

HP Discover 2012 : Pierre Hoffer, directeur Stockage, HP France, explique la convergence

Quelle place occupe HP sur le marché du stockage des données?

Si l'on considère les deux segments de marché définis par IDC, voici nos positions :

1 – sur le marché du 'stockage global' (internet et externe), la part de marché de HP en France sur le 2e trimestre 2012 est identique à celle obtenue sur l'ensemble de l'Europe. Nous occupons le premier rang sur la région EMEA avec 25,1% du marché, devant EMC (20,1%) et devant IBM (16,2%). C'est un marché qui continue de croître : +1,9% entre 2011 et 2012.

Ce marché se répartit ainsi, en termes de familles systèmes :

- DAS : 33%
- SAN : 50%
- NAS : 15%
- FCoE et autres : 1,2%

2 – sur le segment des offres de stockage externe, HP en France a gagné +1,5% en part de marché. Nous occupons le 3e rang avec 11,7%, derrière EMC (34,2%) et NetApp (12,9%). Et, toujours selon IDC, sur la région EMEA, nous sommes en 2e position avec 15,2% de part de marché, derrière EMC, devant IBM et NetApp.

Cette progression s'accompagne d'un renforcement sur le créneau des grands comptes et le haut de gamme. Car notre ambition, c'est de devenir numéro un en Europe sur les solutions de stockage externe et numéro 2 en France. Nous visons une part de marché de 17%.

Comment y parviendrez-vous ?

Nous mettons en avant une stratégie de convergence entre les solutions de stockage. C'est le sens des annonces de ce 4 décembre avec, notamment la nouvelle gamme HP 3PAR StorServ 7000, qui constitue une offre d'architecture unique. cf. l'article '[HP 3Par StoreServ 7000, architecture unique](#)'.

Originellement, HP proposait une offre très orientée 'mainframe', puis elle a été adaptée aux environnements client-serveur, puis à Internet, aux mobiles, et aujourd'hui aux réseaux sociaux et au 'cloud computing'.

La virtualisation nous a obligés à une adaptation, due aux perspectives nouvelles du stockage avec le passage du stockage en mode 'blocs' à la gestion du 'tiering' et au paiement à l'usage.

Nos orientations actuelles visent un recentrage sur l'infrastructure et sur différents services, des services associés qui élargissent notre offre d'hébergement.

Il faut y ajouter le renforcement de la sécurité, la gestion de l'information non structurée (grâce à notre acquisition de l'éditeur Autonomy) et le traitement du Big data.

Les leviers importants des services IT restent le 'cloud computing', la sécurité et le Big data.

Vous mentionnez le 'cloud', mais il y a aussi la virtualisation ?

Oui. Et précisément, en prolongement de l'offre EVA (apparue au début des années 2000), nous envisageons une offre reposant sur la virtualisation des ressources de stockage.

Nous avons réussi l'acquisition de 3Par, qui avait intégré des fonctionnalités de virtualisation dans le silicium de ses contrôleurs (circuits ASICs), avec des fonctionnalités clés telles que :

- le 'thin provisioning' (optimisation des ressources à provisionner), et le 'dynamic thin provisioning',
- la détection des 'zero spaces' (espaces libres).

Ensuite, nous y avons introduit des solutions permettant de fédérer nos différentes baies de stockage – la fonctionnalité de 'pier motion', permettant une meilleure gestion des ressources, qu'il s'agisse des baies MSA, EVA ou XP, sans oublier la gestion des bandes magnétiques LTO.

Tout ceci s'inscrit précisément dans les environnements virtualisés, et donc les environnements de 'cloud computing'. Outre le '*dynamic thin provisioning*', nous ajoutons l'automatisation et le mode de '*delivery SaaS*' (*Software as a service*). Toutes ces offres sont désormais disponibles dans notre portefeuille.

L'offre 3Par présente l'avantage d'être très extensible, avec 2 à 8 contrôleurs, entre milieu et haut de gamme. Le portefeuille s'est également enrichi de la solution de déduplication StoreOnce intégrée dans DataProtector.

Il faut y ajouter notre offre pour le marché des systèmes de données très vastes : IBRIX X9000. C'est la solution pour le 'massive storage', le stockage de films, de données scientifiques, de vidéos, dont celles des systèmes de vidéosurveillance (avec des logiciels de recherche parmi des images morphologiques).

Et vers les 'datacenters'?

Vers les datacenters, nous avons développé des offres qui accélèrent la mise en production des projets. Nous proposons des offres toutes intégrées, avec serveurs, unités de stockage, selon deux orientations :

- notre approche 'cloud system', avec des services d'automatisation et de 'provisioning',
- notre offre complète 'virtual system', intégrant tout: le 'cloud', les serveurs avec la virtualisation, le réseau et les ressources de stockage.

Notre offre orientée 'datacenter' comporte également des process d'industrialisation pour créer, entre autres, des services à la demande. Elle est composée de blocs préintégréés, autour de configurations packagées pour plusieurs centaines de VM. C'est cela '*virtual system*'. Et c'est une offre hybride : un 'cloud' privé peut être étendu, en débordement ou à la demande, à des 'clouds' publics.

Ces offres sont-elles déployées en direct ou via des partenaires?

Nous travaillons avec nos partenaires et intégrateurs. Nous réalisons plus de 70% de notre chiffre d'affaires avec eux. Nous les accompagnons pour augmenter leurs compétences et leur valeur ajoutée.

Sur les 3.000 partenaires de HP en France, une douzaine se sont spécialisés. Et beaucoup d'autres sont en train d'accéder à la certification « Service One », celle des 'experts' en stockage.

Ils peuvent apporter un support de niveau 1 pour l'ensemble de notre offre, sauf XP. Ils sont donc appelés à vendre nos offres 'cloud system' et 'virtual system'.

Et vers les PME ou TPE?

En direction des PME, là aussi, nous apportons à nos partenaires plus de qualification pour les soutenir dans les déploiements des offres P2000 (MSA), P9000 (LeftHand), 3PAR et StoreOnce. Nous recrutons de nouveaux partenaires autour de Techdata, Bestware, Activis, Ingram...

Quelles sont vos préconisations s'agissant du stockage 'flash' ou SSD?

Fin août, nous avons annoncé une offre 'full SSD' sur nos baies 3Par. Cette tendance existe, mais elle est encore minoritaire.

Notre stratégie vise plutôt à mixer les possibilités : par exemple, en intégrant aussi de la mémoire 'flash' sur les serveurs. C'est pourquoi nous proposons aussi l'offre Fusion-IO en OEM [du SSD ultra-rapide sur bus PCI-Express].

Il devient souvent avantageux de combiner mémoire 'flash' et unités 'SSD', par exemple pour des sites web de réservation, avec des besoins de services web très rapides.

Sur ce créneau, la concurrence est forte (cf. Oracle Exadata X3) ?...

Sur ce genre d'applications, nous sommes bien placés. Nous avons une approche projet qui nous différencie de nos concurrents. Et savons apporter les bonnes réponses avec la meilleure adéquation performances/prix. Donc, nous sommes très sereins.

() Pierre Hoffer était déjà, en 1998, spécialiste du stockage des données, responsable commercial chez StorageTek (avant le rachat par Sun Microsystems). Puis il a été durant un an chez Legato, avant d'entrer, en 2000, chez HP, comme responsable commercial des 'solutions stockage' pour les secteurs public, énergie et transport. En 2010, il a été promu responsable des ventes de toute l'offre 'stockage' de HP France. En avril 2012, il est devenu responsable avant-vente de la division Infrastructure (HP ESSN), avant de revenir comme directeur de la division Stockage de HP France, laquelle division emploie une quarantaine de personnes. Pierre Hoffer, 42 ans, est titulaire d'un DESS Marketing et d'un MBA de l'IAE d'Aix-en-Provence, et d'un diplôme d'Ingénieur Maître en Sciences de l'Industrie.*

Galerie: l'histoire de l'IT