



Comment Solocal a réalisé son move-to-cloud en seulement un an avec Azure

4 mars 2020

Imprimer

solocal

En s'équipant de Microsoft Azure, Solocal démontre qu'une entreprise peut réaliser sa migration vers le cloud en quelques mois seulement, pour bénéficier d'infrastructures plus agiles et plus souples, et ainsi réussir sa transformation digitale.

Numéro 1 français du marketing digital, Solocal travaille pour les PME locales et les grands comptes à réseaux, avec pour mission de dynamiser la vie économique de proximité. Solocal accompagne notamment les petites et moyennes entreprises dans la gestion de leur présence en ligne en leur proposant des services digitaux innovants et en les aidant à faire de la publicité digitale une opportunité business.

Autrefois éditeur des annuaires imprimés, Solocal a enclenché sa bascule vers le numérique dès 2010, se dotant ainsi de tout un large panel de services digitaux. L'activité annuaire papier historique cessera d'ailleurs définitivement en décembre 2020, pour permettre à Solocal de devenir un groupe 100 % digital, un domaine qui représentait déjà 571 millions d'euros de son chiffre d'affaires en 2018 (85 % du CA total).

Arnaud Defrenne est le directeur R&D du Groupe depuis deux ans. Il a piloté le projet move-to-cloud de l'ensemble de l'entreprise. En un an, 6 000 serveurs et 200 applications ont migré sur Azure. Il revient pour nous sur cette année à 100 à l'heure.

- Client  
Solocal
- Produits et services  
Azure
- Secteur  
Services professionnels partenaires
- Taille de l'organisation  
Grande (1000 à 9999 employés)
- Pays  
France

Téléchargements



# Pourquoi avez-vous décidé de basculer vers le cloud ?

Jusqu'à récemment, nous utilisons 5 grands centres de données physiques pour héberger notre parc applicatif et nos diverses activités dont :

- Les sites web internes comme les PagesJaunes, Mappy et Ooreka qui cumulent ensemble 2,7 milliards de visites chaque année.
- Les services B2B qui accompagnent nos clients PME dans la gestion de leur visibilité en ligne, de leurs contenus web et de leurs publicités digitales.

Nous disposions ainsi d'un parc de 200 applications environ, créées au fur-et-à mesure de l'histoire du groupe, toutes hébergées dans des *datacenters* propres à Rennes, et parfois basées sur des technologies anciennes et rarement harmonisées.

Depuis les 2 dernières années, nous avons engagé un processus de modernisation pour unifier nos services B2B, et proposer aux clients professionnels une seule interface avec une seule expérience. Pour cela, les équipes ont retravaillé la plupart des applications. Certaines ont été décommissionnées, d'autres transformées en API. Cela a donné naissance à notre dernière appli en date : [Solocal Manager](#).

Simultanément, nous avons mené une réflexion autour du move-to-cloud en 2018 car l'échéance du renouvellement du bail du principal datacenter du groupe arrivait à son terme. C'est à ce moment-là que nous avons tranché pour le saut technologique vers le cloud.

Nous avons plusieurs raisons de faire ce choix. D'abord, ne plus avoir à passer par des datacenters physiques bien sûr. Et ensuite, nous voulions accéder à des technologies plus modernes et rapides, qui favorisent la scalabilité des nouveaux produits et permettent des délais, de mise en service sur le marché, plus courts auprès des clients. Cet aspect est aussi un argument pour attirer les jeunes talents que nous cherchons à intégrer au sein de nos équipes d'experts IT.

À lire aussi : [Manifeste pour les compétences en IA](#)

# Pourquoi choisir Microsoft ?

Pour sélectionner le prestataire cloud, nous avons lancé un appel d'offres au second semestre 2018, afin de faire jouer la concurrence et d'obtenir les tarifs les plus attractifs mais aussi les technologies les plus prometteuses qui soient. En effet, la transformation IT est un enjeu business fort pour Solocal et une des clés de son succès. Se moderniser oui, mais pas à n'importe quel coût !

Au-delà des facteurs qualité et prix, nous désirions avant tout choisir les bons partenaires pour nous accompagner, de bout en bout, dans le projet *move to cloud*. Ce type de process représente un changement majeur et une opération à haut risque : déplacer 6 000 serveurs dans le cloud en 12 mois. Faire vite, faire bien. Il fallait donc un partenariat très fort !

Suite à cet appel d'offre, nous avons sélectionné deux spécialistes du cloud : Microsoft et Google. Le premier pour héberger le parc applicatif et les services B2B du groupe, le second pour héberger les sites web et les données internes. Depuis 2019, Microsoft héberge donc l'ensemble des systèmes d'informations de Solocal et toutes les applications du groupe.

L'atout majeur qui a fait pencher la balance en faveur d'[Azure](#) ? La grande diversité des solutions disponibles. Comment n'importe quelle grande entreprise, nous avons un héritage applicatif très important. Les technologies que nous utilisions étaient plus ou moins anciennes. Il fallait donc trouver des correspondances dans le cloud et dans la manière de les héberger. Microsoft Azure offrait la meilleure réponse en raison de la panoplie de ses services, ce qui nous a permis d'embrasser toute la diversité technologique de Solocal.

Le second critère était la qualité du partenariat et de l'accompagnement proposé, ainsi que l'étendue des offres servicielles. Un avantage de Microsoft par rapport à ses concurrents. Ainsi, tout au long du projet *move-to-cloud*, les experts Microsoft nous ont accompagnés. Ils ont aidé les équipes à concevoir l'architecture, à choisir les technologies pour aspirer les applications existantes ou les transformer afin de les rendre compatibles avec le cloud. Grâce à eux, nous avons pu créer un socle technologique fiable et performant.

À lire aussi : [Cloud hybride, mythe ou réalité ?](#)

# Comment avez-vous pu migrer sur le cloud en un an à peine ?

Nous nous sommes très vite fixés pour objectif de réaliser l'intégralité du move-to-cloud en 12 mois maximum. C'est comme faire un sprint sur la distance d'un marathon. Une nécessité compte tenu de la vitesse de notre transformation digitale et nos enjeux business.

Pour y parvenir, nous avons respecté plusieurs étapes. La première consistait à former trois équipes différentes, qui devaient travailler en parallèle : une équipe avec Microsoft Azure, une équipe avec Google cloud, plus une troisième équipe avec l'intégrateur Link By Net. Étant donné nos contraintes budgétaires et calendaires, nous avons opté pour la méthode agile.

La seconde étape quant à elle visait à mobiliser l'entreprise tout entière, et pas seulement les équipes IT. Le projet move-to-cloud a été promu au plus haut niveau du groupe, par les membres du Comex et l'ensemble des collaborateurs a été tenu informé de manière détaillée et régulière.

Troisième étape : le lancement du cloud en tant que tel, et les tests bien sûr qui s'en sont suivis. Le projet a représenté un travail de fond colossal, avec le passage des applications vers des technologies containers et auto-scalables, ainsi que le passage des bases de données vers le SQL. De ce fait, quelques mois d'ajustements et de tests ont été nécessaires pour s'assurer que Solocal bénéficiait de performances sur le cloud équivalentes et même finalement supérieures au data center.

Aujourd'hui, nous en sommes à la quatrième et ultime étape de cette transformation. Maintenant que nous sommes dans le cloud, nous devons – et notamment les développeurs – repenser nos manières de travailler. Pour profiter pleinement du cloud, nous nous convertissons progressivement au [DevOps](#). Objectif : améliorer le time-to-market et livrer plus rapidement de nouvelles applications ou de nouveaux services à nos clients et nos utilisateurs.

## Quels sont les bénéfices du passage au cloud ?

Nous commençons seulement à constater les premiers effets du move-to-cloud. Les délais de réponse de nos services ont largement progressé, de même que celui du traitement des données. Ce qui prenait parfois deux jours sur les datacenters est aujourd'hui délivré en deux heures !

Nous avons également beaucoup gagné sur le plan de la stabilité du système d'informations. Auparavant, nous subissions des interruptions de services, qui pouvaient être assez fréquentes pour les outils de vente utilisés en région par nos commerciaux, et donc très pénalisantes. Grâce au cloud, nous avons fait un saut quantique en matière de stabilité : les interruptions sont devenues rares.

À court terme, nous aimerions aussi bénéficier des apports du *machine learning* pour proposer des publicités toujours plus efficaces aux PME locales et réaliser des prévisions toujours plus fines pour nos clients.

## Quels sont les trois grands conseils que vous donneriez à une entreprise qui souhaite passer au cloud dans des délais très restreints ?

1. Impliquer l'entreprise dans son ensemble, à commencer par le Top Management. Un projet de move-to-cloud ne doit pas se limiter à l'IT, c'est une transformation globale qui doit engager toutes les strates de l'entreprise.
2. Choisir ses combats : il n'est pas possible de transformer la totalité du système en une année. Il faut surtout faire des choix forts : identifier d'un côté les applications qui doivent être transformées avec le passage au cloud... et les séparer de celles qui seront seulement déplacées dans le cloud. C'est tout un exercice de style.
3. Penser à l'après, prévoir des DevOps pour tirer pleinement partie du cloud en termes de time-to-market, et des FinOps pour contrôler les budgets.