

# David Angwin (Dell Wyse) : « Le client léger est dans une logique de convergence »

Passé [en avril dernier](#) dans le giron de Dell, **Wyse** veut inscrire ses clients légers dans une logique de convergence, sous l'égide du "Cloud Client Computing". Le point avec **David Angwin**, porte-parole en Europe.

## **Silicon.fr : Voici huit mois que vous avez rejoint Dell...**

**David Angwin** : Ce rachat, effectué sur le modèle de « l'acqui-hire », a concerné la quasi-totalité de nos effectifs, soit environ 200 salariés. L'entité Dell Wyse qui en a résulté a été intégrée, aux côtés des activités Desktop Virtualization, dans la division Cloud Client Computing. Nous étions – et demeurons après cette transaction – numéro un mondial sur le marché du client léger.

Désormais, il va s'agir de mettre à contribution notre portefeuille technologique et notre propriété intellectuelle avec un focus sur les solutions. L'objectif est d'intégrer notre matériel dans une logique de globalité, de bout en bout, au sein d'architectures de référence, agnostiques de l'utilisateur, du terminal et du lieu d'accès, mais aussi des applications. C'est le pilier logiciel qui va apporter de la valeur ajoutée à nos produits.

## **Comment cette démarche va-t-elle se répercuter auprès de vos clients ?**

Avant de rejoindre les rangs de Dell, nous avons déjà cette propension à nous rapprocher des entreprises en amont, pour définir avec elles leurs besoins et élaborer des scénarios de virtualisation des applications et/ou des postes de travail. Mais nous n'avions pas grand-chose à leur proposer si un *back-end* n'était pas mis en place au préalable.

En exploitant les solutions de Dell, délivrées sur site ou en SaaS, nous établissons une ligne directrice qui évite au client d'assembler lui-même le puzzle. Autre levier d'interaction, le réseau de partenaires, que nous partageons à 80% avec Dell. L'unification devrait se concrétiser à court terme, à la suite de quoi nous mettrons fin à notre programme de certification.

## **Quelles sont les attentes en matière de clients légers ?**

Les tendances sont visibles à l'échelle même du poste de travail. Le Small Form Factor se généralise, avec toutefois plusieurs contraintes : loger les composants, le refroidissement par convection et la connectique. À défaut de pouvoir miniaturiser davantage le châssis, nous maximisons le niveau d'intégration des composants.

Pour adresser un large éventail de problématiques d'usage, nous avons décliné notre gamme, avec notamment une série de clients légers sous architecture ARM. Cela ne signifie pas pour autant que nous prenons nos distances avec Intel ; bien au contraire. Témoin les séries Classe D et Z, équipés de processeurs bicœurs et pensées pour servir les communications unifiées, avec un protocole de communication en peer-to-peer et décodage matériel de la vidéo.

Qu'il s'agisse d'un circuit dédié ou intégré aux APU AMD Fusion qu'embarquent certains de nos

modèles, réaliser les tâches côté client économise de la bande passante.

## **Pas de format tout-en-un au catalogue ?**

Ce serait imposer une restriction au salarié. Certains veulent un grand écran, d'autres souhaitent deux affichages en simultanée... On a préféré privilégier la flexibilité, avec la prise en charge de 2 à 6 écrans et de définitions jusqu'à 2560 x 1440 points pour la Classe Z.

Au niveau du système d'exploitation, c'est soit une base SUSE, soit Ubuntu, soit Windows Embedded Compact/Standard ou encore notre OS maison : Thin OS pour Citrix. Certaines de nos machines, les « Cloud PC », n'embarquent qu'un navigateur Web pour exécuter certaines applications comme les Google Apps.

Nous disposons également de « zéro clients » : la série Xenith pour les bureaux Citrix XenDesktop, la Classe P (Vmware View sur PcoIP) et les E00/E02 pour Windows Multipoint Server 2011. Enfin, nous avons la Classe X, de type « mobile », avec des écrans de 11,6 ou 14 pouces.

## **Comment stimuler l'adoption de vos technologies dans les plus petites entreprises ?**

Cela passe par un accompagnement initial qui permette de démystifier la virtualisation. L'une des solutions est d'opter pour un modèle hébergé. C'est le concept du « Simplified Desktop as a Service », déployé dans le datacenter britannique de Dell, pour les clients français, allemands, néerlandais et au Royaume-Uni.

Pour 36 euros par mois et par instance, vous obtenez un bureau prêt à l'emploi, maintenu par Dell. Le focus se porte alors sur les applications et services complémentaires. Dans cet esprit, nous avons mis en place la « Simplified Appliance », une infrastructure de bureaux virtuels intégrée sur des serveurs Dell PowerEdge 12G équipés de Citrix VDI-in-a-box.

Une de nos architectures de référence couvre les entreprises à partir de 50 salariés. Une autre, sur rack avec stockage EqualLogic, réseau PowerConnect et hyperviseurs VMware View ou Citrix XenDesktop, se destine essentiellement aux grands comptes.

## **Du client lourd au client léger, la transition n'est-elle pas subite ?**

Les entreprises se posent généralement la question de la virtualisation à l'heure de renouveler l'ensemble de leurs postes de travail. Si l'on est sur des cycles de vie d'à peu près 3 ans pour le desktop, l'informatique légère de type « Solid State » affiche une durée de vie qui peut avoisiner les 10 ans. C'est sans compter l'optimisation des dépenses énergétiques et les bénéfices de l'administration centralisée : en intervenant à distance, certains de nos clients ont vu leurs déplacements sur site diminuer de 80%.

Malgré ces considérations économiques, il est tout à fait possible de reconvertir des PC en clients légers administrables avec la solution Cloud Client Manager.

## **Les terminaux mobiles ont complexifié l'équation...**

Et nous les avons intégrés dans notre stratégie, tout particulièrement avec Pocket Cloud, qui figure

parmi les applications BtoB les plus téléchargées sur l'App Store d'Apple et le Play Store de Google. Le principe est simple, mais efficace : accéder, depuis un smartphone, voire une tablette, à un poste de travail physique ou virtuel, via VMware View ou Microsoft RDP.

L'explorateur de fichiers s'intègre avec celui du terminal mobile et permet de se constituer un espace cloud personnel. Aucun fichier ne transite par les serveurs de Dell.

## **Des cas particuliers pour illustrer votre offre ?**

Difficile de discerner un segment de prédilection : nous fournissons des gouvernements, des établissements de santé (hôpitaux de Lyon et Strasbourg, mutuelles), des commerçants, des banques et assurances (Crédit Agricole Centre-Est), l'agriculture (Mutualité Sociale Agricole)...

Peut-être notre expérience dans le milieu éducatif a-t-elle été l'une des plus probantes. Avec des cours dont la durée ne dépasse parfois pas les 45 minutes en salle informatique, il est crucial d'avoir du matériel fiable, rapidement initialisé, peu bruyant et qui puisse exécuter un grand nombre d'applications.