

Amitabh Srivastava, EMC : « Notre approche de l'innovation réside dans le logiciel »

Il a **quitté Microsoft**, où il présidait la division serveurs Windows Server et Cloud Windows Azure, pour **rejoindre EMC en avril 2011**, et occuper le poste de président de l'ASD (*Advanced Software Division*). Une division stratégique pour le géant du stockage.

« Avec mon background dans le compute, je pense que c'est dans le stockage qu'il y a le plus d'opportunités. Nous cherchons à simplifier le problème, en rappelant que l'éditeur du Cloud doit être Data centric », résume **Amitabh Srivastava**, qui a répondu aux questions de Silicon.fr, lors de l'EMC Forum,

Silicon.fr : Pourquoi une division 'Advanced Software' chez EMC ?

Amitabh Srivastava : Nos clients entreprises possèdent des environnements complexes, qui mêlent différents workloads et différents écosystèmes, et avec des coûts opérationnels élevés. Au delà de la fourniture du 'Best of Breed', nous devons assurer la simplification et l'automatisation. C'est pourquoi nous ajoutons le logiciel, des solutions pour gérer notre catalogue et pour aider ces entreprises à aller vers le Cloud. Notre intérêt est d'investir dans le matériel, mais notre approche de l'innovation est dans le logiciel. Alors nous faisons les deux.

Vous êtes à l'origine de ViPR (architecture de stockage Cloud d'EMC). Quels sont les premiers retours obtenus ?

La beauté de ViPR, c'est lorsqu'il tourne avec des architectures scale-out. ViPR est un design massif et scale-out pour le Cloud. Nous devons avant tout nous rappeler que la complexité est pour le client. Dès que nous lui apportons un outil de gestion, nous rendons le monde plus simple. S'il conserve le choix du matériel, l'un des premiers bénéfices de ViPR est d'abaisser le Capex. Si flash est une grande innovation, la valeur de XtremIO (première solution tout flash d'EMC), c'est le logiciel. Mais toutes les workloads ne peuvent être flash...

Où se place Pivotal (spin-off Big Data et Cloud d'EMC) dans votre vision du stockage de données ?

Dans ViPR, nous avons annoncé un serveur de données en mode objet. En décembre, nous annoncerons un service HDFS. Pivotal ajoute la couche d'analyse sur la couche HDFS et rend les données consommables. Pivotal nous permet d'élever l'abstraction avec ViPR. La solution face à la complexité, c'est l'automatisation, c'est de ne pas exposer la complexité aux utilisateurs. Voilà la valeur de Pivotal.

Quels sont vos futurs business modèles ?

Ils évoluent ! Joe (Tucci) et David (Goulden) sont très ouverts. Les nouveaux produits amènent de nouvelles options. Nos clients regardent avec nous, mais la vraie tendance, c'est le 'pay as you go'.

Que manque-t-il aujourd'hui à votre portefeuille ?

Nous devons proposer plus de services via le logiciel. L'architecture du stockage va évoluer, et arriver sur le côté serveur. D'où l'avantage de notre plateforme ouverte, qui permet de supporter de nouveaux workloads. Ce qui est important, c'est notre capacité à réagir rapidement. C'est pour cela que nous séparons la plateforme du choix matériel pour accéder à la donnée.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)