

# 'Parce que c'était IBM, parce que c'était moi...'

Comment s'opèrent les choix en matière de solutions informatiques ou de réseaux? Les jeux sont-ils faits avant même que soit écrite la première ligne du cahier des charges? Une récente enquête menée par l'association SNIA sur les environnements de stockage pourrait le laisser entendre. Selon elle, les achats d'équipements de stockage sont fortement influencés par la réputation et la notoriété des fournisseurs, et non pas par les prix ou les performances. L'étude qui ciblait des utilisateurs dans trois pays principaux -France, Allemagne et Grande-Bretagne- visait deux objectifs: classer les critères d'achat des utilisateurs (par niveaux de priorité), et déterminer comment le marché pouvait préparer sa réponse aux attentes de demain. Les principaux résultats issus de cette enquête indiquent notamment que : - 42% des personnes interrogées considèrent la couverture presse comme un critère déterminant dans leur processus de décision (30% jugent ce critère comme moyennement déterminant) ; - les rapports publiés par les instituts d'analyse se révèlent déterminants dans le processus de choix, loin devant les performances intrinsèques ou le ROI ; - le prix n'est pas considéré comme une priorité - seuls les Britanniques lui accordent une importance relative: 33% le jugent comme peu important et 28% très important. Deux tiers des Allemands et la moitié des Français considèrent le prix comme un sujet mineur ; - les fournisseurs doivent davantage travailler sur leur conformité avec les standards du marché et sur leur compatibilité produits.