



IDC Excerpt

IDC MarketScape : Évaluation des fournisseurs de services d'infonuagique hybride au Canada pour 2015

Mark Schrutt
novembre 2015

DANS CET EXTRAIT

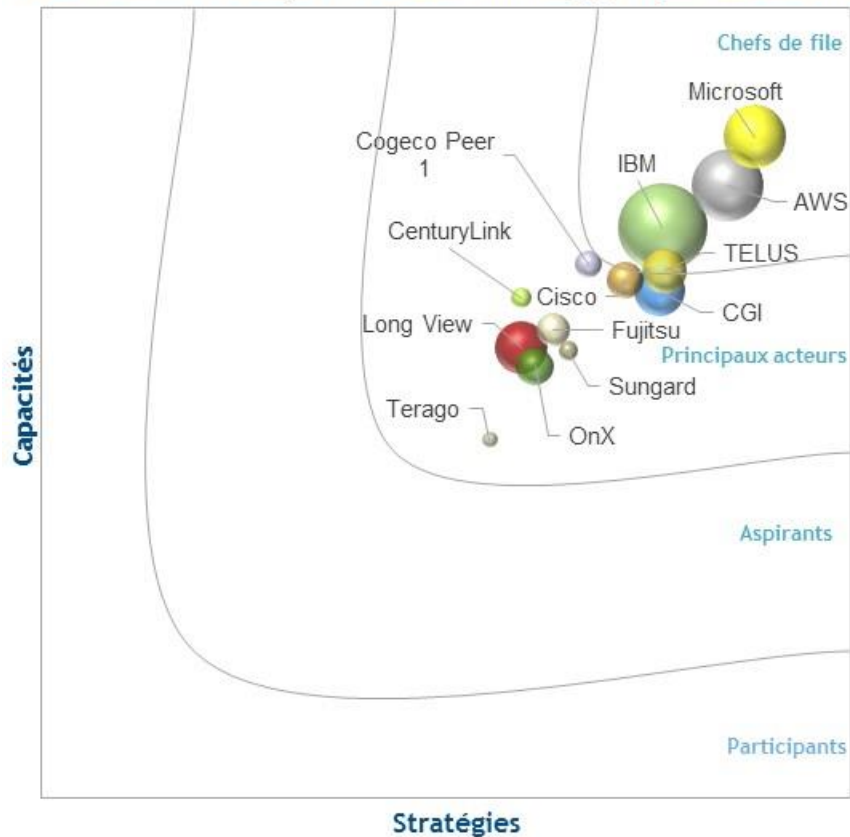
Le contenu de cet extrait est tiré directement du document de Mark Schrutt intitulé *IDC MarketScape : Canadian Hybrid Cloud Services 2015 Vendor Assessment (document n° CA10SSC15)*. Les sections suivantes ont été incluses dans cet extrait, dans leur intégralité ou en partie : Opinion d'IDC, Critères d'inclusion des fournisseurs dans l'évaluation IDC MarketScape, Conseils essentiels à l'intention des acheteurs, Profil sommaire des fournisseurs, Annexe, Information supplémentaire et Recherche connexe. On y retrouve également la figure IDC MarketScape (figure 1).

FIGURE IDC MARKETSCAPE

FIGURE 1

IDC MarketScape : Évaluation des fournisseurs de services d'infonuagique hybrides au Canada

Étude IDC MarketScape : services d'infonuagique hybrides au Canada



Source : IDC, 2015

Voir l'annexe pour des détails concernant la méthodologie, la définition du marché et les critères de notation.

OPINION D'IDC

Le marché des services d'infonuagique subit actuellement une transition rapide, abandonnant progressivement les solutions isolées et axées sur l'infrastructure qui sont utilisées pour le développement des applications et du contenu afin de se tourner vers des plateformes qui permettent d'intégrer les solutions d'infrastructure-service (IaaS) publiques, privées ou gérées chez le client. Grâce à l'infonuagique hybride, il est possible d'exploiter les systèmes d'entreprise dans l'environnement approprié, de transférer les charges de travail et de faire appel à de multiples

fournisseurs de services d'infonuagique. Parallèlement à cette transition du marché, les acheteurs se sont également engagés dans un processus de mise à niveau technologique. On peut aussi observer un continuum similaire dans le cas des fournisseurs, depuis la simple intégration de leurs propres solutions jusqu'à la mise en œuvre d'une interopérabilité totale et d'outils nécessaires à la gestion de ces environnements complexes. La présente évaluation IDC MarketScape avait pour objectif de mesurer les capacités des fournisseurs de solutions d'infonuagique hybrides ainsi que leur aptitude à répondre aux besoins du marché canadien. L'évaluation IDC MarketScape portant sur les services d'infonuagique hybride au Canada est la quatrième évaluation IDC MarketScape consacrée aux services d'infonuagique canadiens. Sa réalisation a été dictée par les exigences d'un marché qui cherche à comprendre les capacités des fournisseurs, car l'objectif des acheteurs consiste à étendre leur utilisation de l'infonuagique et à intégrer les services en nuage et les technologies qu'ils exploitent sur place. Cette évaluation IDC MarketScape se veut le prolongement de nos travaux antérieurs portant sur la technologie IaaS publique et privée ainsi que sur l'évolution des outils, technologies et fournisseurs à proprement parler. IDC a fait les constatations suivantes :

- Les services d'infonuagique hybrides sont un continuum qui englobe les solutions à multiples nuages, depuis les environnements relativement simples jusqu'aux environnements complexes, en passant par les nuages gérés par une tierce partie et les nuages gérés de manière autonome, et en incluant une foule de choix en matière d'automatisation et d'orchestration.
- L'espace infonuagique hybride est également caractérisé par la présence d'acheteurs et de fournisseurs de types et de stades de maturité variés.
- En raison de leur taille, les fournisseurs à évolutivité massive sont omniprésents. Ces fournisseurs de solutions axées sur l'infonuagique sont également le moteur de l'évolution des technologies et des outils, du réseau de vente et de l'écosystème infonuagique.
- Les solutions à évolutivité massive sont novatrices et offrent une gamme complète de fonctionnalités. Elles ont d'abord et avant tout été conçues pour permettre aux entreprises d'exploiter leur propre environnement infonuagique. Certaines entreprises ne désirent plus gérer leurs TI. IDC considère que le marché offre d'incroyables occasions pour les solutions de services hybrides gérés.
- L'élément canadien a été un facteur très important dans nos évaluations IDC MarketScape antérieures. Les acheteurs canadiens se préoccupent de l'emplacement de résidence des données et ils sont plus à l'aise avec des services mis en œuvre au Canada. Cela a amené certains fournisseurs de services d'infonuagique à installer des points de service au Canada. La mise en place de ces mesures, jumelées à une plus grande expérience des acheteurs a contribué à éliminer partiellement l'emplacement de résidence des données en tant que critère de décision pour les acheteurs. Ces options de prestation de service et la popularité des outils permettant d'assurer la conformité réglementaire ont permis à IDC de réduire le facteur de pondération qu'elle applique dans sa notation à l'élément « canadien ».

CRITÈRES D'INCLUSION DES FOURNISSEURS DANS L'ÉVALUATION IDC MARKETSCAPE

Pour être inclus dans l'évaluation IDC MarketScape, les fournisseurs devaient afficher des revenus annuels associés aux services d'infonuagique hybrides d'un minimum de 5 millions \$ CA. Les catégories de service incluaient :

- La portion des revenus tirés de solutions d'IaaS publiques canadiennes faisant partie de l'environnement d'infonuagique hybride d'un acheteur (les données d'IDC et l'information fournie par le fournisseur ont été utilisées pour déterminer le pourcentage).
- La portion des revenus tirés de solutions d'IaaS privées canadiennes faisant partie de l'environnement d'infonuagique hybride d'un acheteur (les données d'IDC et l'information fournie par le fournisseur ont été utilisées pour déterminer le pourcentage).
- Les revenus annuels associés à des services professionnels fournis pour la mise en œuvre de solutions hybrides (cela incluait les services d'élaboration de la stratégie, de conception, d'intégration et de migration).
- Les services gérés pour les plateformes d'infonuagique hybrides.

Les services de TI de gros n'ont pas été inclus, tout comme l'équipement et les logiciels vendus dans le cadre de la mise en œuvre de solutions d'infonuagique privées gérées de manière autonome. En tout, 16 entreprises ont été invitées à participer à cette évaluation IDC MarketScape. Parmi celles-ci, on retrouvait des fournisseurs de solutions à évolutivité massive ou axées sur le nuage, des fournisseurs de services de télécommunications, des entreprises d'hébergement de services et de grandes entreprises d'intégration de systèmes. L'infonuagique, en particulier l'infonuagique hybride, est un marché dynamique qui évolue rapidement.

Cette évaluation a été conçue non pas pour mesurer l'envergure de ces entreprises ou l'étendue de leurs services, mais plutôt pour faire l'examen des caractéristiques de chacune d'elles. Il est concevable (et nous avons pu le constater) que les entreprises spécialisées puissent faire concurrence aux entreprises multidisciplinaires sur un pied d'égalité. À ce titre, cette évaluation ne devrait pas être considérée comme un « jugement définitif » au sujet des fournisseurs dont la candidature devrait être étudiée pour un projet en particulier. Les objectifs et besoins spécifiques d'une entreprise jouent un rôle important dans le choix des fournisseurs à prendre en considération en tant que candidats potentiels pour l'établissement d'une entente de services. IDC Canada remercie tous les fournisseurs invités pour leur participation à cette évaluation.

CONSEILS ESSENTIELS À L'INTENTION DES ACHETEURS

Au cours des deux dernières années, les chefs de file du secteur canadien des TI comme Amazon Web Services (AWS) ont procédé à une expansion rapide qui leur a permis de délaissier les environnements singuliers d'IaaS publique pour adopter des solutions hybrides combinant le soutien des serveurs chez le client par des tierces parties avec des technologies privées et publiques d'IaaS, de plateforme-service (PaaS) et de logiciels-services (SaaS). Ce qui rend l'infonuagique hybride si attrayante est la possibilité qu'elle offre aux utilisateurs de transférer des charges de travail en fonction de l'évolution des besoins, des coûts et de la performance. Cela procure aux entreprises une très grande valeur en leur permettant d'améliorer leur souplesse, leur rentabilité et leur capacité concurrentielle. Les solutions hybrides comportent également des défis, notamment en ce qui a trait à la sécurité et à la confidentialité de l'information ainsi qu'à la gestion d'un nombre de plus en plus important de fournisseurs et de solutions.

Bien que de nombreuses entreprises utilisent des stratégies de localisation des sources d'approvisionnement pour faciliter la gestion des relations avec leurs fournisseurs, et que beaucoup d'autres emploient des procédures et processus structurés pour la prestation de leurs services de TI internes, rares sont celles qui ont fait une réflexion sur ce qui constituera leur approche en matière d'environnement infonuagique hybride. IDC offre les conseils suivants :

- **Mettez votre plan à exécution.** Les acheteurs doivent améliorer leurs connaissances pour ensuite passer rapidement du stade de la conception des solutions d'infonuagique à celui de leur mise en œuvre. Ils doivent concevoir des plans de transition pour les technologies en place et adopter une approche qui favorise l'infonuagique pour les nouveaux projets et les dépenses en matière d'infrastructure. Cette planification commence avec la détermination des besoins de l'entreprise, des moyens à prendre pour que l'équipe des TI puisse aider l'entreprise à atteindre ses objectifs et des options qui s'offrent à l'équipe des TI pour faire un meilleur travail d'une manière plus rentable. L'infonuagique change la façon dont l'équipe des TI accomplit son travail en offrant dans certains cas une solution complémentaire, et dans d'autres une solution de rechange à la mise en œuvre des services. Les entreprises doivent réévaluer leur stratégie en matière de TI et déterminer s'il est nécessaire de transférer vers le nuage les technologies traditionnelles et les tâches comme les essais et le développement ainsi que la sauvegarde et la récupération des données, mais aussi le moment opportun pour le faire. Cette nouvelle stratégie en matière de TI ne doit pas être mise aux oubliettes. La planification doit être un processus continu qui réaligne les activités de l'entreprise avec celles du service des TI et rétablit l'équilibre entre les services fournis à l'interne et à l'externe, les services hébergés et les services d'laaS publics, privés et hybrides.
- **L'objectif est la mise en place d'une solution hybride.** Les acheteurs ne peuvent traiter la solution infonuagique comme un élément isolé. Le processus de planification doit notamment tenir compte de l'infrastructure qui permettra d'intégrer les solutions d'infonuagique à fournisseur unique avec les systèmes de l'entreprise. Cela requiert la modification des processus pour les adapter à des modèles de prestation à la demande et de prestation « en tant que service », pour offrir différents types de soutien aux utilisateurs fonctionnels et pour mettre en place différents mécanismes de facturation et de nouveaux outils qui permettront de gérer tous ces éléments. Les responsabilités du service des TI devront également passer de la prestation des services à la gestion de la prestation des services et des relations avec les fournisseurs. Le service des TI devra prouver sa capacité à gérer le changement, à travailler en plus étroite collaboration avec l'entreprise et à optimiser ses ressources.

PROFIL SOMMAIRE DES FOURNISSEURS

La présente section explique brièvement les principales observations d'IDC qui ont permis d'établir le classement des différents fournisseurs dans le cadre de l'évaluation IDC MarketScape. Bien que chaque fournisseur ait été évalué en fonction de chacun des critères définis dans l'annexe, les descriptions qui suivent fournissent un sommaire des forces et faiblesses de chacun d'eux.

TELUS

TELUS, un fournisseur national de services de télécommunications, d'hébergement et de gestion des TI, s'est classée dans la catégorie des chefs de file pour la présente évaluation IDC MarketScape. Au Canada, TELUS est le plus important fournisseur de services d'hébergement gérés (sur le plan des revenus), le cinquième plus important fournisseur de services de TI et l'un des plus importants fournisseurs de services de sécurité gérés (sur le plan des revenus).

TELUS a amorcé la transformation de son entreprise il y a environ cinq ans. Le marché des télécommunications canadiennes étant en voie de saturation, TELUS a commencé à réaliser des investissements cruciaux pour l'amélioration de ses capacités en matière de services de TI. Les investissements dans les centres de données et le réseau de TELUS seront déterminants pour la prochaine phase de sa stratégie de services de TI et de services d'infonuagique, en particulier l'infonuagique hybride.

TELUS exploite sept installations au Canada, y compris deux « méga » centres de données, l'un étant situé à Rimouski au Québec et l'autre à Kamloops en Colombie-Britannique. Le réseau pancanadien sécurisé et les centres de données à la fine pointe de la technologie constituent la pierre d'assise des solutions de TI de TELUS qui vont des environnements utilisant des serveurs gérés et des ordinateurs centraux jusqu'aux solutions de nuage privé et public.

TELUS a fait la preuve de son expérience dans le déploiement de solutions d'laaS sur le marché canadien, en commençant par des solutions d'laaS publiques en 2013. Ses solutions d'laaS privées et publiques ont été repensées et améliorées au cours de la dernière année afin d'offrir plus de fonctionnalités, notamment une plateforme infonuagique entièrement gérée, un plus grand nombre de fonctionnalités libre-service et des options de services gérés additionnelles.

La vision de TELUS en ce qui a trait au nuage hybride consiste en une solution fondée sur une approche intégrée pour la gestion de TI hybrides à partir d'un point d'accès unique pour de multiples options de déploiement de nuages. À cette fin, la feuille de route de TELUS en matière d'infonuagique hybride comprend deux types de solution de nuage hybride, l'une d'elles faisant appel à la plateforme de Microsoft et l'autre utilisant la technologie VMware. Le Nuage hybride de TELUS qui utilise la plateforme de Microsoft est actuellement disponible, et le lancement de la version hybride avec la technologie VMware est prévu pour le début de 2016.

Le Nuage hybride de TELUS sur plateforme Microsoft englobe trois solutions principales :

- **Nuage privé de TELUS** : Hébergée dans les centres de données de TELUS, cette solution propose une infrastructure basée sur l'informatique spécialisée et le stockage de données partagé.
- **Nuage public de TELUS** : Hébergée dans les centres de données de TELUS, cette solution propose des infrastructures basées sur l'informatique et le stockage de données partagés. Le débordement vers le nuage est disponible dans les centres de données canadiens appartenant à TELUS. Avec l'option de nuage public, les clients ont accès à des fonctions libre-service leur permettant de concevoir, de gérer et d'exploiter des machines et réseaux virtuels dans un environnement laaS.
- **Nuage hybride de TELUS sur plateforme Microsoft – solution Azure** : Cette option est basée sur la solution Azure de Microsoft et hébergée dans les centres de données mondiaux de Microsoft.

Tous les services mentionnés précédemment sont offerts en deux versions, à savoir le modèle libre-service et le modèle de services gérés :

- **Libre-service** : Il s'agit d'une solution cogérée qui est fournie à tous les clients à titre d'option par défaut. TELUS met en place et gère l'infrastructure sous-jacente tout en procurant aux clients la souplesse nécessaire pour concevoir et configurer des machines, emplacements de stockage et réseaux virtuels et pour gérer leurs systèmes d'exploitation et applications.
- **Services gérés** : Il s'agit d'une solution entièrement gérée qui vient compléter le soutien offert pour les machines virtuelles, les systèmes d'exploitation ainsi que la sauvegarde et la récupération des données.

TELUS possède l'une des plus vastes superficies de centre de données au Canada. Elle offre une gamme complète de services de centre de données traditionnels, depuis la gestion à distance et l'hébergement géré et dédié jusqu'à l'impartition des services d'infrastructure de bout en bout. Finalement, en vertu de sa relation avec Microsoft, IDC s'attend à ce que TELUS étoffe ses solutions

de SaaS en incluant des produits de la suite Office 365 et d'autres produits disponibles dans la boutique en ligne Microsoft Store.

Les services professionnels de TELUS en matière d'infonuagique incluent l'évaluation de l'état de préparation, la stratégie, la conception et la migration. À l'heure actuelle, TELUS prend en charge les plateformes hyperviseur VMware et Hyper-V. Elle compte parmi ses partenaires VMware, Microsoft, Cisco, Symantec et NetApp.

La relation avec Microsoft est l'une des clés de la stratégie d'infonuagique hybride de TELUS. Le regroupement des capacités des deux entreprises procure à TELUS des solutions qui sont à la fois mises en place au Canada et hyperévolutives, qu'elles soient basées sur un modèle géré par un tiers ou sur un modèle géré de manière autonome. Le partenariat est important, car il vient combler une lacune perçue dans la compétitivité des solutions disponibles sur le marché canadien en ce qui a trait à leur envergure et leur tarification. Microsoft permet également d'adopter un modèle à tableau de bord unique, à savoir un portail unifié pour la gestion des solutions publiques et privées de TELUS, outil qui vient s'ajouter aux environnements Microsoft Azure. Le portail donne accès à des fonctions orchestrées pour la gestion, l'approvisionnement, la production de rapports et la surveillance.

Les Services infonuagiques de TELUS sont vendus par l'une des plus importantes forces de vente de technologies de l'information et des communications (TIC) au Canada avec une portée qui permet à TELUS de pénétrer la plupart des marchés verticaux et des régions à travers le pays. La force de vente de TELUS bénéficie de services de TI gérés et de la contribution d'experts en infonuagique et d'ingénieurs de solutions. Bien que son réseau de revente de services d'infonuagique soit toujours en développement, TELUS projette d'officialiser les outils de mise en service de son programme et de son réseau de vente dans ce secteur d'activité.

La proposition de valeur de TELUS pour les solutions de nuage hybride consiste à aider les entreprises à atténuer les risques auxquels elles s'exposent lors d'une transition vers l'infonuagique en fournissant à ses clients une capacité infonuagique hybride de bout en bout caractérisée par une gamme complète de fonctionnalités d'automatisation et d'orchestration. Cela comprend un choix parmi de multiples options de déploiement (infrastructure publique, privée ou hybride et infrastructure physique gérée) qui sont toutes hébergées dans des centres de données canadiens, des options de gestion flexibles, et la possibilité d'avoir accès à des services à valeur ajoutée qui incluent des services consultatifs en matière de connectivité, de sécurité et d'infonuagique.

TELUS s'est classée dans la catégorie des chefs de file et devance ses concurrents locaux sur différents plans importants en ce qui a trait à l'élaboration de solutions agiles qui répondent aux besoins de la clientèle du marché.

Forces

- **Réputation et portée.** TELUS compte sur une importante force de vente et des centres de données qui occupent une vaste superficie, ce qui constituera un élément clé de sa capacité à promouvoir et mettre en place des services d'infonuagique hybrides. TELUS s'est également taillé une solide réputation dans les secteurs de la réseautique et de l'hébergement des services, réputation dont la portée doit être étendue au marché de l'infonuagique hybride. Aucune entreprise canadienne ne domine nettement le marché canadien des services d'infonuagique hybrides. La couverture assurée par TELUS, en particulier dans les segments des moyennes et grandes entreprises, jumelée à ses relations avec Cisco et Microsoft, lui donne la possibilité de prendre une longueur d'avance sur ses concurrents.

Faiblesses

La principale faiblesse de TELUS est que cette entreprise est surtout reconnue comme un fournisseur de services de télécommunications. Le réseau qui est à la base de la réputation de TELUS est également un facteur clé qui devrait permettre à l'entreprise de s'établir comme chef de file parmi les fournisseurs de services de TI au Canada. Les services de TI gérés sont l'un des secrets de TELUS les mieux gardés. Pourtant, le réseau et les installations d'envergure de TELUS constituent les éléments de base de l'infonuagique. TELUS doit mettre en valeur le fait qu'elle exploite des centres de données depuis 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 d'infonuagique. De plus, TELUS devra continuer d'investir dans les gens (services professionnels) et constituer un ensemble encore plus étoffé de pratiques exemplaires et d'outils pour suivre l'évolution des pratiques hybrides. Les services professionnels de TELUS joueront un rôle critique dans l'aide offerte aux clients pour concevoir des feuilles de route technologiques harmonisées avec leur stratégie et pour fournir un leadership éclairé dans le marché des services infonuagiques.

ANNEXE

Comment interpréter un graphique IDC MarketScape

Pour les besoins de cette analyse, IDC a séparé les indicateurs clés potentiels pour mesurer le succès en deux grandes catégories : les capacités et les stratégies.

Le positionnement sur l'axe des Y tient compte des capacités actuelles du fournisseur et de l'ensemble des services offerts par celui-ci, mais aussi du degré d'harmonisation de ses services par rapport aux besoins des clients. La catégorie des capacités met l'accent sur les capacités de l'entreprise et de ses produits dans le moment présent. Pour cette catégorie, les analystes d'IDC évalueront l'efficacité du fournisseur à développer et mettre en œuvre des capacités qui lui permettent d'exploiter sur le marché la stratégie qu'il a choisie.

Le positionnement sur l'axe des X, à savoir l'axe des stratégies, est un indicateur du degré d'harmonisation de la stratégie future du fournisseur par rapport aux besoins des clients dans trois à cinq ans. La catégorie des stratégies met l'accent sur les décisions de haut niveau et les hypothèses sur lesquelles elles sont fondées en ce qui a trait aux solutions offertes, aux segments de marché, ainsi qu'aux plans d'affaires et de mise en marché pour les trois à cinq prochaines années.

La taille des différents symboles d'identification du fournisseur dans le graphique IDC MarketScape illustre la part de marché détenue par le fournisseur dans le segment de marché qui fait l'objet de cette évaluation. Le marché des services d'infonuagique hybrides canadiens est considéré comme étant une combinaison des catégories suivantes :

- La portion des revenus tirés de solutions d'IaaS publiques canadiennes faisant partie de l'environnement d'infonuagique hybride d'un acheteur (les données d'IDC et l'information fournie par le fournisseur ont été utilisées pour déterminer le pourcentage).
- La portion des revenus tirés de solutions d'IaaS privées canadiennes faisant partie de l'environnement d'infonuagique hybride d'un acheteur (les données d'IDC et l'information fournie par le fournisseur ont été utilisées pour déterminer le pourcentage).

- Les revenus annuels associés à des services professionnels fournis pour la mise en œuvre de solutions hybrides (cela incluait les services d'élaboration de la stratégie, de conception, d'intégration et de migration).

Méthodologie utilisée pour l'évaluation IDC MarketScape

Les critères de sélection, les facteurs de pondération et la notation des fournisseurs utilisés dans le cadre de l'évaluation IDC MarketScape représentent un jugement d'IDC qui est fondé sur une recherche approfondie au sujet du marché et des différents fournisseurs. Les analystes d'IDC définissent les caractéristiques standards utilisées pour évaluer les fournisseurs en faisant appel à des discussions structurées, des sondages et des entrevues auxquels participent différents chefs de file, intervenants et utilisateurs du marché. Les facteurs de pondération du marché s'appuient sur des entrevues auprès d'utilisateurs, des sondages auprès des acheteurs et les recommandations d'un comité d'examen composé d'experts d'IDC pour chaque marché. Les analystes d'IDC basent les résultats attribués à chaque fournisseur et, à la limite, la position qui lui est attribuée dans l'évaluation IDC MarketScape, sur des sondages détaillés et des entrevues avec les fournisseurs, l'information à caractère public qui est disponible et les expériences des utilisateurs, afin d'en arriver à une évaluation précise et uniforme des caractéristiques, comportements et capacités de chaque fournisseur.

Définition du marché

Aperçu des services d'infonuagique

Que sont les « services d'infonuagique »?

Les services d'infonuagique constituent essentiellement un modèle de composition, de prestation et de consommation de solutions de remplacement, modèle qui peut être appliqué aux solutions de l'industrie des TI, mais aussi et d'une manière plus large aux solutions offertes par de nombreuses autres industries, notamment celles du divertissement, de l'énergie, des services financiers, de la santé, de la fabrication, de la vente au détail et du transport, ainsi que par le secteur gouvernemental et celui de l'éducation.

Le modèle d'infonuagique va beaucoup plus loin que les approches antérieures en matière de prestation de services en ligne, car il tire parti d'une utilisation efficace des ressources partagées, d'une intégration de la « solution » radicalement simplifiée, d'un approvisionnement en mode libre-service, d'une évolutivité hautement élastique et modulaire, d'une tarification souple ainsi que d'une mise à profit généralisée des technologies Internet standard afin de rendre la consommation des solutions beaucoup plus facile et généralement moins dispendieuse.

Six attributs clés des services d'infonuagique

IDC définit les services d'infonuagique d'une manière plus formelle en utilisant une liste d'attributs clés qu'une solution doit proposer aux utilisateurs du service. Pour être considérée comme un « service d'infonuagique », selon la définition d'IDC, une solution doit posséder les six attributs suivants :

- **Service standard partagé** : Conçu pour une utilisation partagée entre différentes entreprises ou au sein d'une même entreprise.
- **Solution intégrée** : Une solution « clé en main » qui intègre déjà les ressources nécessaires.
- **Libre-service** : Approvisionnement et gestion, habituellement par l'intermédiaire d'un portail Web et d'API.
- **Grande évolutivité des ressources** : Dynamique, rapide et très détaillée.

- **Élasticité de la tarification à l'utilisation** : Offerte grâce à la mesure de l'utilisation du service.
- **Interface de service publique/API** : Services Web, autres API Internet courantes.

Ces attributs s'appliquent à tous les services d'infonuagique dans tous les modèles de déploiement de services d'infonuagique publics et privés. Toutefois, les caractéristiques précises de l'application de chacun de ces attributs peuvent varier légèrement en fonction du modèle de déploiement. Les sections qui suivent offrent une explication plus détaillée de la signification que nous donnons à chacun de ces attributs.

Service standard partagé

Les services d'infonuagique sont des services standards partagés. Il s'agit de l'attribut le plus fondamental d'un service d'infonuagique, un attribut qui est partagé avec une vaste gamme de services en ligne de génération antérieure et celui qui permet d'établir une distinction entre les services d'infonuagique et de nombreuses solutions traditionnelles de services impartis ou hébergés à client unique.

« Partagé » signifie que les ressources mentionnées dans le nom du service d'infonuagique (par ex., stockage dans le cas d'un service de stockage dans le nuage et application GRC dans le cas d'un service SaaS de gestion des relations clients) sont physiquement partagées par de multiples entreprises (pour les nuages publics) ou groupes constitutifs (par exemple, services et divisions dans les nuages privés). Dans le cas des solutions de SaaS et de PaaS, les applications logicielles sont partagées par différents groupes d'utilisateurs. Pour les solutions d'IaaS, les ressources matérielles (par ex., la mémoire et les serveurs) sont partagées par de multiples groupes d'utilisateurs.

« Standard » ne signifie pas que les services n'offrent pas aux clients la possibilité de créer une version « personnalisée » du service. Les services d'infonuagique proposent habituellement une vaste gamme d'options de configuration intégrées qui permettent aux clients de personnaliser le service; la principale différence par rapport aux systèmes traditionnels est que la personnalisation des services d'infonuagique consiste à choisir parmi des options d'usage courant « spécialement conçues » plutôt qu'à apporter au code des « modifications » personnalisées pour chaque client.

Le modèle infonuagique de service standard partagé permet aux clients et aux fournisseurs de réaliser d'énormes gains en ce qui a trait à l'efficacité de l'exploitation et à la rapidité des mises à niveau ou améliorations. Dans un contexte de déploiement d'un nuage privé, le service des TI peut être considéré comme le « fournisseur » du service d'infonuagique offrant un service standard au sein d'une même entreprise qui compte de multiples groupes d'utilisateurs ou dans l'ensemble d'une entreprise étendue.

Solution intégrée

Pour les utilisateurs, l'un des avantages les plus évidents du modèle de service d'infonuagique est qu'il est présenté comme une solution « clé en main » complète : toutes les ressources de la solution sont déjà intégrées et le client peut avoir accès à la solution sans être obligé de posséder, de gérer ou de comprendre les ressources sous-jacentes nécessaires à la mise en œuvre de la solution. Le fournisseur du service d'infonuagique assume ce fardeau à la place du client, ce qui simplifie et accélère grandement pour ce dernier l'adoption de la solution.

Libre-service

Les services d'infonuagique procurent aux clients des fonctionnalités libre-service pour l'approvisionnement et l'administration des services. Dans l'univers des services d'infonuagique, l'éventail des fonctionnalités libre-service varie grandement en fonction des différentes couches : dans le domaine de l'infrastructure-service (par ex., pour le stockage dans le nuage et les serveurs infonuagiques), l'approvisionnement de type « cliquer pour acheter » est de nos jours couramment disponible, alors qu'une grande partie de la communauté des solutions de SaaS et de PaaS a du retard à rattraper à ce chapitre.

Bien que la plupart des fournisseurs de solutions de SaaS et de PaaS offrent beaucoup de fonctionnalités d'administration en libre-service, celles-ci procurent beaucoup moins souvent la simplicité et la rapidité de l'approvisionnement de type « cliquer pour acheter »; certaines fonctions d'intégration et autres fonctionnalités plus complexes de personnalisation requièrent habituellement une intervention humaine directe de la part du personnel du fournisseur. Les solutions de services d'infonuagique doivent comporter au moins quelques contrôles d'approvisionnement et de gestion auxquels le client peut accéder.

Grande évolutivité des ressources

Une expansion (et une contraction) rapide et flexible de l'utilisation du service fait partie des principaux avantages que les utilisateurs peuvent tirer des services d'infonuagique. Comme le modèle de services d'infonuagique permet aux utilisateurs d'accéder rapidement aux services dont ils ont besoin et au moment où ils en ont besoin, les utilisateurs peuvent grandement accélérer l'implantation ou le déploiement de leurs systèmes.

La capacité dynamique d'approvisionnement (et de réduction d'approvisionnement offerte par les services d'infonuagique – y compris la capacité d'accéder aux ressources en plus petits incréments – réduit également de façon marquée le recours à un approvisionnement excédentaire coûteux. De plus, cette caractéristique entraîne une réduction importante du fardeau imposé à l'utilisateur pour la planification de ses besoins en matière de ressources (par ex., UC, stockage, bande passante réseau et personnel de soutien), ce qui représente un défi majeur pour les organisations et amène généralement les entreprises à grandement surestimer leurs besoins en matière de TI.

Élasticité de la tarification à l'utilisation

Les clients veulent non seulement des services mis à l'échelle en fonction de leurs besoins, mais aussi tarifés en tenant compte de leur consommation réelle, que ce soit en proportion de l'utilisation des ressources, du nombre d'utilisateurs, du nombre de transactions, du nombre de consultations d'écran ou de toute autre mesure de la consommation. Pour satisfaire certains clients, les fournisseurs peuvent masquer cette granularité tarifaire en ayant recours à des ententes de prix fixe à long terme. Toutefois, pour que la solution soit conforme à la définition d'un service d'infonuagique, les fournisseurs doivent la concevoir de manière à pouvoir mesurer et tarifer la consommation à un niveau très détaillé pour les clients qui le souhaitent. Dans un environnement infonuagique privé, certains fournisseurs de services de TI peuvent tirer parti de la mesure de la consommation très détaillée pour offrir une facturation plus précise basée sur l'utilisation.

Interface de service publique/ API

La capacité de combiner différents services et de les intégrer avec des systèmes traditionnels chez le client est la pierre d'assise qui permet de créer rapidement (et, de manière tout aussi importante, de

permettre à des tiers de créer) de nouvelles solutions et de la valeur et, par conséquent, elle constitue un élément fondamental des services d'infonuagique modernes.

Les API de service d'infonuagique publiées transforment les services en ligne qui sont de simples « îlots » pour en faire des pièces maîtresses dans les grandes communautés et les grands marchés axés sur l'innovation. Ces API, et les écosystèmes qui les entourent, sont les piliers de l'expansion de l'emprise des fournisseurs sur le marché. De l'opinion d'IDC, il s'agit de la « ligne de démarcation » la plus nette entre les véritables services d'infonuagique et les solutions Internet de la première génération. Il ne faut pas s'étonner que les entreprises Internet de la première génération qui sont devenues des chefs de file en matière d'infonuagique ont été parmi les premiers fournisseurs de solutions de cybercommerce/en ligne de la première génération à donner accès à leurs services en utilisant des API et à mettre en place d'immenses communautés de développeurs.

Dans l'industrie des TI, de nombreux fournisseurs de solutions de SaaS ou de PaaS (et un nombre de fournisseurs de solutions d'IaaS qui augmente rapidement) ont publié des API qui permettent aux clients et à d'autres fournisseurs d'avoir accès à des fonctionnalités de leur solution; certains fournisseurs exposent le plus petit nombre possible de contrôles, alors que d'autres en publient un grand nombre. Il est toutefois difficile de concevoir qu'un fournisseur de services d'infonuagique prospère ne permette pas à ses clients et à ses propres écosystèmes de tirer parti de ses solutions pour obtenir plus de valeur. Ces API et les écosystèmes qui les entourent seront les piliers de l'expansion de l'emprise des fournisseurs sur le marché.

Modèles de déploiement des services d'infonuagique

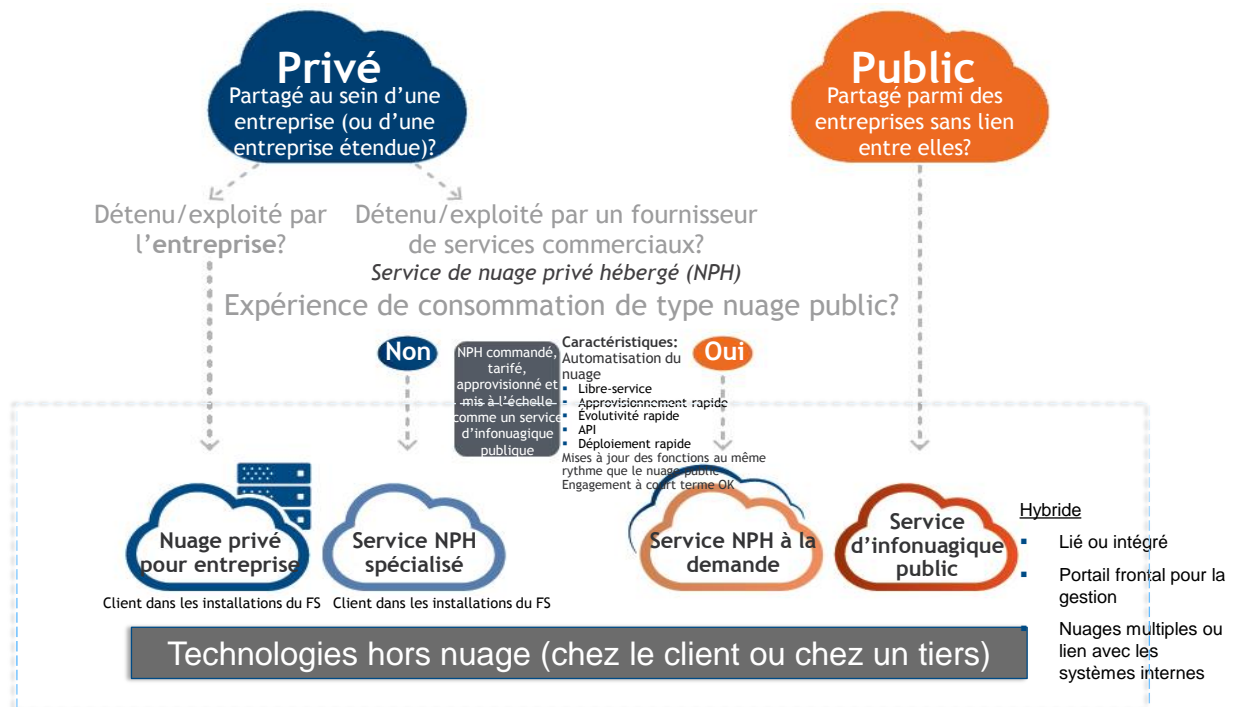
Au plus haut niveau, les deux types de modèle de déploiement pour les services d'infonuagique sont le modèle public et le modèle privé (voir la figure 2) :

- Les services d'infonuagique publics sont partagés entre des entreprises ou des consommateurs qui n'ont pas de lien entre eux, ouverts à un univers essentiellement illimité d'utilisateurs potentiels et conçus pour un marché et non pour une entreprise en particulier.
- Les services d'infonuagique privés sont partagés au sein d'une entreprise unique ou d'une entreprise étendue et comportent des restrictions quant à l'accès et au degré d'affectation des ressources, en plus d'être définis ou contrôlés par l'entreprise dans une mesure qui dépasse le contrôle offert par les solutions d'infonuagique publiques.

FIGURE 2

Principaux modèles de déploiement des services d'infonuagique

Modèles de déploiement des services d'infonuagique (incluant les nuages hybrides)



Source : IDC, 2015

Dans le domaine de l'infonuagique publique, nous définissons un modèle principal que nous appelons, sans grande surprise, service d'infonuagique public. On retrouve, regroupées sous ce vaste cadre, de plus en plus d'options diversifiées en matière de connexion de réseaux publics/privés/RPV, de géolocalisation des données, de dispositifs dédiés pour le stockage des données, etc. IDC considère que toutes ces « sous-espèces » font partie du domaine de l'infonuagique publique.

Le domaine des services d'infonuagique privés comporte deux grandes options :

- **Nuage privé pour entreprise** : Ce nuage appartient à une entreprise et est exploité par cette dernière pour ses propres besoins.
- **Nuage privé hébergé** : Dans ce scénario de nuage privé, des tiers fournisseurs de services d'infonuagique commerciaux offrent aux clients un accès à des services d'infonuagique privés que les fournisseurs de services ont créés, possèdent et exploitent. Dans le domaine des nuages privés hébergés (NPH), IDC a identifié deux modèles de déploiement de NPH très différents : les NPH dédiés entièrement consacrés à un client unique pour une durée

prolongée, et les NPH utilisables à la demande et pour lesquels des ressources provenant d'une réserve partagée sont affectées de manière dynamique pour être utilisées par des clients spécifiques.

Services d'infonuagique hybrides

Les services d'infonuagique hybrides sont le sujet principal de la présente évaluation IDC MarketScape. IDC définit les « services d'infonuagique hybrides » comme étant le résultat de l'intégration et de la gestion consolidée de certains services d'infonuagique avec d'autres services d'infonuagique ou d'autres ressources qui ne font pas appel aux nuages (systèmes, applications et bases de données). Les services d'infonuagique hybrides incluent les combinaisons de services « publics-publics », « publics-privés » et « privés-privés », ainsi que les combinaisons de services de type « nuage-hors nuage ». La clé des solutions hybrides repose dans la gestion consolidée de ces services en nuage et hors nuage. Cette vue intégrée est facilitée par une interface frontale (par ex., API de type REST [transfert d'état représentationnel]) ou un tableau de bord unique qui permettent d'assurer l'affectation des ressources, la gouvernance, la production de rapports et la gestion de la facturation.

À l'instar des fournisseurs qui se font concurrence pour les parts de marché et l'influence qu'ils exercent sur le réseau commercial, on assiste également à une bataille pour déterminer la plateforme qui s'imposera comme l'outil de gestion dominant en matière d'infonuagique hybride. De nombreuses entreprises ont développé leur propre outil. Des fournisseurs comme CenturyLink, Sungard et CGI ont créé d'impressionnants outils dont ils s'affairent, à l'heure actuelle, à développer les fonctionnalités. La plateforme OpenStack constitue pour ces fournisseurs (et pour d'autres entreprises comme IBM) un élément-clé pour la conception de plateformes ouvertes et interopérables. D'autres entreprises comme AWS et Microsoft ont également adopté les normes ouvertes et comptent sur leur omniprésence et leur large éventail de revendeurs pour contrôler le segment de marché constitué des outils de gestion hybride. Chacune des différentes approches comporte ses avantages et inconvénients dont nous avons tenu compte pour la notation dans le cadre de la présente évaluation IDC MarketScape.

Maturité des services d'infonuagique hybrides

L'infonuagique n'est pas une solution tout ou rien. Les divers participants du marché canadien utilisent des définitions différentes pour décrire le nuage. De plus, la notion de nuage hybride est encore plus floue. IDC définit les « services d'infonuagique hybrides » comme étant le résultat de l'intégration et de la gestion consolidée de certains services d'infonuagique avec d'autres services d'infonuagique ou d'autres ressources qui ne font pas appel aux nuages (systèmes, applications et bases de données). Nous avons présenté cette définition avec un certain nombre d'autres variantes à plus de 250 décideurs du secteur canadien des TI. Les répondants ont interprété le terme « hybride » de différentes façons, quoique la majorité d'entre eux a reconnu les multiples plateformes, services gérés chez le client et services d'infonuagique qui, une fois regroupés, permettent de créer des solutions hybrides (voir la figure 3).

En outre, lorsqu'ils sont pris collectivement, les avantages peuvent s'avérer très importants. L'intégration des systèmes et la mise en place de moyens permettant une utilisation généralisée de l'infonuagique à l'échelle de l'entreprise constituent des étapes importantes dans l'évolution des technologies de l'information. La technologie entraîne des changements rapides dans les activités des entreprises, vient bouleverser les industries et oblige les directeurs de l'information à revoir leurs priorités. Les principaux gestionnaires de la technologie sont à l'avant-garde de cette transformation numérique et font avancer le programme grâce aux solutions mobiles, aux technologies sociales

d'entreprise et aux mégadonnées. Ils utilisent le nuage, soit des solutions d'IaaS et de SaaS, pour faciliter cette révolution. Le nuage se révèle le nouveau centre de données et bien plus encore alors que les fournisseurs intègrent des systèmes dorsaux, des outils analytiques et des normes ouvertes dans leurs solutions. Tout cela est rendu possible grâce à l'infonuagique hybride qui permet aux entreprises d'étendre leurs activités bien au-delà des environnements cloisonnés d'IaaS publics utilisés pour les essais et le développement ou la sauvegarde et la récupération des données. Il s'agit d'un important changement par rapport à l'environnement d'il y a deux ans lorsque la solution Microsoft Azure a passé avec succès la phase des essais-pilotes, d'il y a quatre ans lorsque IBM a commencé à offrir des services d'infonuagique mis en œuvre au Canada et même d'il y a cinq ans lorsque Radiant Networks et RackForce ont introduit pour la première fois sur le marché canadien la technologie IaaS.

Avant d'aller plus loin, nous devons rappeler que l'adoption de l'infonuagique hybride est un continuum qui va de la simple intégration d'applications dorsales dans le nuage jusqu'aux solutions très complexes. Ainsi, alors que les acheteurs et les fournisseurs passeront d'une extrémité à l'autre du continuum, un certain nombre de facteurs devront être pris en compte, notamment :

- **Rôle des accélérateurs.** Dans le cas qui nous intéresse, les accélérateurs sont l'évolution du marché, les nouveaux produits, les nouvelles fonctionnalités et les autres éléments qui favoriseront une plus grande sensibilisation, un meilleur taux d'adoption et une utilisation exhaustive des technologies infonuagiques. IDC estime que le déploiement soutenu de solutions de SaaS, de mesures de sécurité et méthodes améliorées (utilisation du chiffrement et des jetons et clés d'authentification des clients) et de technologies comme Docker favorisera l'adoption de l'infonuagique hybride.
- **Normes.** L'élaboration des normes dans le secteur de l'infonuagique gagne en maturité, tout comme leur acceptation par les grands fournisseurs comme IBM et Microsoft. Les technologies Open Source, OpenStack et Cloud Foundry sont quelques-unes des principales approches mises en œuvre afin de simplifier le développement et la gestion, tant pour les fournisseurs que pour les utilisateurs. IDC prévoit que les normes actuelles continueront d'évoluer et s'attend à ce que l'industrie dans son ensemble participe au développement et à l'application de ces normes. Cela permettra finalement de s'assurer que les nuages hybrides offrent un plus vaste choix et une plus grande souplesse et qu'ils sont plus faciles à gérer.
- **Transférabilité des charges de travail.** La capacité de transférer de manière dynamique les charges de travail en fonction des besoins et de la tarification, ce qui constitue un scénario d'offre et de demande populaire au sein du marché des services publics de gros, s'est avérée une pierre angulaire du potentiel offert par l'infonuagique hybride. Pour certains clients, il y a des applications et des charges de travail qui peuvent nécessiter un transfert, mais IDC estime que la demande pour un transfert dynamique des charges de travail en fonction de règles préétablies ne s'est pas encore révélée comme un élément de différenciation clé pour le marché canadien. Les solutions des fournisseurs sont limitées dans ce domaine et le volume des tâches à traiter n'a pas encore atteint le stade où un transfert dynamique des systèmes depuis les plateformes AWS EC2 vers les plateformes Azure ou les plateformes chez les clients deviendrait nécessaire.
- **Services gérés.** L'infonuagique hybride est caractérisée par un degré important d'automatisation et de nombreux outils intégrés pour permettre aux clients de gérer eux-mêmes leurs environnements hybrides. Certains segments du marché canadien comme les secteurs des grandes entreprises et des PME ont adopté d'emblée ces outils de gestion autonome, mais une proportion significative des participants du marché demandera du soutien à des tierces parties. Le taux d'adoption du nuage géré augmentera au fil du temps pour bon

nombre des mêmes raisons que celles qui ont entraîné l'augmentation du taux d'adoption des services d'hébergement gérés que nous avons observée. Cela étant dit, les fournisseurs doivent améliorer la gamme des services qu'ils offrent, introduire de nouveaux services à valeur ajoutée et des services de soutien par cas d'utilisation, remanier la présentation et la tarification des services et attirer et maintenir en poste des ressources possédant des compétences techniques clés, en particulier pour les volets de l'architecture et de la migration des applications.

- **Modèle de gestion en tant que service.** Le nuage les autres technologies numériques sont de grands éléments perturbateurs pour l'industrie des services de TI. La troisième plateforme provoque d'importants changements dans le marché. Comme nous l'avons démontré dans cette évaluation IDC MarketScape, les fournisseurs d'équipement, de logiciels et de services reconnaissent l'importance du nuage, mais l'impact que celui-ci aura sur leurs entreprises ne peut être établi aussi clairement. L'atteinte d'un équilibre qui tient compte des technologies traditionnelles et des nouvelles technologies, des programmes du réseau de vente et des modèles de rémunération, tout en harmonisant les services et en réduisant le niveau de complexité pour le client seront des éléments clés permettant d'identifier les fournisseurs qui seront en mesure de survivre et de prospérer.

FIGURE 3

Préférence concernant la définition de « nuage hybride »

Définition de « nuage hybride » – vérifié par IDC	% des entreprises
Un environnement de TI qui fait appel à une combinaison de services d'infonuagique publics et d'actifs de TI dédiés, incluant la virtualisation et les nuages privés.	44 %
Un environnement où l'infrastructure infonuagique est composée d'au moins deux infrastructures infonuagiques distinctes (privée, communautaire ou publique) qui demeurent des entités uniques, mais qui sont liées entre elles en vertu d'une technologie normalisée ou exclusive permettant de transférer les données et les applications (par ex., débordement infonuagique pour équilibrer les charges de travail entre différents nuages).	20 %
Un environnement de centres de données qui prend en charge les hyperviseurs de multiples fournisseurs.	10 %
La gestion de ressources de TI qui incluent les nuages publics, les nuages privés et les TI traditionnelles (hors nuage) en utilisant le même catalogue de services, des ENS et l'automatisation de l'affectation des ressources.	8 %
Abonnement à de multiples services d'infonuagique externes offerts par différents fournisseurs de services d'infonuagique pour différents besoins opérationnels.	8 %
Un environnement où les charges de travail sont hautement transférables et peuvent faire l'objet d'un débordement et d'un équilibrage automatiques entre différentes ressources infonuagiques publiques et privées, selon les besoins.	6 %

n = 255

Source : IDC Canada, *BITAP n2*, 2015

Critères d'évaluation des stratégies et des capacités

IDC a tenu compte des solutions offertes par les fournisseurs participants, de leurs stratégies et de leur approche à l'égard des services d'infonuagique hybrides pour l'établissement de son palmarès IDC MarketScape. Les tableaux 1 et 2 fournissent une explication de ces éléments et en indiquent le facteur de pondération.

TABLEAU 1

Indicateurs clés de la mesure du succès de la stratégie : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la stratégie	Facteurs	Pondération du sous-critère
Stratégie relative à l'offre		
Feuille de route de la fonctionnalité ou de l'offre	Approche et vision concernant l'infonuagique et le rôle du nuage hybride. Comment la gamme de services et d'outils évoluera-t-elle? Approche globale en matière d'infonuagique (SaaS, PaaS, etc.).	2,5
Modèle de prestation	Approche en matière de prestation et de tarification pour les services d'IaaS et les fonctionnalités hybrides.	1,25
Stratégies de gestion des coûts	Mise à profit des investissements dans les centres de données et la technologie pour le nuage hybride; stratégie opérationnelle pour le soutien de la prestation des services (en partenariat ou de manière autonome); adoption d'une approche en vue de jouer le rôle d'un fournisseur de services à valeur ajoutée et à faibles coûts.	1,25
Stratégie relative au portefeuille de services	Recours à des partenaires, à un écosystème et à des services complémentaires, soutien pour les cas d'utilisation, guichet unique pour les services d'infonuagique (SaaS, IaaS, etc.) et portefeuille de services consultatifs et de services d'intégration à valeur ajoutée.	1,5
Stratégie relative aux nouvelles versions/versions mises à jour	Stratégie relative au développement permanent de produits et aux nouvelles versions.	1,75
Stratégie relative à l'évolutivité	Approche concernant l'évolutivité requise quant aux services d'infrastructure, aux installations et aux solutions des partenaires.	1,75
Total partiel		10
Stratégie de mise en marché		
Modèle de tarification	Facturation et service à la clientèle. Comment le fournisseur obtient-il de la rétroaction au sujet de la tarification? Approche en matière d'établissement d'ententes pour les services d'infonuagique et d'infonuagique hybrides.	1,5
Stratégie relative aux ventes/à la distribution	Changements prévus concernant la gestion des commandes/de l'approvisionnement en ligne, les ventes internes/externes, les revendeurs de produits modifiés, le programme à l'intention des revendeurs, les services consultatifs et les solutions de services gérés.	3

TABLEAU 1

Indicateurs clés de la mesure du succès de la stratégie : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la stratégie	Facteurs	Pondération du sous-critère
Stratégie de marketing	Budget de marketing suggéré pour l'laaS et budget pour les autres services; priorité que le service de marketing devrait accorder au nuage, à l'laaS et aux services d'infonuagique hybrides.	2
Stratégie relative au service à la clientèle	Approche de mesure de l'indice de satisfaction de la clientèle, plan pour identifier et corriger les problèmes; élaboration d'autres fonctionnalités et services d'infonuagique privée et publique (à valeur ajoutée) et éléments pour favoriser la fidélisation des clients; approche en matière de gestion des comptes.	3,5
Total partiel		10

TABLEAU 1

Indicateurs clés de la mesure du succès de la stratégie : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la stratégie	Facteurs	Pondération du sous-critère
Stratégie d'affaires		
Stratégie relative à la croissance	Objectifs de croissance : Sont-ils réalistes? Quels obstacles les fournisseurs entrevoient-ils dans l'atteinte de ces objectifs? Que font les fournisseurs pour surmonter ces obstacles?	3
Innovation/cadence des activités de recherche et de développement et productivité	Investissements prévus axés sur l'infonuagique, la sécurité, les centres de données et la réseautique — introduction prévue de nouvelles solutions d'IaaS, de SaaS et d'infonuagique hybrides; partenariats pour stimuler l'innovation; introduction de nouveaux produits et de nouvelles fonctionnalités.	3
Modèle financier et de financement	Comment le fournisseur financera-t-il ses investissements dans les TI? Risque potentiel de ce modèle et de cette stratégie d'atténuation du risque; coûts des immobilisations comparativement à ceux de la concurrence, stratégie relative aux coûts d'exploitation.	2,5
Stratégie relative aux employés	Capacité d'embaucher et de maintenir en poste des ressources dans pour les ventes directes, le réseau de vente, l'exploitation et le développement de produits.	0,5
Perceptions concernant la marque formulées à la lumière de la recherche réalisée par IDC auprès des utilisateurs	Données d'IDC relatives à la perception concernant la performance des fournisseurs en ce qui a trait aux éléments que les acheteurs considèrent comme essentiels pour les services d'infonuagique hybrides.	1
Total partiel		10

Source : IDC, 2015

TABLEAU 2

Indicateurs clés de la mesure de la capacité : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la capacité	Facteurs	Pondération du sous-critère
Capacités relatives à l'offre		
Fonctionnalité/solution livrée	Répond aux exigences du marché; facile à comprendre et à utiliser; choix parmi des solutions gérées de manière autonome ou par des tiers; capacité de transférer des charges de travail vers la meilleure plateforme infonuagique ou hors nuage.	2,5
Modèle de prestation	Quelles sont les options et les fonctionnalités disponibles? Sur demande et libre-service; fonctionnalités élastiques et fondées sur l'utilité; approche en matière d'infonuagique hybride; portée des solutions d'IaaS et d'infrastructure additionnelle.	1,25

TABLEAU 2

Indicateurs clés de la mesure de la capacité : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la capacité	Facteurs	Pondération du sous-critère
Compétitivité des coûts	Prix compétitifs (en comparaison avec les autres fournisseurs, tout inclus [CTP]), réductions de prix/ristournes). Méthode utilisée par le fournisseur pour évaluer et déterminer ce qui doit être facturé (évaluation du marché). Approche relative aux changements de prix continus (en fonction des conditions du marché). Approche relative à la tarification des services professionnels sous-jacents associés au service d'infonuagique (intégration, conception, soutien).	1,25
Avantages procurés par le portefeuille de services	Approche en matière d'infonuagique hybride (outils, normes et partenariats); gamme de solutions d'infonuagique de type service (IaaS, publiques/privées/dédiées, PaaS, marché ou vitrine des services d'infonuagique, courtier de services d'infonuagique ou services d'intégration); gamme de services d'infrastructure additionnels (hébergement, colocation) et de services professionnels (services de consultation, d'architecture et de conception).	2,5
Capacité d'intégration	Intégration et interopérabilité. Quels sont les outils fournis et quelles sont les normes appliquées? Quel est le niveau d'automatisation et de difficulté du processus? Quel soutien (services professionnels) est offert aux clients?	1,25
Évolutivité	Évolutivité des services d'infrastructure, des installations et des solutions des partenaires.	1,25
Total partiel		10
Capacités de mise en marché		
Options et harmonisation du modèle de tarification	Service (Paiement à l'utilisation? Quels sont les minimums qui ont été établis? S'agit-il d'un prix tout compris [facture unique, incluant l'élément réseau])? Tarification facile à comprendre et à comparer.	2
Structure et capacités en matière de vente et de distribution	Choix entre le libre-service et le réseau de vente ou l'équipe des ventes; équipe technico-commerciale prévente.	2,5
Marketing	Niveau de priorité accordé à l'infonuagique, en particulier l'infonuagique hybride, par rapport aux autres activités de marketing. Pourcentage des dépenses de marketing consacrées à l'infonuagique/au service; stratégie de personnalisation du marketing (taille de l'entreprise, marché vertical — pour le Canada).	1

TABLEAU 2

Indicateurs clés de la mesure de la capacité : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la capacité	Facteurs	Pondération du sous-critère
Service à la clientèle	Outils de gestion des services d'infonuagique; portail des clients et soutien offert; fonctionnalités en matière de gouvernance, d'approvisionnement et de production de rapports; type d'organisation du soutien; guichet unique pour le soutien et la gestion de compte.	3
Nouvelles versions/versions mises à jour	Cadence des changements. Comment les nouvelles fonctionnalités sont-elles promulguées et intégrées dans les services? Comment les nouvelles fonctionnalités répondent-elles aux besoins en ce qui a trait à la gestion des services d'infonuagique hybrides?	1.5
Total partiel		10

TABLEAU 2

Indicateurs clés de la mesure de la capacité : fournisseurs canadiens de services d'infonuagique hybrides

Critère d'évaluation de la capacité	Facteurs	Pondération du sous-critère
Capacités au plan commercial		
Exécution de la stratégie relative à la croissance	Objectifs de croissance. Sont-ils réalistes? Quels obstacles les fournisseurs entrevoient-ils dans l'atteinte des objectifs et que font-ils pour les surmonter? Plans d'expansion et financement des centres de données. Investissements dans l'équipe des ventes et le réseau de vente (infonuagique comparée aux autres services). Comment procédera-t-on à l'intégration avec les ventes (infonuagique avec services traditionnels)? Comparaison avec des homologues.	3
Innovation/cadence des activités de recherche et de développement et productivité	Investissements dans des centres de données comme les réseaux SDN; introduction de nouvelles solutions d'IaaS, de SaaS et d'infonuagique hybrides; partenariats pour stimuler l'innovation; introduction de nouveaux produits et de nouvelles fonctionnalités.	3
Gestion financière/du financement	Le besoin et la capacité de réunir des capitaux; coût du financement.	2
Gestion des employés	Capacité d'embaucher et de maintenir en poste des ressources pour les ventes directes, le réseau de vente, l'exploitation et le développement de produits.	0.5
Données d'IDC relatives à la perception des utilisateurs	Données d'IDC relatives à la perception concernant la performance des fournisseurs en ce qui a trait aux éléments que les acheteurs considèrent comme essentiels pour les services d'infonuagique hybride.	1.5
Total partiel		10

Source : IDC, 2015

INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE

Recherche connexe

- *Worldwide Hosted Private Cloud Services Forecast, 2015-2019: New Models for Delivering Infrastructure Services* (IDC n° 259066, septembre 2015)
- *Canadian Infrastructure Outsourcing 2015-2019 Forecast* (IDC n° CA4SSC15, mai 2015)
- *Adoption of Cloud in Canada: A Global Perspective* (IDC n° CA1CCS15, mars 2015)

- *IDC MarketScape: Canadian Public IaaS 2015 Vendor Assessment* (IDC n° CA1SSC15, février 2015)
- *The Impact of Declining Oil Prices on the Canadian ICT Market* (IDC n° CA0VM15, janvier 2015)
- *Canadian Public IT Cloud IT 2014-2018 Forecast* (IDC #CA3CCS14, décembre 2014)
- *Canadian End-User Views on Cloud Computing Services* (IDC n° CA11CAS14, septembre 2014)
- *IT Buyer Guide: Canadian Managed Services, 2014* (IDC n° CA7SSC14, septembre 2014)
- *Canadian Infrastructure Outsourcing 2014-2018 Forecast* (IDC n° CA4SSC14, avril 2014)
- *Canada Following Fast on the Cloud* (IDC n° CA4CCS14, mars 2014)
- *IDC MarketScape: Canadian Dedicated Private Infrastructure as a Service 2014 Vendor Assessment* (IDC n° CA1SSC14, mars 2014)

À propos d'IDC

International Data Corporation (IDC) est le principal fournisseur mondial en matière d'information commerciale, de services de conseils et d'événements sur les marchés des technologies de l'information, des télécommunications et des technologies grand public. IDC aide les professionnels des TI, les chefs d'entreprise et les membres de la communauté financière à prendre des décisions basées sur des données factuelles pour leurs achats de produits et services technologiques et leurs stratégies d'affaires. Plus de 1 100 analystes d'IDC partagent leur expertise mondiale, régionale et locale au sujet de la technologie, des possibilités et tendances de l'industrie dans plus de 110 pays. Depuis 50 ans, IDC formule des conseils stratégiques pour aider ses clients à atteindre leurs principaux objectifs opérationnels. IDC est une filiale d'IDG, chef de file mondial du marché de l'information, de la recherche et de l'organisation d'événements consacrés aux technologies de l'information.

IDC Canada

33 Yonge St., Suite 420
Toronto, Ontario Canada, M5E 1G4
Twitter: @IDC
idc-insights-community.com
www.idc.com

Avis de droit d'auteur

Ce document de recherche IDC a été publié dans le cadre d'un service de renseignements continus IDC, offrant de la recherche écrite, des entretiens avec des analystes, des télé-séances d'information et des conférences. Consultez le site www.idc.com pour plus d'information au sujet des abonnements et des services-conseils offerts par IDC. Pour voir une liste des bureaux IDC à l'échelle mondiale, visitez www.idc.com/offices. Veuillez contacter la ligne d'assistance au 800-343-4952, poste 7988 (ou +1-508-988-7988) ou par courriel à sales@idc.com pour des renseignements sur l'application du prix de ce document pour l'achat d'un service IDC ou pour des renseignements sur des reproductions ou des droits de diffusion sur Internet. [marque de commerce]

Copyright 2015 IDC. Toute reproduction sans autorisation est interdite. Tous droits réservés.

