

Intégration Dell EMC : Hyperconvergence, stockage et PC en éclaireurs

Michael Dell est arrivé sur la scène du Convention Center d'Austin avec la musique des Doors en fond sonore (« *Break on Through (to the other side)* »). Le Pdg voulait certainement faire référence au besoin de passer à autre chose, de s'évader vers de nouveaux horizons. Ce qu'il confirme dès ses premiers mots : « *la société n'est plus la même qu'il y a un an* ». En octobre 2015, Dell annonçait son intention de racheter la fédération EMC pour 67 milliards de dollars. Un an plus tard, le pari est réussi avec la création de Dell Technologies. N'essayez d'ailleurs pas de reparler de l'existence de deux structures à Michael Dell, il vous recadre immédiatement : « *il n'y a plus deux sociétés, mais une seule, j'insiste sur ce point* ».

L'acte I – la naissance de Dell Technologies – est maintenant terminé, le rideau se lève désormais sur l'acte II, attendu par les clients, c'est-à-dire l'intégration et les synergies entre les différents portefeuilles de produits et solutions. Michael Dell rappelle que « *les équipes des différentes entités ont travaillé d'arrache-pied et n'ont eu que 7 semaines depuis la création de Dell Technologies pour que les premiers fruits de l'intégration puissent voir le jour* ». Les annonces s'articulent autour de deux axes : les infrastructures IT (datacenter, stockage) et le poste client (PC, station de travail, etc).

Serveurs Dell pour les VxRail et VxRack

Sur la partie infrastructure, c'est David Goulden, l'ancien boss d'EMC et maintenant patron de l'Infrastructure Solutions Group de Dell Technologies, qui se charge de dévoiler les annonces. La première vague concerne l'hyperconvergence. Ainsi, les plateformes VxRail et VxRack vont maintenant intégrer les serveurs PowerEdge hérités de Dell. A ses débuts, [l'appliance VxRail](#) (2U) ne comprenait que des serveurs Qanta, mais avec l'arrivée de serveurs PowerEdge, Dell EMC entend réduire les coûts. « *Actuellement, une configuration de 4 nœuds VxRail coûte environ 60 000 dollars, avec l'intégration des serveurs Dell, le prix de départ passe sous la barre de 45 000 dollars* », précise David Goulden. De quoi concurrencer un peu plus Nutanix qui a un accord privilégié... avec un certain Dell.



Cette offensive vers l'entrée de gamme

(gestion d'un parc entre 200 et 300 VM) s'étend également au « grand frère » [VxRack](#), solution d'hyperconvergence capable de gérer 10 000 VM et de monter jusqu'à 1000 nœuds, 34 pétaoctets et 240 millions d'entrées-sorties par seconde (IOPS). Par contre, pas touche au VBlock, version haut de gamme des infrastructures convergées qui reste liée à Cisco. « Pour nous, la partie réseau n'a pas été une priorité ces dernières années, il nous apparaît donc important que Cisco reste le partenaire privilégié sur les VBlock », assure un Michael Dell pragmatique.

Le stockage n'échappe pas à cette intégration, même si il faudra attendre encore quelques mois pour assister à une rationalisation du portefeuille dans ce domaine, notamment concernant le positionnement d'Equallogic. Pour l'heure, le toilettage est donc relativement léger avec, par exemple, une mise à jour de la solution ECS (Elastic Cloud Storage). La plateforme de stockage objet bénéficie du support des serveurs PowerEdge de Dell. Ces derniers voient par ailleurs se renforcer les liens avec la solution de sauvegarde, Data Domain et, en particulier, avec la Virtual Edition 3.0 (appliance virtuelle). Enfin, Dell EMC a profité de l'évènement pour officialiser le lancement son offre NAS scale-out haut de gamme Isilon en version 100% flash. Cette configuration avait été dévoilée lors du EMC World en mai dernier, sous le nom de code « Project Nitro ». Architecturée en châssis 4U, la baie Isilon full flash peut accueillir une capacité allant de 92 To à 924 To avec des SSD variant de 1,6 To à 15 To. Cette baie devrait être disponible à la commercialisation au début 2017.

Un package sécurité pour les postes clients

Autre étage de l'intégration, le poste client. Michael Dell est dans son élément et se délecte d'annoncer à l'assemblée que lors du dernier trimestre, la part de marché de Dell dans les PC a augmenté. Il ajoute « en revenu, mais pas en volume. Cependant, ce n'est pas trop difficile de vendre plus d'ordinateurs ». Une pique à l'attention de ses concurrents qui opèreraient pour la guerre des prix afin de vendre davantage d'unités. Pour autant, cette activité est le nerf de la guerre pour Dell Technologies, « cela génère du cash-flow pour investir dans l'innovation », martèle le dirigeant avant d'annoncer qu'il compte dépenser cette année 4,5 milliards dans la R&D.

Le PC n'est donc pas mort, mais il évolue. Détachables, deux en un, all-in-one, les formats ont bien changé. Par contre, pas question d'aller sur le mobile, selon un Michael Dell catégorique sur ce point : « le monde n'a pas besoin d'une autre société fabriquant des smartphones ». Et de préciser sa pensée : « la demande aujourd'hui en matière de mobilité ne porte pas sur les terminaux, mais sur les informations échangées et sur leur protection ». Dell Technologies a donc présenté un package dédié à la protection du poste client.

Jeff Clarke, président de la division chargée des solutions pour les postes clients, en livre quelques détails. Elle comprend la protection de la donnée avec la solution Endpoint Security Suite Entreprise de Dell (chiffrement des fichiers) et la plateforme de sauvegarde en mode Cloud, Mozy, issue d'EMC. La gestion des menaces et des identités est confiée à RSA, via NetWitness Endpoint et SecureID Access, tandis que la gestion des terminaux repose sur Airwatch, issu de VMware. Un rassemblement d'offres attendue par les clients, affirme le responsable, les entreprises souhaitant selon lui n'avoir qu'un seul fournisseur sur l'ensemble de ces questions. Il faudra quand même attendre décembre pour que l'ensemble du portfolio soit disponible chez les partenaires. Mais Jeff Clarke pense déjà à l'avenir : « sur la base de ce package, nous allons travailler à la création d'une console commune ».

A lire aussi :

[Dans les lab de Dell : le refroidissement des serveurs à l'eau... ou à l'huile](#)
[Dell-EMC France, l'esprit à l'intégration et les yeux sur le business](#)