

L'APPROCHE MULTI-CLOUD

native au service des grands groupes

Aujourd'hui, il est important que les grands groupes puissent accélérer leur croissance tout en étant indépendants des fournisseurs de Cloud. ***Le point avec Paul Sinaï, CEO & CTO de ForePaaS.***



Paul Sinaï

ForePaaS est une plateforme multi-Cloud d'optimisation de la gestion des données. Dites-nous en plus.

ForePaaS est une Platform As A Service, Cloud native et destinée à la construction d'applications de données. Elle a été fondée en 2015 par 3 associés, Vincent Michel, François Vaillant et moi-même. Sa particularité est d'être une plateforme End to End, c'est-à-dire qu'elle fournit dans un seul environnement l'ensemble des outils nécessaires à la construction du projet de données.

Nous nous sommes d'abord focalisés sur la construction d'une base solide destinée aux grands comptes comme Les cinémas Pathé Gaumont, le Groupe Saint-Gobain, Total... qui nous ont fait confiance assez rapidement. Ensuite, nous avons procédé à une levée de fonds pour continuer notre développement aux États-Unis.

Concrètement, en quoi consiste un projet data ?

Il s'agit d'aller explorer un besoin métier grâce aux données. Nous allons associer les informations provenant des différents systèmes internes comme externes (ERP, CRM, Systèmes de production, open data, IoT...), les nettoyer, les préparer et ensuite les mettre à la disposition des data scientists et des analystes. Ceux-ci pourront ainsi les exploiter par exemple sous forme de dashboards spécialisés destinés aux utilisateurs finaux. Pour y arriver, nous avons besoin de briques fonctionnelles pour gérer tout le processus.

En sus, le Cloud nous fait bénéficier d'une puissance quasi infinie surtout avec les nouvelles recherches en matière d'IA pour explorer de nouveaux indicateurs.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

Nous sommes une plateforme conçue dans et pour le Cloud pour exploiter la totalité de ses capacités : extensibilité, capacité de calcul, de stockage, sécurité... Néanmoins, cette particularité est souvent liée au fournisseur de Cloud alors que l'intelligence des données est trop structurelle pour dépendre d'un seul opérateur. Ainsi, nous avons développé une approche multi-Cloud-native qui consiste à préserver le fonctionnement de la plateforme indépendamment du fournisseur (OVH, Microsoft, Amazon, Google...).

Quels sont les enjeux de ce positionnement ?

Aujourd'hui, nous observons l'émergence de grandes raffineries de données en Europe alors que celles qui réussissent bien leurs missions sont souvent américaines. Même ces grands acteurs comme OVH ou Orange, n'ont pas

encore réussi à conquérir le terrain des PAAS. En effet, en plus des spécificités techniques de calcul et de stockage, la demande est aujourd'hui orientée vers les services. L'enjeu de ce positionnement est donc double :

- Donner de l'indépendance aux données et aux applicatifs à valeur ajoutée, notamment à l'IA que nous allons construire sur ces plateformes. C'est aussi faire en sorte que les utilisateurs ne soient pas bloqués lorsqu'ils développent un algorithme qui changera leur business model, comme les industriels en Europe par exemple ;
- La rapidité. Il faut que ces entreprises puissent avoir l'agilité d'expérimenter avec leurs solutions à l'image des start-ups.

Après votre déploiement à San Francisco, quelles sont les prochaines étapes ?

Nous voulons nous orienter vers les États-Unis qui représentent un véritable bassin de clients très importants. Même si le degré de maturité diffère en matière d'adoption des PAAS en Europe, les grands acteurs doivent penser de façon globale. Il est aussi important de comprendre qu'ils doivent collaborer avec les institutions et les grands groupes car ces applications sont d'autant plus critiques à l'heure où l'IA s'intègre de plus en plus à nos vies. ✕