

# [Eric Heddeland \(Arcserve\): « Optimiser et maîtriser le partage de la donnée »](#)

Suite au rachat de Cheyenne Software en octobre 1996 pour la coquette somme de 1,2 milliard de dollars, CA (à l'époque Computer Associates) se dote d'une solution logicielle de sauvegarde (sauvegarde disque à disque à bande, cryptage, protection antivirus intégrée, gestion des supports et de sauvegarde et reprise sélectives). L'éditeur enrichira ensuite sa solution en s'emparant de l'éditeur XOSoft en août 2006, spécialiste de la réplication, de la haute disponibilité ou continuité d'activité, etc. Bref un enrichissement de la protection des données. Bien que cette division 'sauvegarde' se porte plutôt bien (comme tout le marché très dynamique du stockage), l'éditeur, rebaptisé désormais CA Technologies, l'a cédé à Marlin Equity Partners. Eric Heddeland, directeur Southern Region & MEA chez Arcserve, revient pour nous sur cette décision et sur son implication.

## **Silicon.fr : Que représente aujourd'hui Arcserve et quels sont les rapports avec CA Technologies ?**

Avec 500 personnes dans le monde dont 8 en France et des filiales dans 50 pays, Arcserve totalise 43 000 clients dans le monde, dont plus de 3000 en France.

Effectivement, nos solutions s'adressent au mid-market, mais aussi aux grandes entreprises qui cherchent des solutions cohérentes et unifiées pour leurs filiales ou départements.

Il y a quelques années, les commerciaux de CA pouvaient proposer nos produits à leurs clients, essentiellement de très grandes multinationales. Et certains en ont vendu. Bien entendu, Arcserve maintiendra le lien avec ces clients (comme GDF Suez ou BNP).

Très vite, les équipes Arcserve ont fonctionné de façon indépendante au sein de CA, avec ses propres ingénieurs, ses commerciaux, son marketing... Toutefois, nous avons profité pleinement de l'effet de marque, d'une présence mondiale forte, entre autres.

## **Depuis le rachat par CA Technologies, ce dernier s'est montré discret sur cette activité rentable. Quelles sont vos nouvelles ambitions ?**

L'inertie due à la taille d'un grand groupe limitait le dynamisme de cette activité effectivement rentable, qui affiche une croissance continue à deux chiffres depuis plusieurs années.

Avec notre nouvel investisseur Marlin Equity Partners, nous avons défini un plan sur 5 ans visant à doubler notre chiffre d'affaires mondial, et à miser sur une croissance externe volontariste (en renforçant nos solutions sur l'archivage légal ou la sécurité par exemple).

## **Préserverez-vous votre mode de vente indirecte ? Et avec quels réseaux ?**

Chez CA Technologies, notre division était la seule à fonctionner en mode 100% indirect. Nous disposons déjà dans le monde de plus de 100 distributeurs et d'un réseau de plus de 7 500 revendeurs, auxquels il faut ajouter 700 fournisseurs de services.

Un grand nombre de ces partenaires se montre très intéressé par notre future plate-forme UDP (Unified Data Platform), unifiant nos solutions en un socle intégré et modulaire.

Avant fin 2014, la séparation opérationnelle totale d'avec CA sera finalisée, bien que nous soyons déjà juridiquement indépendants.

Cependant, nous travaillons déjà sur de nouveaux programmes de formation afin de favoriser la montée en compétences sur les nouvelles technologies de notre réseau mondial de distributeurs, revendeurs, intégrateurs et fournisseurs de services.

### **Que pouvez-vous nous dire sur les évolutions technologiques de vos solutions ?**

Aujourd'hui nos solutions couvrent un large spectre fonctionnel : sauvegarde bande et disque, gestion des sauvegardes sur divers équipements, réplication, haute disponibilité, snapshots, etc. Arcserve va bien sûr poursuivre et étendre ces développements et accélérer encore sur la protection des données, tout en finalisant la plateforme UDP. Cette solution intègre au fur et à mesure les multiples fonctions au sein d'un socle unique et cohérent. C'est déjà le cas de la haute disponibilité, et bientôt la déduplication à la source, entre autres. Nous proposerons une évolution majeure de la plateforme tous les six mois. Notre objectif consiste à proposer une plate-forme totalement unifiée dans 2 à 3 ans, avec le serveur RPS (Recovery Point Server) comme référentiel unique centralisé pour les scénarios de réplication, de reprise, et bien plus encore.

Les entreprises nécessitant encore une interface pour le pilotage de la sauvegarde sur bande, nous continuerons à proposer ces solutions. Sur notre plateforme UDP une passerelle intégrée offrira cette possibilité.

Enfin, la plateforme UDP sera multitenant pour favoriser les scénarios multiples en entreprise ou pour les fournisseurs de service en ligne par exemple.

### **Concernant la tendance SDS (Software Defined Storage), comment positionnez-vous UDP ? Et comment percevez-vous le futur proche ?**

Dans notre feuille de route, UDP deviendra aussi une appliance regroupant les fonctionnalités comme la sauvegarde bande et disque, la haute disponibilité, ou encore les environnements virtuels.

L'ensemble reposant sur un serveur RPS centralisé et cohérent, simple à déployer. Sous forme d'appliance, entre autres.

Ce type de déploiement intéresse fortement nos partenaires. D'autant plus que nous disposons de partenariats technologiques avec les constructeurs, ce qui permettra aux prestataires de personnaliser les appliances UDP à déployer selon les environnements existants chez leurs clients. La protection des données consiste à capturer les données opérationnelles qui jouent un rôle central dans l'entreprise pour enrichir l'information sur leur gestion et leur appliquer des traitements de type déduplication. Dans une logique SDS, tout cela représente une richesse supplémentaire à exploiter. Par exemple pour des applications Big Data d'optimisation et de prédiction.

C'est pourquoi il ne s'agit pas uniquement de stockage, mais plutôt d'optimisation et de partage maîtrisé de la donnée (toujours disponible) dans l'entreprise.

A lire aussi :