus haut un Schéma Directeur (évaluation, faisabilité, organisation...) et Boarding Pass to the Cloud (transition). À la base, analyse et accompagnement.

Migrer, oui. Mais comment ? Et, d'abord, est-on certain de la pertinence du projet ? Et pour quel retour sur investissement ? Ne nous leurrons pas : la transition vers le cloud peut être difficile à négocier. Certaines applications - parce que spécifiques ou développées au départ d'anciennes technologies - risquent de donner du souci. Systemat propose une méthodologie éprouvée et une feuille de route capables de réduire les risques et d'optimiser les retours.

L'expertise a pris la forme d'une méthodologie d'évaluation du cloud, explique Wilfried Landsheer, Business Unit Director Digital Hub, Systemat. Elle s'articule autour de différentes phases hautement collaboratives : audit de l'infrastructure, préparation de l'infrastructure à la migration, validation de la solution finale après ajustements si nécessaire et, enfin, migration dans le cloud. Pour la partie infrastructure globale, Systemat nous utilise les outils de monitoring et de capacity planning de EC Innovations avec qui un accord de partenariat a récemment été conclu. Ces outils permettent de faire un monitoring proactif (root cause analysis, event

correlation) de tous les clients Cloud et Managed Services

« Tout au long de ces étapes - le voyage peut durer entre trois et neuf mois selon le profil de l'entreprise -, nous allons cartographier les flux de travail et définir le champ d'application et la stratégie d'exécution; nous allons analyser les applications, identifier les plus matures pour un déploiement vers le cloud; nous allons définir un business case et des feuilles de route; migrer et déployer les services cloud sélectionnés, organiser le transfert des données de l'infrastructure locale vers le cloud de Systemat et, enfin, exécuter les tests de bon fonctionnement avant de valider définitivement avec vous la migration et la mise en production. »

Par ailleurs, Systemat propose un catalogue complet de services cloud afin de répondre à l'ensemble des besoins génériques d'une entreprise : des services mail aux outils de partage et de collaboration, en passant par les applications d'entreprise et les applications office. Les services sélectionnés sont ensuite migrés dans le cloud de Systemat au Luxembourg, une infrastructure hautement sécurisée de type Tier IV unique en Europe.

À la clé, une réduction des risques liés à la prise de décisions, une accélération de l'adoption par les utilisateurs et une réduction du coût total des investissements informatiques.

ECONOCOM, CLOUD TRUSTED ADVISOR

Acteur historique de l'externalisation, Econocom s'impose aujourd'hui dans toutes les formes de cloud computing. Les services se suivent.

30% des organisations au Benelux indiquent ne consacrer aucun budget au cloud computing, contre une moyenne mondiale de 9%. Cette différence significative, analyse KPMG, s'expliquerait par le fait que nos entreprises associent les services de cloud computing à des risques plus élevés en termes de localisation des données, de sécurité et de vie privée. Pour Econocom, ce constat est une... aubaine. «*Notre marché est en retard, c'est une évidence*, constate Ronald Crunewald, Director Managed Services. *C'est aussi une formidable opportunité dès que nous aurons levé ces derniers doutes. Et c'est en bonne voie. Dans notre plan stratégique Mutation 2013-2017, le cloud occupe une place prépondérante. C'est pour nous le vecteur de changement de la transformation digitale de nos clients.*»

Selon Erik De Nert, Cloud Architect, Econocom, la question n'est plus de savoir s'il faut aller dans le cloud ou pas, mais comment y aller et à quel rythme. «*C'est tout l'enjeu du 'Build', domaine où Econocom a toujours excellé. Nous accompagnons les entreprises dans leur migration vers le cloud, sachant que la finalité n'est pas le cloud pour le cloud, mais l'apport pour le business en termes d'agilité et d'efficacité. Aussi, mieux vaut parler de transition. Celle-ci variera d'une entreprise à l'autre, en fonction notamment de critères tels que le niveau de virtualisation ou, au niveau business, de leurs contraintes réglementaires.*»

Nombre d'organisations sont venues au cloud via des solutions de backup et de DRP (Disaster Recovery Plan). Ou par le CRM, Salesforce a été un précurseur. Elles regardent ensuite des solutions telles qu'Office 365, très populaire chez nous: elles songent aussi à des solutions plus spécifiques comme Microsoft Intune pour gérer la mobilité de leurs collaborateurs. «*Nous voyons aussi des clients accéder à nos services d'IaaS pour mener à bien des projets délimités dans le temps, comme une opération de marketing par exemple. Bref, le cloud est protéiforme. C'est pourquoi un accompagnement s'impose.*»

De fait, avant de migrer, une réflexion de fond s'impose. Il s'agit de déterminer les priorités et objectifs. Et cela pour identifier les domaines d'activité qui présentent les plus grands avantages dans le cloud, choisir les meilleures options de service et les types d'application les plus adéquats, estimer le ROI et définir les plannings.

Le passage au Private et Public Cloud, nécessite de préparer à la fois la société et l'infrastructure informatique à ce nouveau modèle d'accès aux ressources. Et là, un certain nombre d'étapes clés s'imposent : virtualiser et automatiser les systèmes existants, proposer la gestion des services et définir un catalogue de services, standardiser l'information et automatiser les services, sélectionner un projet pilote, mesurer le retour sur investissement pour étendre le modèle aux autres applications.

«*Pas de migration sans transition, et pas de transition sans vision et sans stratégie, sans quoi vous êtes vite perdu et il peut vous en coûter cher*, prévient Erik De Nert. *Notre approche est progressive, itérative. En somme, apprendre à avancer pas après pas !*»

À côté de l'offre «Build», une offre «Run». Spécialiste des Managed Services, Econocom proposait déjà une offre IaaS au départ de ses deux data centers en région bruxelloise et plusieurs en France. Extension, aujourd'hui aux services de plateformes pour permettre aux clients d'évoluer d'une façon contrôlée vers le PaaS et le SaaS ultérieurement.

Extension, aussi, du Private Cloud au Public Cloud. Des engagements ont été pris avec Microsoft autour d'Office 365 et Azure. Ce faisant, Econocom pourra proposer des solutions hybrides. «*Pour nos clients, nous sommes le seul interlocuteur. On se charge de tout. Ce qui permet d'avancer plus vite !*»

Cette globalisation des responsabilités est d'autant plus importante que nous verrons de plus en plus d'entreprises multiplier les services en mode cloud, s'appuyer dès le départ sur le cloud pour optimiser le temps de déploiement et une commercialisation plus rapide de nouveaux services, conclut Ronald Crunewald. «*Le cloud est un sérieux atout pour lancer un service sur plusieurs pays, offrant souplesse et puissance. Donc, plus d'agilité et de réactivité sur les marchés et, enfin, plus d'opportunités à saisir. Partenaire stratégique de la transformation numérique de nos clients, nous voyons le cloud comme un formidable accélérateur.*»



CLLOUD-IO DE PROACT : LE NUAGE BELGE

Lancée l'an dernier, l'offre Cloud-IO de Proact entend offrir la sécurité du cloud privé et la flexibilité du cloud public dans une solution combinant les technologies de Microsoft et NetApp déployées par Proact.

Si le cloud public présente incontestablement des avantages en termes de flexibilité, avec notamment la possibilité de disposer de ressources de calcul et de stockage à la demande ainsi que d'investissements OPEX plutôt que CAPEX, toutes les entreprises ne sont pas encore disposées à franchir le pas. L'un des principaux freins à une adoption plus généralisée du cloud public est sans doute la sécurité : où sont mes données face à l'obligation de se conformer aux législations locales et européennes ? Mes données sont-elles sauvegardées ? Une reprise après sinistre est-elle prévue ? Etc.

«Le concept de base de notre approche Cloud-IO est 'keep your data local' !», insiste d'emblée Jan Barbier, General Manager, Proact Belgium. En pratique, la société propose aux clients une solution de cloud hybride s'appuyant sur trois piliers. D'abord, l'infrastructure intégrée FlexPod qui associe les solutions de NetApp et de Cisco prévalidées pour le stockage, la mise en réseau et le déploiement de serveurs. Ensuite, la technologie NetApp Private Storage (NPS) qui permet de passer d'une infrastructure on-premise à un cloud hybride, en l'occurrence le data center de LCL à Bruxelles qui héberge les plates-formes en colocation dans un centre de données Tier III++. Enfin, l'approche Cloud-IO qui s'ouvre au cloud public de Microsoft Azure afin de disposer d'une capacité de calcul hyperscale, avec possibilité d'ajouter -ou de retirer le cas échéant- de la capacité de traitement et de se voir facturer à l'utilisation. Le tout étant associé aux outils de gestion de plates-formes hybrides System Center de Microsoft.

Toujours selon Jan Barbier, plusieurs 'business cases' peuvent profiter du recours à une approche Cloud-IO. Et tout d'abord le besoin ou la nécessité de conserver ses données sur le territoire belge -d'où l'importance du partenariat avec LCL. «'Keep your data close' est en effet un argument sur lequel nous insistons face à une approche de type cloud public», précise le directeur général de Proact Belgium. D'ailleurs, nous venons de mener

une étude auprès de 130 entreprises belges qui conclut que le cloud hybride est la forme idéale de cloud !»

Deuxième 'use case', Cloud-IO peut être utilisé pour garantir la réplication de données dans le cas d'un plan de reprise après sinistre ou pour assurer des sauvegardes, de même que dans une configuration de test et de développement, avec provisionnement automatique des ressources et gestion centralisée. De même, cette solution convient parfaitement en cas de pic de charge de calcul, d'autant que Cloud-IO permet de ne facturer que ce que



le client consomme selon une tarification 'pay as you go'.

L'approche présente de nombreux avantages pour le business, comme une réactivité et une agilité plus grandes, une flexibilité accrue des processus business, une gouvernance plus rigoureuse et un 'time-to-market' plus rapide. Dans le même ordre d'idée, le business pourra dégager du temps pour se focaliser sur son cœur de métier, optimiser les processus métier, disposer de service level agreement plus transparents et se voir offrir des options de sortie claires. Quant à l'IT, elle pourra se montrer plus agile, proposer une disponibilité accrue des données et des applications, garantir la sécurité et la conformité des données, offrir une évolutivité maximale et réduire, voire éliminer le 'shadow IT', cette informatique qui échappe au contrôle du département

informatique pour se retrouver dans le cloud public.

Par ailleurs, Jan Barbier insiste sur le fait que la filiale belge de Proact a été le premier partenaire certifié de NetApp en Europe (ce partenariat est désormais étendu à d'autres pays dont les Pays-Bas, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la Suède) et sur les relations étroites tant avec Microsoft au niveau européen que Cisco en Belgique.

Et d'ajouter dans la foulée que, en tant qu'intégrateur, Proact travaille avec d'autres fournisseurs dans le cadre de projets. En effet, l'approche cloud hybride n'est pas uniquement une question de technologie; plusieurs autres aspects doivent également être abordés, comme les modèles de financement, la problématique de la gestion du cloud (qui fait quoi et comment?) ou encore les modalités contractuelles (quelles sont par exemple les clauses à prévoir en cas de cessation d'un contrat de cloud).

«Nous faisons office de cloud broker», résume encore Jan Barbier, qui ajoute qu'en tant qu'entreprise cloud player, Proact peut faire valoir une solide expertise en configuration et en gestion de services gérés.

«Cloud-IO constitue la combinaison idéale de cloud privé et public avec accès intégré aux deux plates-formes au départ de l'environnement du client. Les utilisateurs peuvent déterminer eux-mêmes où, quand et pour combien de temps des charges de travail sont stockées dans le cloud public, tout en gardant un contrôle absolu sur leurs données grâce à la plate-forme dédiée de NetApp.»

Les secteurs les plus intéressés par l'offre Cloud-IO ? Jusqu'ici, l'industrie, les multinationales, la santé et les organismes publics. Pour l'heure, la société a déjà réalisé quelques projets pilotes et soumis plusieurs cahiers des charges; les premiers déploiements sont attendus début 2016.

INFRASTRUCTURES : NE SOUS-ESTIMEZ PAS VOS RESPONSABILITÉS !

À raison, vous exigez un SLA élevé de votre fournisseur de services cloud. Quid de votre infrastructure ? Est-elle en mesure de supporter le service attendu ? Mise au point avec Cofely.

Accès impossible au CRM, accès fort lent à Office 365. Vous appelez votre intégrateur, en lui rappelant -un peu vite- ses engagements, autrement dit le SLA lié au contrat de fourniture du service. Pas de détail chez lui. Très vite, il apparaît que l'origine des problèmes est... chez vous, dans votre infrastructure. Inutile de vous retourner contre votre fournisseur : vous êtes seul responsable ! Panne de courant, problèmes de connexion au réseau, panne de serveur due à un problème de surchauffe dans son data center... Les causes peuvent être nombreuses. L'issue, elle, reste la même : dégradation ou indisponibilité du service.

Autre cas : votre fournisseur de SaaS travaille avec différents prestataires, dont un centre de traitement externalisé et un fournisseur tiers d'infrastructure de cloud... La situation se complique. Qui est responsable, par exemple, lorsque l'infrastructure de cloud devient indisponible, étant donné que c'est avec le fournisseur de SaaS, et non avec le fournisseur d'infrastructure de cloud, que vous avez un contrat ? Si c'est l'opération du fournisseur de SaaS qui génère la panne, comment pouvez-vous réellement le savoir ? Et que faire, surtout, quand le prestataire se dédouane ?

«Les modèles de consommation de l'IT évoluent. Le recours à des solutions de type SaaS, IaaS ou PaaS est un modèle, le recours à un catalogue de service en est un autre. On pense au service, pour lequel on exige un niveau de disponibilité et de performance maximal, on voit les avantages en termes d'agilité, voire d'économie, mais on a tendance à négliger le rôle de l'infrastructure dans le centre de données», observe Thibault Meur, Business Development Manager Data Center, Cofely.

Avant de s'engager dans le cloud, il importe d'adopter une approche basée sur les risques ; être sûr que les mesures de performance et de sécurité nécessaires n'entravent pas l'efficacité et la rentabilité attendues des solutions. Et tout commence par l'infrastructure -au niveau des couches basses du modèle OSI : salle, racks, équipements, énergie... Ensuite, mais ensuite seulement, en montant vers les couches applicatives de gestion des infrastructures et des assets. Exiger les meilleurs SLA du fournisseur n'a pas de sens si, en interne, on n'est capable de garantir la disponibilité !

«Ne sous-estimez pas votre responsabilité et donc ne sous-estimez pas l'importance du data center», conseille vivement Thibault Meur. Aussi, ne le voyez pas sous comme un bâtiment, mais comme l'interface d'accès à l'énergie numérique !»

Les data centers actuels exigent une expertise, dans un large éventail de domaines tels que la gestion des installations, l'alimentation, le refroidissement et les systèmes de protection des données. Cofely délivre des



solutions sur mesure : un support technique sur site ou l'hébergement de vos données dans ses propres data centers.

Des fonctions globales de gestion, de mesure et de surveillance en temps réel de l'infrastructure permettent de garantir une utilisation et une affectation optimales des ressources dans l'ensemble du data center, analyse Thibault Meur. «Notre priorité est de comprendre les besoins de chaque client et de mettre en place la solution la plus appropriée en fonction de l'existant, mais aussi de ses objectifs compte tenu des nouveaux modes de consommation de l'énergie numérique.»

Autant Cofely peut concevoir un nouveau data center qu'exploiter et optimiser une infrastructure existante. Et d'intégrer ses services de façon transparente avec le core business de ses clients pour répondre à leurs exigences légales, opérationnelles et de durabilité, dans le cadre de SLA et de KPI clairement définis. Il peut s'agir de maintenance préventive planifiée, alignée sur les priorités opérationnelles, de maintenance réactive avec help desk à réponse rapide, de Reliability Centered Maintenance (RCM) adaptée au degré de criticité de l'équipement. Mais aussi de conseil et de construction.

EBRC : L'EXCELLENCE, À 200 KM AU SUD DE BRUXELLES

Depuis le Luxembourg, EBRC met tout en œuvre pour s'imposer comme le centre d'excellence de l'information sensible en Europe

À peine quinze ans. Et, déjà, une position unique au niveau mondial : EBRC est actuellement l'unique service provider à disposer de trois data centres certifiés Tier IV Design (15 000 m²), dont deux certifiés Tier IV Fault-Tolerant Constructed Facility (10 000 m²).

Maîtrisant la totalité de ses infrastructures -de la connectivité aux applications en passant par les serveurs dans ses data centres- la filiale de POST Luxembourg garantit près de 100% de disponibilité et a enregistré 0 minute de downtime depuis sa création !

La maîtrise globale de la chaîne de valeur assure aux clients un interlocuteur unique. Depuis l'hébergement en Data Centre jusqu'aux services intégrés de Cloud Computing et de Managed Services, en passant par la sécurité et la consultance, EBRC se pose garant du business client (SLA) avec ses propres équipes pour couvrir l'ensemble des besoins.

«Nous sommes le spécialiste de la continuité d'activité en Europe. Que ce soit à travers nos infrastructures, nos services ou nos experts, EBRC répond aux attentes d'une clientèle (inter)nationale exigeant des garanties probantes en matière de gestion des risques, de niveaux de services et de qualité des opérations IT, assure Vincent Ulens, International Business Development Manager, EBRC. Nous attirons des clients du monde entier. Et de tous secteurs : de la finance bien évidemment, des fonds et des assurances, mais aussi de la santé et des biotechnologies, des avocats, des institutions européennes, de l'industrie, du gaming et autres domaines d'activité. Point commun : la criticité de leurs informations.»

EBRC s'est toujours positionné non seulement comme un prestataire de services à haute valeur ajoutée, mais aussi comme un opérateur de confiance. La différenciation par la qualité et la confiance repose sur une stratégie de certification des collaborateurs et des infrastructures ainsi que par la normalisation des processus (ISO 27001, ISO 20000, ISO 9001, PCI DSS Level I, Tier IV, etc.), en gardant toujours une longueur d'avance sur le marché.

Outre les services autour du data centre, EBRC se présente résolument comme un prestataire de services IT «full-managed» avec l'agilité et la proximité du client comme préoccupation constante. Le marché a tout de suite répondu. En quatre ans, l'activité des Managed Services a plus que quadruplé; en quatre ans, toujours, l'activité de conseil a doublé. Et face à des acteurs qui travaillent en cascade,

EBRC a, lui, tout intégré. De là, d'ailleurs, l'importance des certifications. L'entreprise luxembourgeoise a, ainsi, été en 2010 la première au Luxembourg à décrocher -au terme d'une procédure de six mois à peine- l'ISO 27001.

Par ailleurs, le business d'EBRC étant centré sur la gestion de l'information sensible, la sécurité occupe une place essentielle et fait l'objet d'une offre à part entière «Trusted Security Europe».

«Le marché belge est sensible à nos atouts, à notre obsession de la sécurité et à notre statut de leader de la continuité des affaires, poursuit Vincent Ulens. Nombre d'organisations, aujourd'hui, veulent profiter tout à la fois de nos Trusted Services et du contexte luxembourgeois favorable : régulation, notamment autour du statut PSF (Professionnel du Secteur Financier) et PSDC (Prestataires de Services de Dématérialisation ou de Conservation).»

Autre atout propre à EBRC, l'indépendance énergétique : 100% de l'énergie consommée -qui émane de l'éolien ou de l'hydraulique- est verte. Également la connectivité via le backbone TERALINK : carrier neutral, 12 PoP (Point of Presence) en Europe, dont évidemment Bruxelles, 40 Cbit/s. Enfin, dernier atout et non des moindres : l'assurance de pérennité à travers l'actionnariat. EBRC est une filiale du très puissant opérateur national POST Luxembourg.

EBRC en quelques chiffres...

185 employés
50 millions EUR de chiffre d'affaires
+ de 60 certifications et awards
3 data centres certifiés Tier IV (dont deux Tier IV Constructed Facility)
250 clients (dont 50 nouveaux sur l'année 2014)
0 minute de downtime depuis sa création
Approvisionnement en énergie 100% green
Près de 30 FinTech clientes ont confié leur ICT à EBRC
3 acteurs majeurs de la Santé parmi ses clients
2 fois honoré en tant que Best WorkPlace
16 des 20 plus grandes banques de la Place font confiance à EBRC
2 awards internationaux déjà remportés en 2015



DELL ENTRE CLIENTS ET SERVICES PROVIDERS

«Les clients viennent de Mars et les service providers viennent de Vénus !»

Besoins mal définis d'un côté, offres peu lisibles de l'autre. Il est temps de renouer, encourage Juergen Domnik, Director Strategic Programs EMEA, Dell.

Manifestement, les entreprises, et surtout le business, cherchent toujours plus à migrer vers le cloud. Du coup, les service providers se doivent d'adapter leur portefeuille de produits et de services pour répondre aux attentes des utilisateurs finaux. Pourtant, constate la stratégie des prestataires de services est peu adaptée pour rencontrer les besoins des clients. *«Il suffit d'aller sur le site web des service providers ou d'analyser leur value proposition pour se rendre compte que leur message est beaucoup trop technique»*, fait-il remarquer d'emblée.

Rapprocher les positions

À l'inverse, les clients finaux voudraient se voir présenter des scénarii business et pouvoir trouver des réponses à des questions du style : quels sont les avantages pour moi de migrer vers le cloud public ? Quels sont les risques liés à une telle approche ? Quel est le retour sur investissement potentiel ? Etc., etc. Bref, *«les deux parties ont des langages totalement différents. Il est donc indispensable de recréer le dialogue, ce qui permettrait aux service providers d'articuler leur offre en fonction des demandes concrètes du terrain.»*

Et Juergen Domnik de prendre deux exemples concrets. Tout d'abord, la problématique de l'outsourcing dans laquelle le client, en l'occurrence le CIO-CTO éventuellement -et préférentiellement d'ailleurs- associé au business, se demande ce qu'il peut externaliser et confier à un tiers : s'agira-t-il uniquement d'infrastructure ou, aussi, d'applications, éventuellement d'applications non-critiques dans un premier

temps ou de projets spécifiques et, ici encore, uniquement du testing ou du déploiement pilote, voire l'ensemble du cycle de vie. Or, face à une telle situation, le service provider parle pour sa part d'IaaS (Infrastructure-as-a-Service), de PaaS (Platform-as-a-Service) ou de SaaS (Software-as-a-Service), autant de notions très -trop ?- techniques. *«L'idéal pour le service provider serait d'évoquer des use cases où le client retrouvera une situation métier plus proche de ses préoccupations réelles. De plus, il est impératif pour ces prestataires de services d'adapter leur offre en conséquence, ce qui est encore trop peu souvent le cas.»*

Le deuxième exemple évoqué par Juergen Domnik est celui de la sécurité. *«Une étude menée fin 2014 par le cabinet IDC montre que la sécurité est la préoccupation n° 1 pour 62% des entreprises interrogées. De même, une récente enquête réalisée cette fois en Allemagne indique que les utilisateurs finaux considèrent que la qualité de l'offre des service providers en sécurité est très mauvaise.»* Certes, concède Juergen Domnik, *«à chaque fois qu'il y a un accident d'avion, on remet en question la sécurité du trafic aérien, alors qu'il s'agit incontestablement du mode de transport le plus sûr au monde. De même, les service providers sont sans doute bons en sécurité, mais il leur faudrait mieux expliquer leur positionnement et préciser davantage leur offre à ce niveau !»* Notamment en termes de conformité ISO, de respect des législations nationales et internationales, de position géographique de leurs sites de stockage/traitement des données, etc.

Partenariats

Face à ces constats, Dell propose d'une part un vaste portefeuille de produits tant hardware que software pour permettre le cloud on-premise, capable de supporter essentiellement les environnements Microsoft, OpenStack et VMware -même si, avec le rachat annoncé d'EMC par Dell, les relations avec VMware pourraient être renforcées. D'autre part, Dell a conclu des partenariats stratégiques afin de créer un écosystème capable de supporter le cloud off-premise, qu'il soit hybride ou public. *«Dell ne va pas construire sa propre infrastructure de cloud public, insiste encore Juergen Domnik, mais s'associer à des partenaires et proposer des approches marketing conjointes, un go-to-market cohérent ou encore des initiatives communes. Notre mission est de mettre en relation les utilisateurs finaux et les service providers afin de maximiser la stratégie de cloud public.»*

Quant à l'avenir du cloud public, Juergen Domnik dit constater un retour vers le cloud privé. *«En fait, les clients voudraient pouvoir exploiter un cloud privé au prix du cloud public. Entendez : pouvoir prendre un taxi, mais payer le prix d'un trajet en bus !»* Il faut dire que les récents scandales de fuite et de perte de données n'incitent guère les entreprises -surtout européennes- à confier leurs données à un cloud public. D'où le succès grandissant d'approches de style cloud hybride ou de cloud privé géré par un prestataire extérieur, voire de cloud privé associé à un cloud public pour des besoins ponctuels de capacité de stockage ou de traitement, ou encore pour des applications non-critiques. *«Le concept de 'cloud rapatriation' est de plus en plus en vogue, croit encore savoir Juergen Domnik. Les clients prennent désormais des décisions toujours plus raisonnées en fonction d'un calcul de ROI, de critères de sécurité, de valeur ajoutée, etc.»*

De même, le succès du cloud public varie d'un pays à l'autre au sein de l'Europe. *«Les pays scandinaves sont les plus avancés dans l'adoption du cloud public. Viennent ensuite le Benelux et la Grande-Bretagne. De même, la crise économique pousse les entreprises espagnoles à se tourner vers le cloud public. En revanche, l'Allemagne se montre très frileuse, surtout les PME qui préfèrent conserver en interne leur informatique.»*



«Les clients voudraient pouvoir exploiter un cloud privé au prix du cloud public. Entendez : pouvoir prendre un taxi, mais payer le prix du trajet en bus !»

CLOUD28+, LA PLUS GRANDE «MARKETPLACE» DU CLOUD

Fédérer utilisateurs, éditeurs, prestataires de services et autres partenaires ainsi que les organisations publiques autour d'une base centrale de services. Tel est l'enjeu de l'initiative Cloud28+, soutenue par HP. Et donc accélérer l'adoption du cloud en Europe, alors même que la Commission européenne tente de mettre en place le Digital Single Market au cœur duquel le cloud occupe une place de choix.

L'idée ? Permettre aux entreprises d'identifier et déployer les services cloud dont elles ont besoin, tout en se conformant aux réglementations de leur pays. Le besoin est réel. En effet, selon une étude menée par l'institut statistique européen Eurostat auprès de 151 000 organisations au sein de l'UE, le manque de connaissances, les problèmes de sécurité et l'incertitude sur les aspects juridiques sont classés parmi les freins les plus importants à l'adoption du cloud en Europe.

Disponible en bêta, ce catalogue de services cloud recense actuellement plus de 300 services -de quelque 110 membres- proposés par les fournisseurs européens. «*La plateforme sera complètement ouverte en décembre, comptera alors un demi-millier de services et permettra d'effectuer des recherches de services cloud par filtres en choisissant dans un catalogue de services conforme au programme de certification EuroCloud Star Audit afin de garantir un niveau élevé de transparence et de conseils*», explique Ceert Kuijken, Cloud Chief Technologist, HP.

En outre, l'architecture ouverte et fédérée de Cloud28+ permet aux entreprises de choisir l'emplacement géographique du data center et du fournisseur de services qui opère le service cloud choisi, assurant ainsi la conformité réglementaire avec les lois nationales et les exigences business de l'entreprise.

Concrètement, il suffit de sélectionner le type de service souhaité (stockage par exemple); aussitôt, Cloud28+ affiche une sélection de fournisseurs, et pour chacun une description du service et du provider, le niveau de SLA, les conditions, le cycle des données, etc. Après sélection, l'utilisateur est ensuite envoyé sur le site du fournisseur en question. À lui de conclure. Seule condition technique : les applications doivent pouvoir fonctionner sur le stack OpenStack de HP pour des raisons d'interopérabilité et de confiance.

«Les services de cloud computing fournis par le catalogue Cloud28+ sont bâtis sur un cadre commun en termes de qualité, de coûts et de sécurité, poursuit Ceert Kuijken. Cela crée déjà de nouvelles opportunités pour les fournisseurs de services cloud, offre un choix plus large aux entreprises et un meilleur accès aux ressources pour les développeurs. Chez HP, nous sommes convaincus que Cloud28+ contribuera à accélérer la transformation des organisations en infrastructures hybrides tout en protégeant les données sensibles qui servent de fondations à l'évolution rapide de leur business digital.»

L'accès à un catalogue unique, fédérant des services cloud offerts en Europe, assure aux utilisateurs de pouvoir trouver très simplement les services cloud dont ils ont besoin. Quant à la certification ECSA, délivrée par un organisme totalement indépendant, elle apporte aux partenaires de l'initiative Cloud28+ un mécanisme mesurable de notation de la qualité des services cloud, ce qui rend plus facile la sélection des services adéquats.

«Il est temps de briser les silos qui bloquent le cloud computing et de donner de la visibilité sur les services qui existent, commente Ceert Kuijken. Et donc affranchir les entreprises et organisations publiques des limitations causées par un marché fragmenté. L'Europe, aujourd'hui, dispose d'un formidable outil pour combler son retard !»

En ce sens, Cloud28+ est une initiative unique, qui encourage le développement de services agiles, mais aussi la créativité et la compétitivité sur le territoire européen.



START	Room 1 Applications in the Cloud Services Cloud & Datacenters	Room 2 Best Practices Migration and its potential pitfalls	Room 3 Hybrid, Public & Private Clouds	Room 4 Added value & TCO of Datacenter/Cloud Cloud - contracts & SLA's	Room 5 Cloud in the market Future of the cloud
08:00	Registration and coffee				
09:20	KEYNOTE: THE IMPORTANCE OF CLOUD FOR EUROPEAN ECONOMY - Bernd Becker, President EuroCloud				
10:00	Autoscaling in the cloud explained. David Ceers, Managing partner Nucleus	Be prepared for the cloud - challenges & approaches, Cuy Cloysse, Senior manager Delaware Consulting	Eurid Customer case for EBRC, Eleni Postantzi, Systems team leader Eurid / EBRC	DCIM in a converged context: SKY customer case, Matthew Fornell, Software solutions director Schneider	The cloud market in Luxembourg. EuroEurocloud Luxembourg
10:30	The guaranteed performance of virtualised storage Martino Verron, System engineer Tintri	Datacenter outsourcing, do's & don'ts, Marc Vandeputte, Director solutions & technologies Arcadis	Backing-up private cloud to local public cloud, Timothy Devlin, System engineer Veeam	How to optimize TCO for datacenters - best practices, Kurt Verstraelen, Bus dev manager Schneider	Cloud, SaaS & Hosting Belux : Situation, Evolution & Comparison with NL, Pierre Mercier, CEO Computer Profile
11:00	Coffee Break				
11:15	How cloud addresses the needs of today's internet, Thisis Fereyn, Tech evangelist Combell/Unitit	Best Practices for IST commissioning (infrastructure testing) Emmanuel Bour, Development director Rentaload	How to interconnect your datacenter with the public cloud, Rutger Ter Hoeven & Frederik Dewulf Interion	Control your workload everywhere, Thierry Boonen, Cloud lead Belux Cisco	Mastering the contractual & SLA-aspects of cloud solutions, Bertus Dopperberg, Manager Managed cloud services Proact
11:45		The Future-Proof Workspace: Tips for cloud integration, Sofie De Vos, Director Innovation Cetronics	Customer case: TDC, Rutger Ter Hoeven & Frederik Dewulf Interion	Cloud Computing for Software companies & startups, Nick Boucart, Senior advisor Agoria	Integrating private & public cloud infrastructure services, Filip Casteleyn, Senior cloud architect Proact
12:15	Boost your business: 'From start-up to scale-up', Niels Vanden Bovenie - Business development manager Teamleader	How the cloud Helps BTW to keep customer focus, Yves Lemense, CEO BTW & Erwin Roels, Sales director Cheops	Managing the integration of public cloud services, Henk Uytendaele, Product development manager Thinfactory/Saasforce		
12:45	Lunch Time				
13:30	Combining private and public cloud with Microsoft Office 365, Philippe Briat, Business development director NSI	Driving BKCP's Digital transformation - how it worked, Yves van der Beeken, CIO BKCP & Bogdan Neacsu, Business development manager Clearstream	Hybrid cloud solutions & public clouds, Cetronics	Responsibilities in «as a service» datacenter model, Thibault Meur, Bus dev manager Safely	Evolution of Application Deployment and Management: a glimpse of three EU Research Projects Cetic
14:00	A European Cloud for Clouds, Ceert Kulkjen, Chief technologist HP	Best practices for moving to the cloud Erik De Nert, Cloud architect Econocom	Billing in a hybrid cloud model, Erlend Scherriksels, Cloud business manager Uptime Elastix	The importance of cloud service certification - the Eurocloud model, Bernd Becker, President Eurocloud	The future of datacenters: invisible infrastructure, Bert Arnouts, Country manager Nutanix
14:30	Ambod Cloud computing & Datacenter: Housing, IAAS, DAAS beheerde diensten, Luc Van Roey/Hans Bartholomeus Cipal	Considerations on your way to the cloud, Jürgen Dominik, Director strategic programs Dell EMEA	Hybrid cloud starts on-premise, Kim Fertinell, Cloud solutions sales Uptime Elastix		WORKSHOP - NUTANIX How to build your datacenter with invisible infrastructure
15:00	Coffee Break				
15:15	The added value of managed cloud services, Eric Vermeire, Client engag. manager Econocom	Cloud migration: tips & tricks, Wilfried Landstreef, BU Manager Systemat		WORKSHOP - SYSTEMAT	WORKSHOP - SCHNEIDER DC Lifecycle management Datacenters
15:45					
16:15	ROUND TABLE				
17:00	Closing Drink - 'Happy Hour by Ondit'				

Comprendre, décider, agir!

Les technologies au service du business. Au rythme de neuf numéros par an, **Solutions** et **Soluxions** décryptent les changements qui s'opèrent et, surtout, les opportunités qui se présentent.

Ensemble, ces deux media et leurs extensions sur le web centrent leur action de «business technology» sur deux pays, le **Luxembourg** et la **Belgique**, via des éditions distinctes, néanmoins complémentaires.

Sensibles aux **cultures** et aux réseaux d'affaires luxembourgeois et belges, Soluxions et Solutions offrent une grille de lecture résolument stratégique, orientée **métiers** et tournée vers les **bénéfices** que les technologies génèrent.

En mettant les technologies au service du business, c'est toute l'entreprise qui **gagne** en réactivité face au marché, qui **anticipe** les besoins de ses clients, qui modifie ses processus et **améliore** la productivité de ses collaborateurs. C'est pourquoi, au-delà des directions ICT, Soluxions et Solutions fédèrent tous les décideurs de l'entreprise impliqués dans les projets ICT.

Pour recevoir notre programme rédactionnel 2016 et nos tarifs publicitaires, contactez Françoise Alix - Tél + 32 (0)10 65 82 28
francoise.alix@prospective-media.be



DIGITAL ENERGY
SOLUTIONS

www.solutions-magazine.com