Un guide pour y voir clair dans le cloud

Explorez les différentes façons d'aborder l'achat et la mise en œuvre d'un modèle de cloud adapté à votre entreprise, ainsi que tous les éléments à prendre en compte. Les solutions de cloud sont censées faciliter les choses et cet ebook devrait vous aider à les rendre encore plus faciles.

Lenovo

intel

Powered by Intel®

Éclaircissons quelques points.

1 **Introduction**
Pourquoi nous sommes là
Pg. 3

2 **L'essentiel**
Qu'est-ce qu'un cloud ?
Pg. 3

3 **Les routes vers le cloud**
Et les façons de les emprunter
Pg. 5

4 **Pour commencer**
Éléments à prendre en compte
Pg. 7

5 **Choisir un fournisseur**
Ce que vous devriez vérifier
Pg. 8

6 **Obtenez l'adhésion interne**
Mesures à prendre
Pg. 11

7 **Mise en œuvre**
Assurez-vous que tout se déroule parfaitement
Pg. 14

8 **Conclusion**
En résumé
Pg. 16

1 Trouvez vos repères dans le cloud

Avec autant de fournisseurs et de possibilités, il est difficile de s'y retrouver dans l'univers du cloud. Bonne nouvelle : le choix d'une solution ne se fait pas en entrant dans les détails, mais en comprenant ce qui fonctionnera le mieux pour vous.

Dans cet ebook, nous vous guidons à chaque étape de la sélection d'une solution de cloud pour votre entreprise. Avant de commencer, revenons à l'essentiel.

2 L'essentiel

Qu'est-ce qu'un cloud ?
Le cloud est un modèle d'exploitation informatique plus intelligent, axé sur les services. Il offre des services informatiques en ligne pour vous aider à gérer les données plus efficacement, à déployer des applications plus rapidement et à disposer de puissance de calcul lorsque vous en avez besoin.

Ce n'est pas une destination, mais plutôt quelque chose qui peut être acheminé n'importe où — dans votre centre de données, dans celui de quelqu'un d'autre ou les deux. Il fournit des ressources d'infrastructure, des applications et des services, et il est là pour rester.

L'essentiel (suite)

En quoi peut-il m'aider ?
Il supprime non seulement le fardeau du déploiement, de l'intégration et de l'exploitation des ressources de l'infrastructure informatique de bas niveau, mais il fournit également un accès à la demande aux ressources, applications ou services qui peuvent répondre aux besoins de votre entreprise ou de votre développement.

Les solutions de cloud peuvent améliorer l'efficacité de la gestion et de la sécurité des données, réduire les temps d'arrêt et minimiser le besoin en compétences spécialisées et de maintenance. Surtout, elles peuvent vous permettre d'optimiser vos ressources informatiques afin de vous adapter à l'évolution de la charge de travail.

Lorsqu'il est bien conçu, un modèle de cloud peut vous aider à accélérer le développement, à innover plus rapidement et à vous adapter à l'évolution des exigences en termes d'applications et de services.

Comment y parvenir ?
L'idée que les organisations puissent "passer au cloud simplement" est une idée fausse très répandue. En fait, c'est plus compliqué que cela. Les passages réussis vers le cloud commencent par une stratégie robuste qui tient compte des résultats commerciaux souhaités, du positionnement, des charges de travail, de la planification du modèle de cloud, des applications, des compétences de l'équipe et du budget.

Tout commence par la compréhension de ce qui est pertinent pour votre entreprise et vos besoins.

3 Les routes vers le cloud

Il existe principalement deux types de clouds : publics et privés. Aucune solution n'est meilleure que l'autre. Tout dépend de vos besoins spécifiques et de la manière dont vous comptez l'utiliser. En fait, de nombreuses organisations ont besoin d'un mix des deux (nous reviendrons sur ce sujet plus loin).

Les **clouds publics** sont des clouds proposés par une tierce partie. Avec eux, les coûts peuvent augmenter rapidement (et tranquillement) entre la capacité, le calcul, la consommation de réseau et les services supplémentaires.

Et comme vous n'avez pas un contrôle total, il est difficile de gérer ces coûts et de garantir la sécurité de manière prévisible.

Avec un **cloud privé**, vous gérez votre propre pool de ressources informatiques dédiées avec des capacités de cloud, d'évolutivité et de libre-service tout en gardant le contrôle de vos données, de la sécurité et des coûts.

Les clouds privés peuvent également être hébergés et/ou gérés par un fournisseur de services.

Trois manières de les utiliser

Votre stratégie de cloud doit être conçue pour atteindre les résultats commerciaux souhaités. Travaillez avec un expert pour déterminer la combinaison qui vous convient le mieux et pourquoi.

Environnement de cloud unique

Une seule solution de cloud public ou privé, sur ou hors site. Certes, il est plus facile de gérer toutes vos charges de travail et applications sur une plateforme commune, mais celle-ci peut manquer de la flexibilité, des capacités ou de l'économie dont certaines organisations ont besoin.

Environnement multi-cloud

Utilisation de toute combinaison de multiples plateformes de clouds, publics ou privés, avec ou sans interopérabilité entre les plateformes. Adapté à la répartition de la charge de travail sur la plateforme qui lui convient le mieux, le multi-cloud offre plus de flexibilité et d'indépendance vis-à-vis du fournisseur qu'un environnement à cloud unique.

Environnement de cloud hybride

Une combinaison de plusieurs plateformes de clouds (publics ou privés) étroitement intégrées par une technologie permettant une portabilité sans faille des applications et des données. Généralement mis en œuvre par un fournisseur, il offre des opérations distribuées et plus cohérentes, une mobilité sans effort et une flexibilité de placement pour vos charges de travail et données.

4 Pour commencer

Il n'y a pas deux entreprises identiques, et cela devrait être la même chose pour une stratégie de cloud. Pour commencer à comprendre ce dont vous avez besoin, il faut regarder les choses de l'intérieur.

Voici une liste des éléments les plus importants à prendre en compte :

Considérez :

- Votre infrastructure et ses applications actuelles
- Vos charges de travail actuelles (et l'endroit où elles fonctionneraient le mieux)
- Vos divers besoins dans toutes les unités commerciales
- Le nombre et la variété des services et applications à migrer
- Vos besoins futurs en matière de charge de travail et de performances
- Votre potentiel d'automatisation des processus commerciaux et administratifs
- La rapidité avec laquelle vos besoins pourraient changer
- Comment vous utiliserez votre cloud pour vos besoins quotidiens
- La réglementation de votre secteur d'activités et les exigences de conformité
- Vos besoins en matière de sécurité et de protection de la vie privée
- Le niveau de compétences de vos développeurs et vos besoins en ressources
- La complexité de vos tableaux de bord et du reporting
- Vos opportunités de croissance future

Il est également important de savoir ce que le cloud peut réellement faire pour vous (et ce qu'il ne peut pas). **Les exigences liées au cloud ne sont pas toujours réalistes**, alors veillez à tenir compte des coûts, des performances et des implications en termes d'équipe. En ajustant les objectifs visés par votre équipe, les résultats peuvent également être ajustés.

5 Choisir un fournisseur

Beaucoup d'entreprises proposent de nombreuses solutions riches en promesses. Comment s'y repérer et distinguer le vrai du faux ? Et comment trouver la solution qui vous convient le mieux ?

Cela peut sembler évident, mais considérez toutes vos options. Le fournisseur que vous avez actuellement n'est peut-être pas le mieux adapté en fonction de vos besoins futurs, votre stratégie ou même votre budget. Prenez le temps d'interroger plusieurs fournisseurs, en sachant que ce qui peut sembler être la solution la plus simple peut ne pas être rentable à long terme.

Les éléments à considérer chez un fournisseur :

- La qualité du matériel et des logiciels concernés
- La capacité d'intégration avec votre infrastructure actuelle
- Le niveau de service au-delà de la mise en œuvre initiale
- Les solutions personnalisées pour répondre à vos besoins spécifiques
- Pas de dépendance vis-à-vis du fournisseur pour des besoins ou des services supplémentaires
- L'évolutivité pour aujourd'hui et demain

Le fait de pouvoir choisir la bonne option pour votre entreprise vous permet de vous assurer que vous atteignez les résultats souhaités. Et il est essentiel d'avoir un fournisseur en qui vous pouvez avoir confiance.

Méfiez-vous de la vente de solutions dont votre entreprise n'a pas besoin ou d'une vente à un prix qui sera majoré plus tard. Certains fournisseurs vendent même à prix réduit pour ensuite gonfler discrètement le tarif des prestations d'assistance/maintenance. Prenez garde à ne pas choisir un fournisseur qui vous oblige à travailler avec ses propres partenaires en matière de matériel ou de logiciels. La meilleure chose à faire est de poser toutes les questions nécessaires.

Faire appel à des fournisseurs de services managés ou à des fournisseurs de solutions clés en main, ou encore choisir une approche "modulaire" à faire soit même pourraient sembler des options plus faciles, **mais sachez que ce ne sont pas les seules**. Certains créent même leurs propres implémentations cloud avec des composants open-source, mais la construction et la maintenance s'avèrent souvent difficiles, même pour les organisations les plus compétentes et les plus avisées.

Envisagez l'abonnement
Les options de paiement à l'utilisation peuvent réduire ce coût initial en vous permettant — vous l'aurez deviné — de payer pour ce que vous utilisez. En résumé, cela signifie que vous louez votre infrastructure tout en étant propriétaire des services et de toutes vos données.

Ce modèle offre flexibilité et évolutivité, sans engagement d'investissement ou de capacité. Attention, de nombreux fournisseurs exigent un engagement d'achat initial important et ne proposent ce modèle d'abonnement que pour le solde prévu de votre consommation future. Assurez-vous donc de comparer les plans des différents fournisseurs si vous pensez que l'abonnement est la solution qui vous convient.

En savoir plus sur les services d'infrastructure de Lenovo TruScale™.

6 Obtenez l'adhésion interne

Vendre des choses en interne n'est pas facile, surtout lorsqu' elles ont un impact sur le quotidien et les résultats. Plus votre plan sera adapté à votre organisation, plus il sera facile (et plus il sera efficace). Voici quelques conseils :

1. **Détaillez votre plan**
   Ayez conscience de ce que votre organisation cherche à atteindre au final et adaptez votre plan pour être en phase avec l'entreprise, ses dirigeants et les objectifs futurs. (Besoin d'aide ? Retournez à la page 7).

2. **Rédigez un budget clair**
   Décrivez chaque aspect si vous le pouvez et rappelez à votre équipe que le retour sur investissement n'est pas toujours immédiat. Il s'agit d'un investissement, essayez de vous concentrer sur le coût total de possession plutôt que sur la réalisation d'économies immédiates.

3. **Mentionnez les avantages supplémentaires**
   Lorsque vous présentez les chiffres, n'oubliez pas d'inclure tout ce que vous obtenez, du stockage à l'assistance en passant par la rapidité de l'évolutivité. Plus votre équipe voit ce dont elle peut profiter, plus elle est susceptible d'approuver votre projet.

4

Rendez les choses tangibles
Présentez une chronologie complète, prédisez certains résultats et proposez si nécessaire des études de cas pour montrer comment d'autres ont réussi. (Conseil : demandez à vos fournisseurs de vous aider sur ce point, ce sera pour eux l'occasion de montrer les performances de leur service client).

5

Rendez les choses applicables
Personnalisez ce dont vous parlez en fonction de votre interlocuteur. Consultez notre guide pratique à droite pour voir ce que nous voulons dire par là. (Cela peut sembler fastidieux, mais il peut vraiment vous aider).

6

Montrez l'alternative
Évoquez ce qui se passerait si vous ne faisiez rien en mettant en contraste les avantages potentiels et le coût d'opportunité dans votre plan pour montrer en quoi la migration vers un modèle de cloud est stratégique pour l'entreprise. Parce que, parfois, le plus grand des risques consiste à ne pas en prendre.

7

Établissez un lien avec la réussite commerciale
Comment votre modèle d'exploitation du cloud peut-il faire plus que seulement améliorer l'efficacité ? Il s'agit d'un investissement important, n'oubliez donc pas d'inclure l'impact qu'il peut avoir sur les objectifs et les résultats de votre entreprise.

Comment toucher vos pairs

CIO/CTO
Donnez une vue d'ensemble, racontez une histoire efficace. Les entreprises passent aux modèles de cloud parce qu'elles veulent de l'agilité, de la rapidité et des opérations plus fluides, la vôtre n'est pas différente. Toutes les entreprises ont intérêt à pouvoir s'adapter à l'évolution de leurs besoins commerciaux et techniques. La migration n'est plus seulement une décision technologique, c'est une décision commerciale.

CISO
Parlez de sécurité au plus haut niveau, mais n'oubliez pas le fait de devoir changer vos plans de sauvegarde et de reprise après incident. Pensez à la quantité de données que votre fournisseur sera en mesure de voir si vous recommandez aussi une solution managée.

Responsable Informatique
Montrez comment votre solution conduira à des opérations informatiques plus solides et réussies, vous permettant de vous concentrer sur la différenciation réelle de votre entreprise sur le plan commercial. Ces personnes s'y connaissent, alors parlez de technologie et de mobilité, des offres de services et de partenariat plus intéressantes qu'un fournisseur potentiel peut proposer.

Ingénieurs réseau
Comme cela aura probablement un impact sur leur quotidien, parlez des avantages de l'agilité et de la vitesse, et n'ayez pas peur de rentrer dans les détails.

Directeur Financier
Oubliez la technologie et parlez d'argent et de prévisibilité. Comment votre stratégie de cloud va-t-elle améliorer vos résultats ? Comment pouvez-vous optimiser la distribution des capitaux et des opérations d'exploitation pour mieux servir votre activité ? En quoi un changement de cette ampleur en vaudra-t-il la peine ?

7 Assurez-vous que tout se déroule parfaitement

La modernisation de votre technologie est un gros chantier. La manière dont vous l'appréhender est encore plus importante. Elle a un impact sur tous les membres de votre organisation, mais également potentiellement sur votre service, votre productivité et vos clients. Voici comment vous pouvez la rendre aussi simple que possible.

- **Planifiez en conséquence**
  Parlez aux différentes équipes de votre organisation, ainsi qu'à tous les clients qui comptent sur vos services pour être toujours disponibles. Lorsque quelques minutes d'interruption peuvent entraîner des pertes de milliers d'euros, vous devez vous assurer que vous effectuez des changements majeurs à des moments qui ont le moins d'impact sur la productivité.

- **Renforcez vos équipes**
  Les premières semaines peuvent être marquées par des problèmes inattendus. Assurez-vous que votre équipe est dimensionnée pour faire face à tout ce qui peut survenir. Si vous décidez de travailler avec un fournisseur, parlez-en avec lui. Il pourra peut-être mettre des ressources à votre disposition, vous envoyer des renforts d'équipe, qui seront là pour vous aider.

- **Repensez vos plans de protection des données**
  Attendez-vous à revoir la conception et la mise en œuvre de vos plans de protection des données et de reprise après incident pour y intégrer vos solutions spécifiques cloud. Ce point peut s'avérer délicat et l'expertise d'un fournisseur pourra vous être d'une grande aide.

- **Préparez votre équipe**
  Facilitez la transition pour que l'expérience soit plus agréable. Pensez à l'impact que cela aura sur le quotidien des uns et des autres et à la manière dont vous pouvez contribuer à ce que le seul impact soit positif. Devriez-vous organiser une formation ? Envoyer un email ? Organiser un événement interne pour que tout le monde soit enthousiaste ? Pensez à votre équipe et à la meilleure façon de l'animer.

- **Gardez un œil sur le bénéfice**
  Quels que soient les défis rencontrés, n'oubliez pas qu'il s'agit d'une tâche énorme qui vous conduira à des défis encore plus importants. C'est un pas de plus vers l'obtention des résultats souhaités par votre entreprise. Restez positif !

8 En résumé

Bien entendu, la transformation vers un modèle de cloud est beaucoup plus compliquée que ce que nous pouvons écrire en huit étapes. Néanmoins, cet ebook peut vous aider en ceci :

Une stratégie efficace en matière de cloud doit tenir compte de vos opérations informatiques existantes et également de vos objectifs futurs. Avec les bonnes solutions et le bon partenaire, votre cloud peut faire grimper votre activité en flèche.

Une approche plus intelligente de la transformation vers le cloud

Avec les solutions Cloud de Lenovo, optimisées par Intel®, vous obtenez plus qu'un simple matériel. Vous bénéficiez d'un partenaire. Et des services de planification qui concilient sécurité, évolutivité et souplesse. Et un système conçu en fonction de vos besoins – public, privé ou hébergé – qui fonctionne dans l'écosystème technologique que vous utilisez actuellement. Et même des options clés en main avec des modules pris en charge par le fournisseur. Le tout adapté aux résultats commerciaux escomptés, aux charges de travail, à la planification de la migration, aux compétences de l'équipe et à votre budget.

Vous souhaitez aller plus loin ou en savoir plus ?

Prenez rendez-vous pour en discuter

Lenovo et le logo Lenovo sont des marques commerciales ou des marques déposées de Lenovo.

Intel et Intel Inside sont des marques déposées de la société Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. D'autres noms de sociétés, de produits et de services peuvent être des marques commerciales ou des marques de service tiers.

© Lenovo 2020. Tous droits réservés.