

Tribunes

QoS vs QoE, guerre des sigles ou des approches ?
Par Jean-Louis Mélin, Pdg d'Alaloup

Faut-il réinventer la roue... de Deming ?
Par Sabine Bohnké, fondatrice du cabinet Sapientis

Concours Francomot : allier l'inutile au ridicule
Par Guy Hervier

Quelques plans sur le Comex de France Télécom
Par Guy Hervier

2010... l'odyssée de l'informatique ?
Par Sabine Bohnké, fondatrice du cabinet Sapientis

Toutes les tribunes

La vidéo du moment



Rester proche des revendeurs est essentiel pour Epson
Interview de Pascal Handy, Responsable Marketing & Marché Business

thèmes

- International
- Sécurité
- Mobilité
- Bancs d'essai et Performances
- Marchés
- Interviews
- Événement
- Itrtv

secteurs

- Bâtiment
- Distribution, Commerce, Transport
- Edition-Communication
- Education-Formation
- Finance
- Industries
- Agro-alimentaire, Agriculture
- Santé
- Secteur public
- Tous secteurs
- Cyberpouvoirs

Communiqués
de Presse

Commentaires

SaaS : la paire d'As des SSII
par Jean-pierre Cointre

Google un nouvel entrant dans le Smart Grid, qui ne fait pas que des heureux

par jack
le 22/04/2010 à 12:17

Talend lève de nouveaux fonds pour accélérer son développement

par Albert
le 21/04/2010 à 05:56

L'impression à la demande pour tous, interview de Noémie Derhan (BoD)

par Amélie Jimdo
le 21/04/2010 à 12:40

Du nouveau au Club Avaya France pour sa deuxième année d'existence

par pikachu
le 15/04/2010 à 08:22

Publicité

Annonces Google

Cahier des charges CRM
60 pages de critères à télécharger pour rédiger un cahier des charges

M Alain Carpentier, directeur des infrastructures, HP France Le cloud computing est une vision et un ensemble de solutions

lundi 5 avril 2010



Après l'annonce de la *Converged Infrastructure* il y a quelques mois comme évolution de l'*Adaptive Infrastructure*, HP vient d'enrichir son catalogue de deux nouvelles familles de serveurs x86, les Proliant G7 à base d'Opteron 6100 d'AMD et les Proliant G6 à base de Xeon 5600 d'Intel. Alain Carpentier, directeur des infrastructures d'HP France explique la situation d'HP face à la crise et la position du constructeur par rapport au cloud computing.

Vous venez de signer un contrat avec Cheops Technology pour la mise en place de votre offre *Converged Infrastructure (CI)*. Est-ce là la première signature dans ce domaine ?

Alain Carpentier : Non. En fait il ne faut pas comprendre CI comme une offre monolithique, mais à la fois comme une collection de solutions dont nous assurons l'intégration et l'optimisation et aussi comme une vision de l'informatique. Cheops Technology est l'un de nos meilleurs revendeurs qui fait ainsi évoluer sa proposition de valeur. Au-delà de la revente de nos systèmes, avec le data center qu'il a construit avec nos technologies CI, notamment autour de l'administration, Cheops devient ainsi un fournisseur de services clouds destinés aux PME et va donc fournir des ressources informatiques à la demande.

Rappelons que CI est organisée autour de quatre couches : *Smart Grid* au niveau de la consommation électrique, *Virtual Resource Pools* pour la virtualisation, *FlexFabric* pour consolider les besoins de connectivité entre les ressources et *Infrastructure Operating Environment* pour le pilotage de l'ensemble de ces ressources.

Cette offre peut-être utilisée à la fois pour des hébergeurs qui veulent aller vers des services de cloud computing mais aussi pour les entreprises qui refondent leur data center en vue d'offrir de proposer l'accès aux ressources informatiques sous la forme de services. Déjà, nombre de DSI facturent les services aux utilisateurs sous forme d'unités d'œuvre. Un cloud privé interne facilitera une telle approche.

Matrix est le premier élément de cette vision et se présente comme un système totalement intégré. Ce que les clients aiment bien dans les mainframes, on le propose désormais avec des systèmes ouverts. Le rapport de prix entre les deux offres est tel que les entreprises vont progressivement se débarrasser de leurs mainframes qui coûtent extrêmement chers à la fois en acquisition, en coût d'exploitation et de support et en coût de licences logicielles.

L'année 2009 a été difficile pour tous les acteurs du secteur. Où en êtes-vous aujourd'hui et comment réagissent les DSI que vous rencontrez ? Constatez-vous le rebond par les principaux analystes ?

A.-C. : Oui, mais cela est relativement normal étant donné notre taille. La crise a eu un effet salutaire constituant une sorte de catalyseur poussant les DSI à remettre beaucoup de choses à plat et à repartir sur de nouvelles bases pour évoluer vers une informatique agile. Cela se traduit chez beaucoup de clients par une restructuration de leur data centers. C'est dans ce cadre que se situe notre offre *Data Center Transformation*. En terme d'activité on est pratiquement revenu au niveau d'avant le début de la crise. C'est le quatrième trimestre qui a marqué le point de retournement.

Le cloud computing est une vague de fond de l'évolution des technologies. Comment se positionne HP dans ce domaine ?

A.-C. : Il est clair que le cloud computing correspond à une mutation de fond des technologies. HP veut être un acteur leader dans ce domaine, pas en tant qu'opérateur, mais en utilisant l'expression anglaise, en tant qu'*Enabler* c'est-à-dire de fournisseurs de technologies et services permettant de mettre tout ça en place et de manière coordonnée tant pour les clouds privés que publics ; Sachant que nous sommes aussi un acteur dans le domaine de l'infogérance avec EDS qui est une sorte de cloud computing qui ne dit pas son nom. Et dans le domaine grand public, snapfish est une sorte de service de cloud computing.

Pour aller vers le cloud computing, faut-il partir d'une page blanche ou aménager ce qui existe déjà ?

A.-C. : Bien sûr si on part d'une page blanche ce qui correspond à la démarche de Cheops, c'est sans doute mieux. Mais il est tout à fait possible de le concevoir sous forme évolutive et de transformer le data center progressivement. En introduisant des blades, puis des solutions comme *Insight Manager*... et en choisissant les applications...

A la suite des annonces des dernières générations de processeurs Intel et AMD, vous avez à votre tour dévoilé les serveurs utilisant ces technologies. A l'heure de la rationalisation et de la mise en commun d'un maximum de composants, quel est l'intérêt pour HP de proposer deux gammes de serveurs dont les processeurs font à peu près la même chose ?

A.-C. : Etant donné notre taille - HP est numéro des serveurs en unité - nous sommes tenus de proposer l'offre la plus complète à nos clients, ce qui passe par la fourniture de serveurs à base de processeurs Intel et AMD. Par ailleurs, il y a en un qui, à un moment donné, a un avantage comparatif par rapport à l'autre.

Année après année, le coût des serveurs n'arrête pas de baisser. Comment, dans ces conditions, réaliser des marges et cela peut-il continuer longtemps ?

A.-C. : Le coût des serveurs n'est qu'une petite partie de du coût global. Nous ne vendons pas des serveurs, mais des solutions globales qui s'insèrent dans une infrastructure avec le paradoxe selon lequel la technologie devient de plus en plus complexe en même temps qu'elle se banalise. Par ailleurs, l'acquisition d'un serveur s'intègre dans un projet dont il ne constitue qu'une toute petite partie.

La crise n'a pas stoppé la demande des clients pour toujours plus de puissance, tout particulièrement dans le domaine du HPC.



Les serveurs lames offrent de nombreux avantages et HP est un des plus ardents défenseurs et le fournisseur leader. Pourquoi les ventes de ces systèmes restent encore assez marginales ?

A.-C. : Les serveurs lames représentent près de 20 % des ventes alors que cela fait seulement quatre qu'ils sont inscrits à notre catalogue. Et leur évolution est très rapide. Du côté des serveurs critiques - à base d'Intelium -, la proportion est de l'ordre de 30 %. Certains domaines comme le HPC (calcul à hautes performances) qui n'avaient pris le virage du blade s'y mettent.

Par ailleurs, ils sont principalement destinés au data center et se justifient beaucoup moins en tant que serveurs départemental ou serveurs d'agence. Le marché se répartit à parts égales entre les deux cibles.

rechercher

services

newsletter
ITR MANAGER.COM
Abonnez-vous

Nerim
Services Internet

les OFFRES
d'EMPLOI

Les derniers
communiqués
de presse

Proposer un
communiqué
de presse

top 10
quotidien

- 1 - Résultats de l'Enquête modernisation et pilotage
- 2 - Concentrations des télécoms
Feu vert aux Etats-Unis, feu rouge en Europe
- 3 - SaaS : la paire d'As des SSII
- 4 - Les 8 meilleures applications pour iPad à ce jour
- 5 - La Commission européenne veut stimuler la numérisation du patrimoine culturel
- 6 - Steria s'approprie à lancer son offre Infrastructure On Command
- 7 - Le Jam pour partager des idées et stimuler l'intelligence collective
- 8 - Applications Intranet et Solutions de Travail Collaboratif
- 9 - Le StoreJet 25D3, premier disque dur compatible USB 3.0 de Transcend
- 10 - Taiwan : succès grandissant pour le logiciel libre Clonezilla

Flux RSS

[Livre Blanc sur le Cloud](#)

Faciliter la transition vers le Cloud avec un Virtual Browser
www.commonit.com

[Mastères](#)

Dans l'environnement actuel, comment percevez-vous les DSI français par rapport à leurs homologues européens ou américains ?

A.-C. : En général, les DSI français sont un peu plus conservateurs ou prudents que leurs homologues. Mais lorsqu'ils ont pris une décision, ils rattrapent leurs retards assez vite. C'est par le cas dans le domaine des serveurs blades. Toutefois, le marché français de l'IT est sensiblement en retrait par rapport au Royaume Uni ou à l'Allemagne. Mais d'autres raisons peuvent en partie l'expliquer. Par exemple, la forte présence du secteur financier en Angleterre traditionnellement grand consommateur de technologies. Par rapport à l'Allemagne, cela s'explique aussi par la structure de notre tissu industriel où la présence des « grosses PME » est beaucoup plus faible. En revanche, nos grandes entreprises, elles, n'ont rien à envier à leurs concurrentes européennes.

Source: ITRmanager.com