

Rationalisation et consolidation au programme

Sur le marché des serveurs, la tendance est toujours à la consolidation des serveurs Wintel départementaux. Une aubaine pour les Var, surtout en l'absence de véritables évolutions technologiques..., Vista excepté.

TOP 10



	Prestataires IT	Dpt. du siège	Points obtenus	Bonus région (+5 pts)	Bonus coup de cœur (+10, 25 ou 40 pts)	Total points
1	Cheops Technology	33	55	5	0	60
2	Acip	40	54	5	0	59
3	Access Diffusion	74	53	5	0	58
3 ex.	Physic	80	53	5	0	58
5	Uhl	67	52	5	0	57
5 ex.	Abicom	63	52	5	0	57
7	Illam	12	51	5	0	56
7 ex.	Resolv	63	51	5	0	56
9	Gipec	59	50	5	0	55
10	Perrier Informatique	73	49	5	0	54
10 ex.	Amielec	42	49	5	0	54

L'analyse : écrasante majorité des régionaux de l'étape

Le palmarès des serveurs est totalement bousculé cette année. On remarque l'arrivée de nombreux nouveaux entrants et donc, la sortie d'importants prestataires IT, pourtant plébiscités en 2005. Ainsi, Ares, le vainqueur de la catégorie en 2003 et en 2004, est purement et simplement rayé du top 10 ! C'est également le cas de Microstore, GM Informatique, Mind technologies, Scriba, CIS, et Creib OMR qui quittent la liste. Quant à Serviware, deu-

xième l'an dernier, il perd 27 places, Quadria, troisième en 2004, chute à la 23^e place et CIP-Pharmagest passe de la 10^e à la 35^e place. Toutefois, ce dernier récolte au passage un coup de cœur. Les fabricants de serveurs ont privilégié des partenaires IT de taille plus modeste, mais très proches de leurs clients ou très verticalisés métiers. D'ailleurs, pour la première fois dans l'histoire des CRN Channel Awards, les nominés du top 10 sont tous,

sans exception, des sociétés de services localisées en province (contre 70 % l'an dernier). Dans le classement général (40), on dénombre 22 prestataires régionaux nominés, soit un peu plus de 50%. Les responsables distribution des fournisseurs se sont donc efforcés de mieux valoriser leurs partenaires régionaux. Autre fait notable, 5 des 11 gagnants possèdent une activité à la fois informatique et bureautique. Autre particularité : les gagnants du top 10 se tiennent dans un mouchoir de poche. Seulement six points séparent le bordelais Cheops Technology (le premier) de Perrier Informatique et Amelec (10^e ex æquo), alors que l'an dernier 51 points séparaient le leader du prestataire IT situé à la 10^e place. Cela s'explique en partie au fait qu'aucun des lauréats n'a reçu de coup de cœur. M. N.-P.

Depuis 2005, tous les constructeurs de serveurs espèrent que les grands comptes renouvelleront en masse et rapidement leurs parcs de serveurs Wintel et Unix. Il y a bien quelques modernisations de parc ici et là, mais les entreprises ne semblent pas pressées de leur donner raison. Elles attendent peut-être la sortie de Vista durant l'été 2006 pour sauter le pas ? Le cabinet Forrester estime, quant à lui, que les entreprises françaises n'augmenteront leurs dépenses informatiques que de 0,4 % en 2006. Or, 83 % de cette enveloppe sera consacrée à la maintenance ou au support quotidien, et seulement 17 % à de nouveaux investissements IT.

Priorité à la consolidation

D'ailleurs, petites ou grandes, les entreprises auraient plutôt tendance, depuis fin 2004, à consolider leurs serveurs départementaux sur des plates-formes Unix ou Wintel. Ces sociétés souhaitent en effet arrêter les nombreux

contrats de maintenance qui les plombent depuis les années 2000. Au grand dam des fournisseurs et de la plupart de leurs Var. Mais pas de tous. Les prestataires qui ont compris que les entreprises cherchent actuellement à rationaliser leurs dépenses IT globales, afin de renouer avec une meilleure rentabilité, s'en sortent mieux que ceux qui attendent de vendre uniquement des serveurs. Certains Var profitent d'ailleurs d'un projet de consoli-



DR
 Denis Deverines, directeur des ventes chez Nec Computers.

Les autres nominés... (en rouge, les coups de cœur)

- | | | |
|---|---|---|
| 3LI (93),
ABC Systèmes (75),
Aic Networks (69),
Antemeta (Groupe DFI) (78) , Areste Informatique (63),
Ariane Réseaux (93),
Arkenis (Ex Morse) (92),
Atemation (78), | Burotec (80),
CIP/Pharmagest (56) , Com6 (38),
Dfi (92), Econocom (91),
Eudasys (78) , Germond (39), IM3 (78), Infidis (92),
Infodis (95), Item (67),
Magic Online (93) , | MIBS (IB Groupe) (92) , MSI (59),
Netlogon (94),
Quadria (Groupe Acecom) (87),
Resix (78), SCC (92),
Serviware (77), Sigma Méditerranée (11),
STCE Provence (13) . |
|---|---|---|

CHEOPS TECHNOLOGY

- **Activité** : SSII
- **Création** : 1998
- **Siège** : Merignac (33)
- **P-dg** : Nicolas Leroy-Fleuriot
- **CA 2004** : 7,8 M€
- **CA 2005** : 13,9 M€
- **Effectifs** : 58
- **Spécialités** : ingénierie des infrastructures technologiques. Deux pôles d'activité : infrastructures et migrations
- www.cheops.fr

Portrait du gagnant

Une réussite qui n'a « presque » rien de virtuel

En 2005, notre réussite s'explique essentiellement par une grande focalisation sur la virtualisation des serveurs Itanium HP et la virtualisation du stockage, confie Nicolas Leroy-Fleuriot, p-dg de Cheops Technology. Nous avons mené beaucoup de projets de consolidation de serveurs avec des outils de type VMware. Cette mise à disposition d'une puissance de calcul modulable entre les divers serveurs virtuels fait l'objet d'une demande croissante des entreprises, d'autant que « la prise en main du logiciel a été simplifiée et centralisée sur un moniteur principal », précise encore Nicolas Leroy-Fleuriot. En 2006, Cheops s'investira dans la réplique des données à distance, et proposera des services de « plan de reprise d'activité » après sinistre (PRA) aux entreprises. La SSII planifie à cet effet la construction de deux bâtiments sécurisés à Bordeaux. Ils accueilleront dans leurs locaux serveurs et baies de stockage chargés d'héberger les données répliquées des clients de Cheops. Coût de l'opération : 2,5 M€. Nicolas Leroy-Fleuriot est fier de constater que sa société, qui emploie une soixantaine de salariés, double son chiffre d'affaire pratiquement tous les ans depuis sa création. ■

M. N.-P.



► **Nicolas Leroy-Fleuriot**, p-dg de Cheops Technology.

PHOTOS DR

N°2

ACIP

- **Activité** : SSII
- **Création** : 1995
- **Siège** : Mont-de-Marsan (40)
- **P-dg** : Philippe Lafargue
- **CA 2004** : 1,8 M€
- **CA 2005** : 2 M€
- **Effectifs** : 18
- **Spécialités** : prestations de services, réseau et logiciels
- www.acip.fr

► dation de serveurs pour tenter de s'implanter dans des comptes où ils n'étaient pas. Leur démarche a toutes les chances d'aboutir, s'ils combinent dans leur discours les notions de ROI (retour sur investissement) et de TCO (coût total de possession). A condition que ces intégrateurs présentent aux entreprises la consolidation de leurs infrastructures serveurs comme un moyen de rationaliser leurs dépenses IT ; et plus particulièrement, on l'a vu, celles liées à la maintenance ou encore à l'administration et supervision des serveurs.

Un discours rationnel auquel sont très sensibles les PME, clientèle que les fournisseurs espèrent tous conquérir..., avec l'aide de leurs réseaux de distribution : « Pour les PME-PMI, les serveurs ne servent plus seulement à héberger ou partager des outils bureautiques. Ils deviennent de vrais outils de production, les aidant à générer de réels gains de productivité. Les PME achètent des solutions, pas des technologies », affirme Denis Deverines, directeur des ventes chez Nec Computers. De telles approches expliquent le succès actuel de l'infogérance... D'ailleurs, les discours commerciaux des Var positionnés sur ce créneau porteur

utilisent tous les mêmes arguments : amélioration des niveaux de disponibilité des serveurs du système d'information et de la satisfaction des utilisateurs internes ou externes ; renforcement de la sécurité ; meilleure allocation des ressources physiques, etc.

Pour sortir d'une banale démarche commerciale...

Bref, ces prestations de consolidation et d'infogérance aident les Var à sortir d'une banale démarche commerciale destructrice de valeur, où le prix - et non la valeur d'usage du service rendu - est devenu le principal critère de choix de la plupart des clients... D'autant que la guerre des prix est féroce. Les serveurs Wintel d'entrée de gamme sont passés au-dessous de la barre des 1000 euros.

Côté nouveautés technologiques, ce n'est pas l'effervescence, en 2006, dans les serveurs. A l'exception du monde Windows, où les entreprises attendent prudemment l'avènement du nouveau système d'exploitation de Microsoft : Vista. Cet OS parviendra sans doute à exploiter,

enfin, les architectures 64 bits et autre puces multicœurs qui fleurissent depuis 2005..., sans guère de logiciels pour les utiliser.

Quant aux serveurs lames, ils décollent très doucement, surtout depuis que leur prix a baissé. Cette famille de serveurs a, selon le cabinet IDC, affiché en 2005 une croissance en volume (49 %) et surtout en valeur (57 %) au plan mondial. Attention ces serveurs lames réclament des compétences assez élevées pour que le produit tienne ses promesses en termes d'évolutivité et d'ouverture vers d'autres domaines applicatifs. Aussi, il est logique que les entreprises françaises commentent seulement à réaliser l'intérêt de ces produits... « Ainsi, un serveur "blade" sur deux est mis en œuvre dans le cadre de projets de consolidation », explique Patrick Mathieu, directeur commercial



► **Patrick Mathieu**, dg chez Fujitsu Siemens Computer.

pour la distribution chez Fujitsu Siemens Computers. Enfin, les prestataires IT constatent la croissance lente, mais sûre, de Linux en entreprise, et notamment sur des serveurs départementaux des sociétés publiques. ■

OLIVIER BELLIN

N°3

ACCESS DIFFUSION

- **Activité** : intégrateur SSDI
- **Création** : 1987
- **Siège** : Annecy-le-Vieux (74)
- **P-dg** : Dominique Plottier
- **CA 2004** : 7 M€
- **CA 2005** : 8 M€
- **Effectifs** : 47
- **Spécialités** : bâtisseur de solutions de haute technologie en : infrastructure d'accès, sécurité, transport de l'information, réseau
- www.access-diffusion.fr