

# L'alliance Sun / AMD créera-t-elle la Linux company ?

Selon Bill Claybrook, analyste chez Aberdeen Group, l'alliance qui réunit Sun et AMD est stratégique, tout du moins pour le fabricant de serveurs, car elle va lui permettre de proposer une alternative Linux/Opteron à l'historique, mais en pleine dilution, Solaris/Sparc. Ce qui pourrait faire de Sun Microsystems dans le futur 'la'

*Linux company.* Pour l'analyste, AMD peut servir d'appui aux services commerciaux de Sun afin de leur permettre de proposer une solution alternative et économique face aux offres Unix concurrentes. La réussite dépendra de la capacité de Sun à inciter les éditeurs indépendants, qui font la richesse de Solaris face à IBM AIX et HP/UX, à basculer sur l'environnement Linux. **N'allons pas trop vite !** Pour intéressante que puisse être l'analyse d'Aberdeen Group, elle n'est peut-être pas très pertinente. Cependant, nous sommes d'accord sur un point: face au couple vieillissant Solaris/Sparc, il manquait en effet à Sun une alternative économique qui puisse entrer dans sa stratégie historique. Il est en effet difficile de renier des années de diatribes anti Windows/Intel, que Scott McNealy, le patron de Sun, ne manque pas d'ailleurs de raviver régulièrement. Que propose le marché face à l'Itanium d'Intel, une solution inacceptable? Le Power PC d'IBM, autre ennemi héréditaire ? L'arrivée d'AMD sur le marché des processeurs 64 bits est donc l'alternative unique pour le fabricant, incapable d'adapter une solution Solaris/Sparc 'bis' vraiment concurrentielle. Dans ces conditions, l'alliance entre AMD et Sun prend véritablement une tournure stratégique pour ce dernier, en perte de vitesse depuis plusieurs années. Mais lorsque Aberdeen Group résume le marché aux seules associations Itanium/HP avec de lentes applications 32 bits, IBM et son Power 4 sans applications, ou Opteron/Sun/Linux pour applications 32 et 64 bits, il résume quelque peu brièvement un marché qui est amené à exploser dans les mois à venir. **Les cartes Linux sont distribuées, mais pas jouées** Le marché Unix semble figé, tout du moins pour les deux années à venir. Les trois principaux compétiteurs -IBM, HP et Sun- s'y livrent une guerre de tranchées alors que le conflit ne risque pas de s'étendre. Et chacun fourbit ses armes pour répondre à l'inévitable mutation vers des environnements Linux. Itanium d'Intel, Opteron d'AMD et Linux sont donc réservés aux serveurs. Pour le moment. En la matière, la concurrence est rude, et Sun n'y brille pas. IBM, HP sont au portillon bien sûr, mais Dell ou Bull également, sans sous-estimer l'arrivée prochaine de serveurs bi- ou quadri-processeurs 'made in China/Japan'... Tous sont en place. Les leaders n'ont plus à démontrer leur savoir-faire. La distribution Linux, elle même, est source de concurrence stratégique. Red Hat face au trio SuSE-Novell-IBM, et aux distributions de marque ou locaux, comme les développements politiques en Chine, en Corée du Sud, voire tout récemment au Brésil. **De la capacité de Sun à rebondir** Oui, l'accord Sun/AMD est stratégique pour le fabricant, mais de là à y voir l'émergence du futur leader de l'environnement Linux, il y a un pas que nous ne franchirons pas. Tout d'abord parce que la concurrence est présente et active, et que Linux s'infiltré dans l'esprit de nombreux responsables informatiques, plus que Sun en tous cas. Ensuite parce que s'il est une chose que Scott McNealy nous a appris ces dernières années, c'est sa versatilité et son incapacité à suivre une stratégie cohérente. Comme d'annoncer à la veille des vacances que l'avenir de Sun est sur Linux, avant de tourner sa veste à la rentrée pour affirmer que l'avenir de Sun est dans la version 'lite' de Solaris, puis aujourd'hui de s'engager de nouveau sur Linux avec

AMD? A qui le tour ? Enfin, la force de Sun, c'est de proposer une véritable alternative technologique et économique avec l'association de Linux et de Star Office, concurrent reconnu au leader contesté Windows et Office de Microsoft. Une offre cohérente qui lui permet dans l'immédiat d'envisager de distribuer 200 millions de packages environnement + bureautique en Chine. Mais ce marché très spécifique concerne essentiellement celui des ordinateurs de bureau, un marché plutôt réservé dans l'immédiat aux zones géopolitiques à l'informatique émergente. Sun saura-t-il faire évoluer sa culture d'entreprise pour rompre avec les années Sparc/Solaris et pour affronter le futur du PC Linux ?