

Dell s'attaque au marché de l'hyperscale des fournisseurs de services

Dell vient d'annoncer l'ouverture d'une nouvelle division : DSS (Datacenter Scalable Solutions). Elle vise à compléter l'activité de DCS (Data Center Solutions) créée en 2007 qui répondait (et répond toujours) aux besoins « hyperscale » des grandes entreprises en matière de puissance de calcul, de capacité stockage et réseau et de capacité à faire évoluer rapidement leur infrastructures au fil de leurs besoins avec des solutions sur mesures. Alors que DCS vise à équiper les principaux opérateurs mondiaux (les Tier 1) en solutions taillées pour les besoins massifs de leurs immenses datacenters, DSS s'adresse à des entreprises aux exigences technologiques équivalentes mais qui n'ont pas nécessairement les mêmes ressources internes et besoins d'échelle pour s'équiper de solutions adéquates. Selon Dell, il s'agit spécifiquement des sociétés évoluant dans les technologies web, les fournisseurs de services, les hébergeurs, celles des secteurs de l'énergie (pétrole et gaz) et de la recherche.

« Aujourd'hui, il ya un marché grandissant d'entreprises juste en dessous de l'environnement 'hyperscale' qui exprime des besoins similaires dans la façon dont elles achètent et renforcent les capacités de leurs datacenters, explique Dell. Ce segment est en croissance trois fois plus rapide que le traditionnel marché des serveurs x86 et représente un marché adressable total de 6 milliards de dollars [selon des estimations internes]. »

Une division taillée pour le sur-mesure

C'est, par exemple, la nécessité de mettre en place rapidement une solution logicielle de gestion des données pour se distinguer de la concurrence, d'installer un système d'exploitation non-traditionnel ou encore de déployer en urgence des centaines de serveurs dans le monde afin de répondre à une demande non planifiée. Autant d'opérations mêlant solutions matérielles, logicielles et services d'intégration que Dell se dit aujourd'hui capable de mener avec DSS.

Ce qu'il a déjà commencé à faire. Le constructeur déclare avoir équipé un fournisseur de services avec une configuration optimisée pour ses charges de calcul (workload), ce que la concurrence n'aurait pas été capable de faire. Un autre client, du secteur de l'énergie, cherchait une solution alternative au système de refroidissement d'une infrastructure Dell dédiée aux simulations sismiques pour maximiser les performances tout en optimisant la consommation électrique. Dell déclare avoir travaillé avec ce client pour fournir une solution sur mesure.

Un modèle centré sur la flexibilité

Deux cas clients concrets, hélas non référencés, qui illustrent les capacités de Dell à adresser cette frange du marché à travers sa nouvelle division. Le Texan met en avant son agilité à prendre des décisions rapides et à pousser l'innovation vers les besoins de ses clients. Une capacité notamment retrouvée depuis que l'entreprise a [quitté la Bourse en 2013](#) et n'est plus soumise aux dictats de la rentabilité immédiate qu'imposent les actionnaires. « Alors que d'autres dans l'industrie IT se concentrent

sur le battage marketing ou la réduction des coûts de capex, nous avons créé un nouveau modèle d'exploitation centré autour de la flexibilité, déclare Ashley Gorakhpurwalla, vice président et directeur général de la division Server Solutions. DSS s'attache à comprendre les objectifs des clients et leur permettre d'atteindre ces objectifs en leur donnant des solutions conçues sur mesures. » Des besoins d'autant plus accessibles que DSS propose, en partenariat avec Dell Financial Services, des solutions de financement. Elles aussi sur mesure ?

Dell n'est pas le seul à décliner le marché hyperscale aux entreprises un cran en dessous des grands opérateurs. En avril 2014, HP a monté une co-entreprise avec le chinois Foxconn pour produire [des serveurs d'entrée de gamme Cloudline](#) en direction des fournisseurs de services. Une activité qui se rapproche probablement de celle de la nouvelle division de la société de Michael Dell. Il est cependant difficile de connaître la progression de Dell sur le marché des serveurs maintenant que ses résultats ne sont plus publics. Néanmoins, selon le Gartner, le constructeur texan se maintenait [à la deuxième place du marché mondial des serveurs](#) au premier trimestre 2015. Derrière HP mais avec une progression (du chiffre d'affaires) plus importante. Les premiers produits estampillés DSS arriveront dans le courant de l'automne, probablement à l'occasion du Dell World 2015 du 20 au 22 octobre.

Lire également

[Les baies flash de Dell accueille la technologie TLC](#)

[Stockage : Dell rend ses baies flash plus abordables](#)

[Atlantis Computing se lance dans l'hyperconvergence avec Hyperscale](#)

crédit photo © Oleksiy Mark - shutterstock