



INTERMINES
PARIS - SAINT-ÉTIENNE - NANCY



rms-network

ESSEC
ALUMNI
CLUBS
PROFESSIONNELS

Dans le cadre du G9+, le Club ESSEC Business & Technologie et les Groupes professionnels Informatique et Télécom de l'école des Mines, Grenoble Ecole de Management et Reims management school, les clubs professionnels ESSEC PME-PMI et ESSEC Marketing vous présente le

Compte rendu de la conférence du 20 janvier 2009 :

Virtualisation, cloud computing et SaaS:

Stratégies payantes en termes de ROI ou miroirs aux alouettes ?

La conférence est articulée en deux tables rondes composé de

Table ronde 1 : Thématique virtualisation et cloud computing

- **Richard Collin**, Visiting Professor Grenoble Ecole de Management, Directeur de l'Institut Entreprise 2.0
- **Thierry Manfé**, Senior Web Technologist at Sun Microsystems
- **Michel Mestrallet**, Expert en Stratégies Datacenter & Green IT - YIPPEE consulting
- **Christophe Therrey**, Directeur Général de Novell France
- **Francis Weill**, Directeur des Services Managés, COLT Télécommunications France

Table ronde 2 : Thématique SaaS

- **Thierry Adenis** (EME03), DI Pierre-Fabre
- **Jean-stéphane Arcis**, Directeur opérations, TalentSoft
- **Nicolas Forcade** (MS07), Senior Account Executive Salesforce.com
- **Louis Naugès**, Président Revevol
- **Loic Simon**, Business Development Executive, Club Alliances, IBM France

Les débats sont animés par **Guy de Swiniarski** (M92), responsable du Club ESSEC Business & Technologie; **Thierry Bayon**, responsable du club ESSEC Marketing et **Alain Moscowitz**, Président Mines informatique et les autres membres des écoles participantes.

Table ronde n°1 : Virtualisation et cloud computing animé par Guy de Swinarski

Note : Monsieur **Richard Collin** s'est excusé de son absence et c'est **Joseph-Etienne Bernard** qui a représenté Novell en tant que client Manager à la place de Monsieur **Christophe Therrey**.

- *Quelle est la définition de la virtualisation et du cloud computing?*

C'est à Monsieur **Joseph-Etienne Bernard**, client manager chez Novel de répondre, la virtualisation est un « passe plat » pour faire fonctionner plusieurs systèmes sur un système physique. La définition du cloud computing est d'acheter des ressources IT au besoin sans se préoccuper de l'architecture technique. Le cloud computing repose sur la virtualisation qui est une technologie.

La parole est à Monsieur **Michel Mestrallet**, Expert en Stratégies Datacenter & Green IT - YIPPEE Consulting. La virtualisation concerne les serveurs, les réseaux, l'infrastructure et le stockage associé à sa sauvegarde. Il convient de fournir un environnement logique indépendant de l'environnement physique. Plusieurs couches de virtualisation sont alors possibles que nous développerons ultérieurement.

Pour **Francis Weill**, Directeur des services managés chez Colt Télécommunications France. La virtualisation c'est découper logiquement une machine physique en n machines physiques. Le cloud computing c'est regrouper logiquement des machines physiques en 1 machine logique.

C'est au tour de **Thierry Manfé**, Senior Web technologist chez Sun Microsystems. Prenons un exemple concret : comment faire tourner un OS sur un autre ? Il est avantageux d'utiliser la Virtualbox (www.virtualbox.org), un logiciel libre permettant de faire tourner Linux sur Windows et vice versa. Il est donc possible de faire fonctionner plusieurs OS sur une même machine. Les OS ne se voient pas entre eux, ils ont donc le sentiment de tourner sur une machine dédiée. De même, il est possible de virtualiser le stockage et les réseaux.

- *Quelle est la relation entre virtualisation et Green IT ?*

Pour Monsieur **Michel Mestrallet**, la virtualisation repose sur l'optimisation du stockage, la mutualisation des ressources, des serveurs et des postes de travail. Il faut également compter sur l'optimisation de la puissance des machines en mettant plusieurs applications sur une même machine. Concernant le stockage, le concept de « thin provisioning » permet plus de stockage apparent que réel par l'affectation optimisée des données. De plus l'émulation sur disques (VTL / Virtual Tape Library) de bibliothèques de sauvegarde permet des gains en exploitation et utilisation de bandes.

Concernant l'économie du Green IT, prenons l'exemple de Sun qui administre 152 data centers sur 20000 m². Sun a refondu ses centres de calcul par virtualisation de serveurs sur seulement 8000 m². En refondant totalement leur Datacenter, il s'agit d'une réduction de 62% avec un ROI de 3 ans. L'on constate 50 % de réduction en nombre de serveurs de stockage et 30% de réduction d'espace utilisé. Sun est ainsi passé de 150 racks d'ancienne génération à 65 racks de nouvelle génération. L'ensemble représente 1M€ d'économies par an.

La parole est donnée à Monsieur **Thierry Manfé**. Depuis le début de l'histoire de l'informatique, le matériel comme la CPU ou la mémoire sont de plus en plus puissant, c'est la loi de Moore. Mais en majorité, les ressources matérielles sont sous-utilisées. En moyenne, l'utilisation d'un serveur est comprise entre 5% et 40% de la capacité de calcul du serveur. Il convient donc d'optimiser l'usage des serveurs et de ses périphériques. Autrefois, chaque application possédait son serveur, pour aboutir à « n » applications pour « n » serveurs. Aujourd'hui « n » applications peuvent être regroupées sur un seul serveur. Ceci permet de fédérer l'alimentation, la mémoire, les disques durs, et de réaliser ainsi des économies en électricité mais aussi en climatisation. Par exemple, 100 W de consommation électrique IT implique une climatisation consommant 150 W. Réduire le nombre de serveurs permet donc une double économie électrique mais également en refroidissement.

Pour Monsieur **Joseph-Etienne Bernard**, les clients attendent une réduction de la taille des data centers avec un ROI intéressant. Parfois cela marche dans les études mais n'est pas toujours suivi en production. Les serveurs restent sous-utilisés, par contre cette sous-utilisation permet d'absorber des pics de charge possibles comme par exemple un site web à Noël. Si une entreprise se lance dans la virtualisation, il y a un risque de rupture de service. Une analyse très sérieuse est indispensable pour vérifier la prédictibilité de l'activité. L'expérience montre que des comportements erratique, ou avec des pics d'activité, comme conséquence une quasi impossibilité de virtualiser. Au contraire, si votre entreprise a une activité linéaire ou prévisible alors pas de problème pour virtualiser. Pour préparer la virtualisation, l'étape de la planification est cruciale, notre expérience montre que beaucoup de clients ont échoué en phase de production. En conclusion, l'utilisation d'outils de gestion plus que la technologie garantisse l'octroi d'un excellent ROI.

Monsieur **Francis Weill** est en ligne avec la réponse pragmatique de Novell. Colt gère de nombreux data centers avec comme chiffre 50000 m², 18 data center, 30-40.000 serveurs et facture d'électricité de 40M€ représentant 50% des coûts d'exploitation. Nous ne constatons pas d'évolution flagrante grâce à la virtualisation car tous les serveurs ne sont pas virtualisable, de plus le risque est grand pour certains de déchanter. Nous avons calculé que l'investissement et l'aspect économique est à prendre en compte avec un coût estimé de 1000€ d'étude par serveur à migrer ou pas.

- *L'offre d'Amazon en open source EC2 n'offre pas de garantie ni de service, quelle est l'offre de facebook en cloud computing ?*

C'est Monsieur **Thierry Manfé** qui souhaite répondre. Avec une simple carte de crédit sur Amazon on peut obtenir une machine virtuelle en quelques minutes pour faire tourner une application web. . Pour toute activité menée en mode projet ou pour absorber un pic d'activité, le cloud peut être une solution rapide et avantageuse. Au-delà d'un cloud public comme celui d'Amazon, nous constatons aussi l'apparition de clouds privés, dont l'utilisation et l'accès sont réservés à la société propriétaire. Quand un cloud privé arrive à saturation en termes de CPU ou de disque, il est possible de chercher des ressources à l'extérieur, il faut toutefois une compatibilité entre les deux clouds, donc attention aux technologies propriétaires. Facebook possède un autre business model. Les utilisateurs de Facebook ont la possibilité de développer des applications et de les héberger sur n'importe quelle page Facebook. Cependant l'application n'est pas hébergée chez Facebook. Ceci montre que le cloud est géré de manière élastique par allocation dynamique et même par abstraction complète du cloud - Dans le cas de Facebook, l'utilisation de l'application se réalise sans connaître son hébergement physique. Une offre spécifique pour les développeurs d'applications Facebook est proposée par des clouds publics comme celui de Joyent (www.joyent.com). La contribution financière reste modeste car, grâce à la virtualisation, énormément d'applications Facebook sont hébergées sur un même serveur.

- ***Vous êtes hébergeur, virtualisé et allez vers le cloud, un opérateur comme Colt a-t-il un intérêt pour le client ?***

La réponse est de Monsieur **Francis Weill**. Un opérateur télécom facture de la minute et de la bande passante, la facturation se fait en fonction de la consommation. Pour Colt, l'évolution vers de la vente de puissance de calcul est une démarche naturelle ...venant du monde des télécoms. Colt a une exigence de maintien de service et de disponibilité très fiable, l'ensemble est garanti par SLA. Il faut qu'il en soit de même pour de la puissance de calcul « on demand ». L'intérêt pour le client est de n'avoir qu'un seul responsable en face. Notre vision est que le Cloud procure un service additionnel sur une infrastructure existante.

- ***Malgré les obstacles en termes de sécurité, de propriété et d'intégrité, comment convaincre d'aller dans les nuages ?***

« Ne pas outsourcer le core business » s'exclame Monsieur **Francis Weill**. Ne pas se forcer à outsourcer une application critique ! En revanche toute application non critique et non stratégique a un intérêt à être outsourcée. Par exemple, le réseau SWIFT de transferts bancaire & financiers nécessite redondance et sécurité maximale. Un opérateur venant des télécoms assure une disponibilité et une sécurité très forte faisant que c'est mieux que d'héberger au sein de sa propre entreprise.

Le premier problème est que les données ne sont plus chez vous annonce Monsieur Thierry Manfé. Vos données peuvent ne plus être dans votre pays, il s'agit ici d'un changement de régime légal. Qui dit éloignement dit réduction de bande passante. Qui peut garantir la bande passante si l'hébergement est sur un autre continent ?

Deuxième problème, autre scénario vis-à-vis du cloud computing interne. Prenons l'hypothèse d'une société avec a ou plusieurs data centers, il est donc possible d'allouer les ressources de manière plus dynamique. Le cloud computing à un coût équivalent à un ERP, il faut l'effectuer au moment d'une restructuration d'une entreprise comme par exemple adresser de nouveaux marchés de vente en ligne. En conclusion, il est préférable de profiter des bouleversements de l'entreprise pour passer au cloud.

C'est au tour de Monsieur **Joseph-Etienne Bernard** d'exprimer quelques retours clients. Le DSI est pris en tenaille entre les financiers demandant des résultats et les personnes du métier qui veulent la sécurité de leurs données. Le gros problème que nous constatons est qu'il n'y a pas de possibilité de retour en arrière lorsqu'on passe au cloud, qu'en est-il de l'historique ? Une partie de l'IT est éligible au cloud computing mais ce n'est certainement pas tout ou rien, comme dans le cas de la virtualisation. Il est donc préférable de veiller à avoir la possibilité de dupliquer l'existant plutôt que d'avoir à changer de systèmes.

Pour Monsieur **Michel Mestrallet**, il en va de même pour l'infogérance comme pas exemple externaliser la messagerie. Faire le retour en arrière est loin d'être facile. Il est préférable de ne pas externaliser le matériel appartient à l'entreprise mais d'en externaliser son exploitation.

Monsieur **Francis Weill** enrichi de débat et apporte de nouveaux propos. Microsoft vient de construire 2 data centers de 45000 m² aux Etats-Unis et en Autriche. Microsoft installe tous les jours 1000 serveurs. Tous les mois 230 tonnes partent à la poubelle. Google, Amazon, Microsoft et Yahoo achètent à eux seuls 23% des serveurs fabriqués par Dell et HP. Quelle liberté d'action a-t-on par rapport à ses géants qui basculent vers le domaine de l'utilities ? La puissance de calcul devient assimilable à une matière première ! Tous les éditeurs souhaitant basculer en mode SaaS, c'est-à-dire avec un fort besoin d'infrastructure robuste pour accompagner la technologie et le business. En conclusion, il convient de se projeter dans un business plan avec calcul des coûts de CAPEX.

- *Quelles sont les nouveaux modèles économiques ? Quelles sont les perspectives du cloud computing ? Va-t-on vers une « google-isation » du monde ?*

Pas forcément répond Monsieur **Thierry Manfé**, on observe un foisonnement de startups, une véritable diversité bénéfique pour le marché. Le cloud computing est utile en effet pour tester les applications en mode projet. Certaines startups utilisent les ressources telles que celles proposés par Amazon pour des pics d'activité, hélas pas forcément concluant, ses entreprises se tournent alors vers d'autres solutions de cloud plus pérennes, avec un vrai engagement de support.

C'est au tour de Monsieur **Francis Weill d'ajouter la notion de** marché de masse représentant les TPE et les particuliers. Il s'agit d'une version privée du cloud qui a des milliers de serveurs.

- *Pouvez-vous évoquer le concept de « Data center 3.0 » et du « thin provisioning » ?*

C'est au tour de Monsieur **Michel Mestrallet**, le data center 3.0 regroupe la virtualisation des serveurs, le stockage (SAN), la virtualisation du poste de travail et celle des applications. Prenons dans l'ordre historique, le Data centers 1.0 correspondait aux fermes « silos » d'un ensemble de mainframes. Le Data center 2.0 correspond a l'arrivée des architectures client/serveur centralisées et distribuées des années 1990. Le Data center 3.0 est une infrastructure agile combinant les 2 précédents autour de plateformes réseau hautement disponibles autour de 3 piliers que sont la consolidation, la virtualisation et l'automatisation.

L'automatisation, associée à la virtualisation du stockage, est la notion de mobilité « on-line » reprenant les classes de stockage à 15000 t/min pour des disques « FC / Fiber Channel », 10000 t/min / FC et 7200 t/min en SATA par exemple. Le « Thin provisioning » est un disque commun en réserve aux trois classes de stockage en prévision de l'achat de nouveaux disques durs. En termes de puissance sur les serveurs, il s'agit du déplacement des applications en exploitation d'une lame vers celle qui a le plus de puissance disponible ou le plus de RAM disponible à un moment donné, adaptation des ressources disponibles à la demande (« DataCenter On Demand »).

Joseph-Etienne Bernard, évoque une anecdote vis-à-vis de la création d'images virtuelles à la volée. Le problème du data center non automatisé est une multitude d'images virtuelles dormantes qui prennent de la capacité disque mais jamais supprimé, car personne ne sait pas à quoi elles servent !

La virtualisation permet de faire tourner plusieurs machines, version et OS sur une seule. Néanmoins, plusieurs versions ont un coût de licence associé. A ce coût de licence, il faut ajouter un coût de gestion pour le personnel qui gère les machines virtuelles. Il faut faire attention sur les économies d'électricité et d'espace affichées à comparer avec les coûts de gestion non optimisés ! La virtualisation est un fait mais surtout, est à réaliser pour une bonne gestion des processus métiers qui reste indispensable.

Table ronde n° 2 : SaaS animé par Thierry Bayon

- *Qu'est ce que le SaaS ?*

Louis Naugès :

Le SaaS c'est un service délivré par Internet via un navigateur. L'entreprise n'a pas besoin de serveurs, et l'éditeur donne accès à des fonctions en mode multi-locataire. Avec le SaaS, aucun moyen de modifier l'application qui est customisable mais pas modifiable. Le changement de version est forcé et des milliers ou millions d'utilisateurs en bénéficient en même temps. En termes de business model, il n'y a pas de licence logicielle, pas de contrat de maintenance. La facturation de service se calcule sur la durée, au nombre d'utilisateurs... Cela permet une grande variabilité et flexibilité. Il y a des possibilités de sortie rapide. Google Apps par exemple a un SLA de 99.9% de disponibilité. Le coût d'une application bureautique Google Apps est de 40€ / an / personne. Une récente étude Forrester comparant le coût global de possession Bureautique entre le mode licence classique et SaaS (Google Apps notamment) affiche un rapport de 25\$ contre 8\$ par mois et par utilisateur. Le taux de croissance moyen du marché SaaS est estimé à 36% entre 2006 et 2011. Ce marché atteindra une valeur de 20 milliards de dollars à horizon 2011. Le taux de pénétration est encore faible mais est en forte croissance. Aujourd'hui 95% des entreprises sont en mode traditionnel. Passer progressivement de licences en interne vers du SaaS sur le cloud est la voie à suivre (Le cloud en licence ou SaaS en interne in-house n'ont pas d'intérêt). Les prévisions montrent qu'à terme les entreprises n'auront plus que 20% serveurs internes et l'équivalent de 80 % de serveurs externes (dans le cloud). Google a 1,4 millions de serveurs chez Google.

Loïc Simon : Ce que nous constatons au quotidien c'est un véritable engouement pour ce modèle auprès des éditeurs traditionnels car effectivement leurs clients le leur demandent. Ceci dit, il y en a beaucoup qui freinent des quatre fers. Car basculer d'un modèle traditionnel à un modèle SaaS ne se fait pas du jour au lendemain. C'est une véritable rupture de business pour eux. Ils sont en effet confrontés à des problèmes de packaging, de business development, de rémunération de leurs commerciaux, de marketing ... En outre il faut qu'ils aménagent leurs relations avec leurs intégrateurs fonctionnels et qu'ils trouvent de nouveaux partenariats techniques pour l'hébergement et la délivrance du service avec des SLA proches de 100%. Ils ont de plus besoin de nouvelles approches commerciales et marketing. On s'aperçoit en fait que certains éditeurs « traditionnels » ne font pas vraiment du SaaS mais du « Canada Dry » SaaS.

Chez IBM, je m'occupe du Club Alliances qui aide les éditeurs à s'approprier le modèle SaaS et apporte aux entreprises des solutions métier en mode « as-a-service ». Nous y parvenons en mutualisant les compétences d'éditeurs et de consultants ainsi que les moyens marketing, pour assurer un go to market des solutions « as a service » efficace. Ce qui n'est pas simple. Les pure players comme Talentsoft ou Salesforce ont nativement et naturellement intégré toutes ces dimensions.

Nicolas Forcade : Salesforce.com a été créé par un ancien d'Oracle. En 1999, le constat a été fait que Amazon réussissait dans le B2C car leur modèle était basé sur des systèmes simples et utilisables par tout le monde. Le pilotage se faisait par le business et il ne fallait pas s'embêter avec l'infrastructure. Salesforce met à disposition un système customisable par les processus métiers. La délivrance du service se fait obligatoirement au travers de navigateurs Internet. Avec AREVA, on a fait un déploiement pour 3600 personnes en moins de 6 mois. La notion d'upgrade n'existe pas, tout est fait automatiquement. Les

données sont aux US mais nous avons des accords avec la CNIL, l'entreprise reste propriétaire de ses données. Avant tout la raison derrière le succès du SaaS est la satisfaction des utilisateurs qui assurent naturellement l'évangélisation du service. Bien que le service soit initialement conçu pour des PME recherchant simplicité et indépendance, Salesforce commence à toucher les grandes entreprises.

- **Exemples d'autres domaines que le CRM ?**

Jean-Stéphane ARCIS :

Effectivement le CRM a initialisé le SaaS. Aujourd'hui la gestion des talents est l'endroit le plus chaud du SaaS selon Gartner et Forrester en ce moment. Cela concerne la collecte des informations, toutes les interactions entre managers et salariés (entretiens d'évaluation, de performance...), l'aide à la décision, la planification, le mapping des compétences et des talents. Il y a une forte croissance des éditeurs dans ce domaine qui n'est pas encore mature. On assiste à la mise à disposition de nouvelles versions fonctionnelles trimestriellement plutôt qu'annuellement en mode traditionnel. La mise en oeuvre se fait en quelques semaines plutôt qu'en de nombreux mois. Pour ce qui est de TalentSoft, nous avons dans le monde des RH un grand nombre d'utilisateurs : 4000 chez Toys'r'us, plusieurs milliers chez CBS dans de nombreux pays.

- ***Française des Jeux : pourquoi le choix du SaaS ?***

Les raisons qui nous ont poussées au SaaS sont principalement : coût, fonctionnalités nombreuses, ergonomie, mise en oeuvre rapide et inter-sites. Ce mode de délivrance allie à la fois le modernisme et la sécurité.

- ***Quid de la Confidentialité des données ?***

Thierry Adenis : Tout est externalisable à condition de le maîtriser. Que les trois quarts des applications de SaaS soient achetées par les utilisateurs eux-mêmes, cela représente un réel danger ! Le SaaS doit rester une affaire de professionnels. Pas une solution miracle. Mais une solution parmi d'autres, sans que cela ne devienne systématique. Le SaaS permet de prévoir le budget beaucoup plus facilement.

- ***Y'a-t-il un processus de décision pour choisir entre SaaS et traditionnel ?***

Thierry Adenis : C'est à peu près identique que pour l'outsourcing. La réticence qui demande études est la confidentialité des données. Il y a un transfert de responsabilité pour le DSI : il faut gérer le contrat, plus le serveur. C'est en outre plus facile pour un utilisateur d'adopter du SaaS que du traditionnel.

Loic Simon : C'est plus facile quand on travaille avec des partenaires.

Thierry Adenis : Nous avons eu le cas d'un extranet qui a été refusé par l'IT pour des raisons de sécurité car les utilisateurs utilisaient des outils web ! Il y a un vrai problème de contrôle des outils par le DSI. On verrait mal Airbus partager des données avec l'Allemagne sur Viadeo !

La mise en oeuvre est de 3 à 4 fois inférieure au modèle traditionnel. Mais il y a toujours un fort besoin de méthodologie projet et de conduite du changement. Partenaires, éditeurs, intégrateurs doivent donc travailler main dans la main pour que le projet SaaS en entreprise démarre bien.

Nicolas Forcade : Chez Salesforce, on contacte toujours les DSI en premier. Car ces derniers deviennent très opérationnels. La réticence du SaaS est liée à la confidentialité des données. Après ça reste un projet comme un autre pour les DSI et en plus c'est un transfert de responsabilité très intéressant pour les DSI qui peuvent profiter de leurs nuits en toute quiétude.

Avec le modèle SaaS, on pousse les éditeurs à innover toujours plus et on apporte aux utilisateurs toujours plus d'innovation et d'ergonomie... On peut suivre en temps réel l'évolution de l'entreprise. Le SaaS peut s'adapter aux modifications du business model très facilement.

- *[ROI d'un projet SaaS par rapport au traditionnel ?](#)*

Louis Naugès : Plus qu'un changement d'échelle, le SaaS est une véritable rupture. Les projets sont 3 à 5 fois plus rapides et moins chers. Un projet court, c'est 15 jours, un projet long 3 mois. Il n'y a plus de « bricolage », mais un assemblage de composants qui fonctionnent rendant un bon service tout en étant fiable. La meilleure des preuves est qu'une défaillance de Salesforce.com de seulement 40 minutes a fait la une de tous les journaux.

- *[SaaS, une solution en temps de crise ?](#)*

Oui, certainement car en mode abonnement, on n'a pas besoin de machines ni d'infrastructure, le coût est moindre... Le SaaS peut être une bonne solution de « try and buy » sans risque, on récupère les données si on est pas satisfait. Les PME peuvent avoir aujourd'hui un système fiable qu'elles ne pourraient jamais se payer autrement. Les applications SaaS sont globalement 2 fois moins chères pour l'utilisateur.



Sur la photo de gauche à droite :

Jean-stéphane Arcis, Directeur opérations, TalentSoft ; **Thierry Adenis** (EME03), DI Pierre-Fabre ; **Nicolas Forcade** (MS07), Senior Account Executive Salesforce.com; **Loïc Simon**, Business Development Executive, Club Alliances, IBM France ; **Louis Naugès**, Président Revevol

Guy de Swiniarski, responsable du club ESSEC business et technologie, puis

Thierry Manfé, Senior Web Technologist at Sun Microsystems; **Michel Mestrallet**, Expert en Stratégies Datacenter & Green IT - YIPPEE consulting ; **Christophe Therrey**, Directeur Général de Novell France et **Francis Weill**, Directeur des Services Managés, COLT Télécommunications France



Sur la photo de gauche à droite :

Thierry Bayon, Responsable du club ESSEC marketing, puis **Loïc Simon**, Business Development Executive, Club Alliances, IBM France; **Thierry Adenis** (EME03), DI Pierre-Fabre; **Jean-stéphane Arcis**, Directeur opérations, TalentSoft ; **Louis Naugès**, Président Revevol et **Nicolas Forcade** (MS07), Senior Account Executive Salesforce.com;

L'EQUIPE D'ORGANISATION

Dany Allaoui

- Club ESSEC Alumni Entrepreneurs
- Vendre vos Avantages Concurrentiels, Luminances



Thierry Bayon

- Responsable du club ESSEC marketing
- Président Marketor



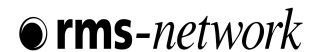
Guy de Swiniarski

- Responsable Club ESSEC Business & technologie
- Manager de transition



Marc Leprat

- Club e-business RMS
- Fondateur de imagiin.com



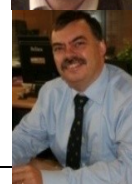
Jerome Maman

- Club IT Grenoble Ecole de Management
- IT consulting Atos



Alain Moscowitz

- Président « Mines Informatique »
- Osiatis, Directeur IT Gouvernance



MINI CV TABLE RONDE 1

- **Christophe Therrey**



Christophe Therrey est diplômé de la Reims Management School (Sup de Co 1993).

Christophe Therrey a débuté sa carrière en tant qu'Ingénieur Commercial Grands Comptes chez France Telecom avant d'intégrer PTC (Parametric Technology Corporation). Il y a occupé durant 10 années et successivement les postes d'Ingénieur Commercial, Directeur Commercial, Directeur du Développement en Asie pendant 2 ans et Vice-Président du réseau de distribution PTC pour l'Europe de l'Ouest, le Moyen-Orient et l'Afrique.

Christophe Therrey est le Directeur Général de Novell France et Afrique.

- **Thierry Manfé**



Monsieur Thierry Manfé bénéficie de plus de 15 années d'expérience dans l'industrie informatique qui lui ont permis de participer à toute une variété d'activités et de projets : développement de logiciel, portage, benchmarking, études de monté en charge, industrialisation.

Depuis plusieurs année, Monsieur Manfé mets son expérience au service de la communauté Européenne des éditeurs et développeurs de logiciel avec un focus

particulier sur les startups du Web 2.0. Monsieur Manfé est Senior Web Technologist chez Sun Microsystems.

- **Michel MESTRALLET**



Monsieur Michel MESTRALLET est Ingénieur ENSEA, complété par un DEA d'Électronique en "Traitement de l'Information" (Troisième cycle, Faculté d'Orsay) et est Docteur-Ingénieur en Électronique / Architecture Informatique. Il a été également Lauréat d'HEC Management pour Dirigeants / Programme Challenge + en Management de l'innovation.

Monsieur Mestrallet a été également Professeur de spécialité à la Faculté d'Orsay en DEA / Traitement de l'information du troisième cycle d'Électronique pendant 15 ans. Il continue à enseigner à l'Institut Poly Informatique (IPI) - Groupe IGS.

Michel Mestrallet est l'auteur de plusieurs brevets internationaux en architecture informatique, dont 3 sur les systèmes de stockage numérique, et un qui concerne le développement d'un Porte-Monnaie Virtuel pour les achats de petit montant sur Internet.

Michel Mestrallet a commencé sa carrière au CEA puis à la CII-DPOAS qui est devenue le constructeur SEMS du groupe Thomson. Puis, il a été l'un des cofondateurs de la société COPERNIQUE où il a mis au point le DIRAM 32, sous-système accélérateur des I/O disques, premier RAID européen, ayant permis entre autres le développement du 11/3611 (Annuaire électronique de FT). Puis pendant 10 ans, il a œuvré comme Président Fondateur de Quavis (systèmes de stockage de mémoire de masse / RAID - SAN, NAS & serveurs).

Depuis 2002, Michel Mestrallet était Consultant Indépendant et analyste en Stratégies DataCenter & Green IT auprès des DSI / RSI des grands groupes.

- **Francis Weill**



Francis Weill, 44 ans, est diplômé d'un Master MGE de Paris Dauphine (DESS en management et finance). Il a démarré sa carrière en 1982 chez des éditeurs et distributeurs de logiciels pour rejoindre en 1987 Wang France en tant que Stratégic Account Manager. De 1991 à 2004, Francis Weill évolue au sein de la société Sigma Conseil en tant que Directeur Commercial puis Knight-Ridder Financial France comme Responsable Stratégie et Développement et enfin G.E.C.I. en tant que Président Directeur Général.

Avant son entrée chez COLT en 2006 au poste de Directeur des services managés, il a occupé pendant 2 ans les fonctions de Directeur de la Stratégie et du Développement chez Lafayette Software (Groupe CIBF), éditeur de progiciels financiers en mode hébergé et ASP.

MINI CV TABLE RONDE 2

- **Louis Naugès**



Louis Naugès est ingénieur ESE (Ecole Supérieure d'Electricité de Paris), titulaire d'un MBA de l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises de Paris) et d'un MBA de l'Université de Northwestern à Chicago (USA).

Louis Naugès est Président fondateur de **Revevol** (Revolution-Evolution), Première société de conseil spécialisé dans le Web 2.0, ses outils et ses usages (www.revevol.eu).

Conférencier international en Français, Anglais et Espagnol auprès de Comités de Direction, Informaticiens et cadres sur des thèmes liés à l'innovation technologique, les changements organisationnels et la compétitivité des entreprises

- **Thierry Adenis**



Thierry Adenis est diplômé de l'Essec Management Education en 2003, titulaire d'un Master Management Opérationnel en 1989 et d'un DESS Génie Informatique et Physiologique

Thierry Adenis a commencé sa carrière en 1989 chez RCTs comme directeur informatique, puis chef de projet de 1993 à 1995 chez Silor. De 1995 à 2006, Thierry est chef de projet, directeur du domaine R&D puis Directeur des Etudes à la DSI de Pierre Fabre SA.

Thierry Adenis est depuis 2006, Directeur Informatique en charge des Centres de Compétence de Pierre Fabre SA avec direction d'une équipe de 150 personnes (regroupant les centres de Compétence informatiques expertise applicative, fonctionnelle et technique).

- **Nicolas Forcade**



Diplômé en 2007 d'un Master à l'Essec en Strategy and Management of International Business, d'une MSG a spécialisation Marketing à l'université Paris 12 Val de Marne et d'un DUT en Techniques de commercialisation en 1997.

Fort de mon expérience chez des éditeurs traditionnels (Oracle, Checkpoint), j'ai choisi de partir rejoindre Salesforce.com en 2007, la société leader du modèle à la demande (SaaS, PaaS) et du "Cloud Computing". C'est une société tournée vers l'innovation, qui délivre des solutions à la demande faites pour les utilisateurs sur un modèle qui permet à nos 1.1 millions de abonnés et 47000 clients d'innover et de créer de la valeur dans leur Business.

Auparavant en 2007 chez Check Point Software (leader dans la sécurité internet) en tant que Global Account Manager. Précédemment auprès d'Oracle France de 2001 à 2007 comme client manager Oracle conseil et sales representative.

- **Loic Simon**



Business Development Executive – Club Alliances - IBM France, Direction des Partenaires Commerciaux.

Loic Simon dirige le *Club Alliances*, dont les membres, éditeurs, intégrateurs, consultants, se regroupent autour d'IBM pour apporter aux entreprises des solutions métier en mode *as-a-service**.

Evoluant depuis près de 30 ans aux côtés de fournisseurs de solutions business à destination des entreprises, Loic développe, formalise et déploie des méthodes innovantes de développement des affaires.

C'est à ce titre qu'il a été récemment détaché trois ans à IBM Europe et deux ans à New York, afin de conseiller les partenaires clés d'IBM Software dans leur stratégie.

Auparavant, et fort de son expérience dans la direction d'équipes commerciales et marketing IBM et dans l'animation de réseaux de partenaires, il a durant trois ans développé avec succès les ventes de deux petites filiales d'IBM spécialisées dans les solutions métier en direction des PME.

Loic se focalise aujourd'hui sur le développement d'alliances et de partenariats entre IBM Global Services et des éditeurs, intégrateurs et consultants, en exploitant des modèles innovants et différenciateurs tels que le SaaS [software as a service], le *Club Alliances* ou le *Marketing Mutualisé*.

- **Jean-Stéphane ARCIS**



Jean Stéphane cumule plus de 20 ans dans le management d'éditeurs de logiciel de gestion.

Ancien Directeur Commercial Oracle et DG de la société XRT Cerg, il a participé au lancement du CRM (Gestion de la Relation Client) en France en tant que Directeur Général de Siebel France et Belgique de

1999 à 2003. Dernièrement, Jean Stéphane était Vice-Président Europe Centrale et Europe de l'Ouest de VIGNETTE – Solution de Gestion de Contenus Web.

La mission de Jean Stéphane est de confirmer TalentSoft dans son rôle d'acteur de référence en Europe de la Gestion des Performances et des Talents, en mode SaaS. Jean Stéphane est diplômé de l'ESCP-EAP et du MBA de l'INSEAD ; Monsieur Jean-stéphane Arcis est président, directeur des opérations de Talents soft.
