

Marc Godin (Lenovo) : 'Notre offensive dans les serveurs s'articule autour des services'

En septembre dernier, **Lenovo** annonçait son intention de se lancer sur le marché des serveurs en Europe. Si le fabricant adressait ce marché en Chine, il n'était pas encore parti à l'assaut du reste de la planète. Le géant chinois ne vient pas en touriste, la feuille de route est claire : viser les PME avec cinq modèles mono ou bi-processeurs réunis au sein d'une nouvelle gamme : **ThinkServer**.

Les produits ThinkServer TS100 et TD100 sont respectivement des systèmes de tour à un et deux sockets, alors que les produits RS110 et RD120 sont des unités montées en rack. Ils sont basés sur du matériel utilisé par les serveurs Intel d'IBM. Mais le matériel n'est pas tout, surtout pour une PME. Marc Godin, le vice-président en charge de ce marché chez Lenovo nous en dit plus.

-Les PME ne représentent-elles pas un marché très complexe à adresser ?

Nous sommes conscient que ce marché est complexe, le niveau d'attente de ces entreprises est très fort. Mais nous savons que nous pouvons répondre à ce besoin. La marque Think a une très bonne réputation, nous allons capitaliser là-dessus. Dans le même temps, nous avons identifié les demandes des PME, le côté technique prime moins que le recherche du service et de l'accompagnement.

-Quels services proposez-vous pour vous démarquer ?

D'abord notre offre logicielle en standard. Celle-ci facilite l'utilisation en couvrant trois étapes. Trois logiciels sont inclus en standards dans les configurations matérielles. ThinkServer Easy Startup permet une configuration pas à pas pour la mise en place du serveur. Easy Update facilite le travail des mises à jour, notamment pour les non-techniciens. EasyManage est une interface d'administration permettant de gérer plusieurs serveurs.

Dans le même temps, nous proposons une offre de services dédiés, un package à 400 euros accessible durant les trois ans de la garantie. ThinkPlus Priority Support permet un support en ligne ou par téléphone 24h sur 24 et 7 jours sur 7. Un technicien peut intervenir en 24 heures sur site. Lors des 90 premiers jours après l'achat du serveur, ce service est gratuit.

-Quels sont objectifs ?

Nous ne donnons pas de chiffres mais nous sommes réalistes : le marché est composé d'acteurs solides. Pour autant, nous avons des ambitions significatives.

-Le marché PME n'est-il qu'une première étape ?

Cette offre constitue une première étape mais il serait présomptueux d'affirmer aujourd'hui que nous monterons rapidement en gamme.

-L'accord technologique avec IBM (dont les serveurs vise les plus grandes entreprises) cache-t-il un partage du marché ?

Non. Il s'agit d'un accord purement technologique. Lenovo a accès à la technologie d'une partie du catalogue xSeries d'IBM.

-Allez-vous jouer la carte du prix ?

Contrairement à certains concurrents, nous n'allons pas communiquer sur les prix d'appel qui correspondent en fait à des solutions non-opérationnelles qui exigent des ajouts. Nous jouons la carte de la disponibilité : nos configurations sont immédiatement opérationnelles.