

Dell EMC vu de France : une première année d'exercice « au-delà des attentes »

« L'effet de portefeuille a joué pleinement sur la croissance, à deux chiffres, au-delà des attentes », se réjouit Stéphane Barberet.

Dans la foulée du big boss Michael Dell de passage à Paris en début de semaine, le vice-président Entreprise de **Dell EMC France** a profité du [premier anniversaire de la nouvelle entité](#) pour faire un point avec la presse sur les tendances de l'entreprise, en tandem avec Stéphane Huet, vice-président Commercial.

Un duo de managers qui symbolise le rapprochement entre Dell et EMC bouclé en septembre 2016 (alors que l'annonce initiale remontait à octobre 2015).

Rappelons que Dell Technologies (qui regroupe Dell, EMC, VMware, Pivotal, Virtustream, RSA, SecureWorks) a choisi de maintenir [une gouvernance bicéphale](#) pour l'entité française, comme dans nombre d'autres régions en Europe, qui a finalisé cette semaine le regroupement de toutes ses équipes parisiennes à Bezons.

C'est donc une première année de plein exercice très satisfaisante qu'ont présenté les dirigeants. Y compris à l'échelle nationale.

« La France a plutôt mieux performé [que la moyenne] dans le mouvement de la croissance », assure Stéphane Barberet qui ne s'étendra néanmoins pas sur les chiffres.

« Elle a bénéficié de l'effet portefeuille, le 'one stop shopping'. La réponse est positive avec de nouveaux clients mais aussi le renforcement des clients historiques qui élargissent leurs choix. »

L'effectif de Dell EMC dans l'Hexagone se porte à 1700 collaborateurs, dont un millier localisé à Bezons (Val d'Oise).

10 000 nouveaux partenaires

A ce phénomène d'accélération des clients Dell et EMC s'ajoute celui des partenaires distributeurs-intégrateurs.

« Nous avons signé plus de 10 000 nouveaux partenaires dans le monde, indique Stéphane Huet. Face à la révolution numérique, il y a une vraie demande d'acteurs capables d'accompagner les entreprises dans leur transformation. »

Cette inflation d'accompagnateurs ne prive pour autant pas Dell Technologies de poursuivre son activité d'expertise technique et de consulting. Le chiffre d'affaires apporté par les partenaires compte pour 35 milliards des 80 milliards de dollars générés.

Le superviseur de la stratégie grands comptes n'a pas de religion sur la question. « Nous n'avons pas d'objectif de privilégier la vente directe ou indirecte, nous nous focalisons seulement sur la demande du

client », précise Stéphane Barberet.

A titre exemple, Dell EMC assure parfaitement la gestion chez un hébergeur d'une infrastructure vendue à un client.

Adoption massive de Pivotal

Les dirigeants insistent sur la demande d'accélération de la transformation des entreprises. Et sur ce point, la solution de développement d'applications Cloud Pivotal associée au PaaS CloudFoundry « est une réponse évidente [en tant que] pivot de la croissance, assure Stéphane Barberet. La moitié des DSI du CAC40 sont au comité de direction. L'IT est stratégique dans les grands groupes aujourd'hui. »

Et d'annoncer, sans avancer de noms, que de grands industriels français dans les télécoms, l'automobile, la banque et l'industrie développent sous Pivotal. Dont 91% des applications tournent sur site (on premise). « Mais de plus en plus de clients sont éduqués au Cloud public. »

Face au Cloud public, « qui a sa pertinence pour les débordements », l'ambition de Dell EMC est de « fournir une infrastructure interne au client, un Cloud privé/hybride, qui réponde au coût et au 'go-to-market' au même niveau que le Cloud public », avance le responsable Entreprise. Il assure que, avec la couche VMware, l'offre est plus compétitive que les solutions sous Open Stack.

Dell EMC n'est-il néanmoins pas freiné par la concurrence des Clouds publics Azure et d'Amazon Web Services (AWS) ? « Ils sont concurrents ou partenaires selon les cas. » En témoigne les récentes annonces [d'intégration du Cloud VMware dans AWS](#) lors du VMworld de Las Vegas. Ou celle, précédemment, [d'une solution matérielle supportant Azure Stack](#).

9,5 milliards de dette en moins

A l'heure où Dell EMC entend offrir infrastructure, serveur, stockage, réseau, hyperconvergence, Cloud, développement applicatif, sécurité, etc., le groupe ne craint-il pas que le client cherche à fuir un risque d'enfermement ?

« Nous ne sommes plus dans les années 90, relativise Stéphane Huet en référence à la stratégie d'IBM de l'époque, le numérique a changé la donne. Les directions ont aujourd'hui besoin d'acteurs technologiques qui les aident à mettre en place très vite les services. »

Et Stéphane Barberet d'ajouter : « Les applications développées sous Pivotal sous forme de conteneurs sont exploitables dans les Clouds privés comme publics. Le client peut migrer comme il l'entend. On lui laisse une liberté totale en matière d'infrastructure. »

A l'issu d'une année d'exercices commun, et fort d'un niveau d'investissement élevé (4,5 milliards de dollars et 100 millions dans des start-up), le groupe de Michael Dell se dit confiant pour la suite alors que la croissance s'applique à l'ensemble des produits de la firme (serveurs, stockage, PC, etc.). « Tous les grands clients et PME continuent à nous faire confiance, la granularité de la croissance sur l'ensemble des produits nous donne confiance en l'avenir », se réjouit Stéphane Barberet.

En témoigne la réduction de la dette passée de 35 milliards de dollars à environ 25 milliards en un

an.

Lire également

[Serveurs : HPE, IBM dévissent, Dell EMC résiste au début 2017](#)

[Dell + EMC : un nouveau poids lourd du Cloud](#)

[Dell + EMC : naissance d'un géant des infrastructures face à HP](#)