

Network Appliance: 'Le stockage va s'intégrer horizontalement'

Silicon.fr: Quels seront les grands gagnants du stockage de demain ?

Mark Santora

: Le marché du stockage passe d'une implantation propriétaire à une implantation réseau, que ce soit NAS ou SAN. De toute façon, les SAN et les NAS ont plutôt tendance à converger. Ainsi, nous sommes en train de passer d'une intégration verticale du stockage à une intégration horizontale, plutôt orientée applications et métiers de l'entreprise.

Dans les années 90, le directeur informatique avait, par exemple, le problème suivant : sept réseaux différents dans la même entreprise qui ne communiquaient pas entre eux. Il fallait alors embaucher une personne pour administrer chaque réseau. Puis Cisco est arrivé et a proposé la chose suivante : acheter un réseau unique et le voir fonctionner dans les différents langages et protocoles utilisés par les anciens réseaux de la société. Ainsi, au lieu d'embaucher 6 personnes, une seule suffisait désormais pour administrer le tout.

Il s'est passé exactement la même au niveau des systèmes d'exploitation, des CPU ou des bases de données. Lorsque nous observons les différentes implantations en termes de SE, de CPU, de base de données, de réseaux et de stockage, des entreprises telles qu'IBM, DEC et SUN ont une très forte capitalisation de marché, ceci parce qu'elles fabriquent elles-mêmes l'ensemble de ces éléments. Cependant, quelques entreprises ont commencé à se concentrer sur une stratégie horizontale telle celle décrite pour Cisco et à partir de ce moment-là, des standards ont émergé. Les grands gagnants de cette stratégie sont donc Microsoft et UNIX en ce qui concerne les systèmes d'exploitation, Intel pour les CPU, Oracle en matière de bases de données et Cisco pour les réseaux.

Dans le stockage, même chose, pour faire partie des élus, il faut impérativement se concentrer horizontalement.

Seuls trois constructeurs de matériels adoptent aujourd'hui cette politique : EMC, Hitachi et Network Appliance.

Le stockage se doit d'être interopérable tous azimuts.

Silicon : Quid de l'iSCSI dans ce cadre ?

Mark Santora

: Je continue à soutenir l'iSCSI car je crois qu'il va décoller très rapidement. De plus, je ne crois qu'il va remplacer le Fibre Channel. Il permettra de passer en une seule opération du DAS (Direct Attached Storage) à un stockage en réseau beaucoup plus rapide et compatible d'emblée avec les réseaux IP.

Tout ceci ne se passe pas dans le centre informatique, mais à l'extérieur du centre informatique. En effet, entre 60 et 70 % des données d'une entreprise ne s'y trouvent pas, mais sont répartis à

l'extérieur de celui-ci.

Voilà pourquoi, tout comme Cisco supporte multiples protocoles, nous supportons IP, FC et iSCSI et d'autres protocoles, ce toujours dans un souci d'interopérabilité.

Silicon : Comment vous positionnez-vous sur le marché des NAS ?

Mark Santora

: Nous nous concentrons avant tout sur l'entreprise et non pas sur le groupe de travail. C'est une sorte d'antinomie, car l'essentiel du marché NAS est concentré sur le marché des groupes de travail. Or, il n'y a pas de marché NAS, il n'y a qu'un marché concernant les groupes de travail. Le marché groupe de travail est typiquement focalisé sur les prix. Nous ne cherchons donc pas à rivaliser sur ce marché des NAS entrée de gamme.

Nos marges atteignent plus de 60 %, ce depuis plus de 10 ans, car nous répondons vraiment aux défis des entreprises. Nos marges sont importantes, même là où les budgets sont réduits. Notre véritable objectif est là : répondre au plus près à la problématique des grands comptes.

Silicon : Quelles sont les nouveautés sur stockage ?

Mark Santora

: Nous proposons plusieurs choses, mais surtout les premiers appliances de stockage unifié (SAN/NAS) du marché de l'entrée de gamme des grands comptes. Conçus pour appréhender les grandes applications de données des groupes de travail, des départements distribués.

-Nouveaux systèmes de stockage unifiés entrée de gamme appelés FAS pour répondre aux besoins des entreprises distribuées.

?Le FAS 250 est destiné aux environnements NAS et/ou SAN iSCSI. Il intègre et supporte les protocoles iSCSI, CIFS, NFS et HTTP. D'encombrement réduit, il supporte jusqu'à 1 To de stockage, via des unités FC de 36, 72 ou 144 go.

?Les systèmes FAS270/FAS270c (clusterisé) sont destinés aux environnements NAS et/OU SAN Fibre Channel ou iSCSI. Il offre une capacité maximum de 4 To et une option haute disponibilité via le clustering au sein même du boîtier.

La gamme FAS200 peut supporter jusqu'à 48 To de stockage, via une simple permutation de tête ou de contrôleur.

Selon le dernier rapport trimestriel d'IDC, Network Appliance reste le leader du marché des NAS avec 37 % de part de marché pour le premier semestre 2003 et 40,5 % des NAS expédiés au second trimestre 2003 en termes de To. Il se maintient au cinquième rang sur le marché des FAS (fabric-attached storage), lequel associe systèmes NAS et SAN ouvert.

C.A. du 1er trimestre année fiscale 2003: 260,5 millions de dollars, soit une augmentation de 26 % par rapport à la même période en 2002 et 8 % d'augmentation par rapport au trimestre précédent.