

# Pillar Data Systems: la fortune risque de sourire à Larry Ellison

« Pillar Data Systems a inventé une solution pragmatique de stockage en réseau ». Cette assertion sans appel figure en exergue sur la plaquette de papier glacé. Autre accroche radicale: « Un changement révolutionnaire dans la convergence du stockage! » Qu'en est-il au juste? Les visiteurs du Salon Sécurité – Stockage (Storage Expo) à la Défense ont pu découvrir de visu ce qui pourrait faire la différence avec EMC, NetApps, Dell, HP et les autres. Pour rappel, cette start-up aux objectifs très ambitieux a été créée en juillet 2001 par Michael Workman, ancien dirigeant de la division 'Storage systems' d'IBM. « Le projet était dès le départ de revoir complètement l'approche s'agissant des solutions de stockage », explique Marc-Henri Guy, qui vient de prendre ses fonctions comme directeur Europe du Sud. « L'un des piliers, par exemple, a été dès le départ, de casser le cloisonnement des solutions de stockage NAS [attachement direct aux serveurs] et SAN [stockage en réseau local] ». L'autre levier consiste à rompre avec les systèmes de licence issus du monde IBM, EMC... En clair, l'objectif est de permettre la mise en place de solutions mixtes SAN/NAS sans surcoût logiciel et sans surcoût de maintenance. Pour cela, les concepteurs ont imaginé d'architecturer la solution Pillar Axiom en trois sous-ensembles: -le « slammer », premier module, concentre les fonctions d'une sorte d' »hyper-contrôleur » avec fonctions de virtualisation: il peut piloter aussi bien une configuration SAN que NAS installée dans le même 'rack'; -le module « pilot »: il renferme le logiciel de stockage; -le module des disques, ou « bricks », en architecture sécurisée (RAID 5), avec des unités allant de 160 à 400 Giga-octets. Dans la version de base, on en compte deux, chacune contenant 6 disques. Sécurité architecturale et priorisation des data « Tous les composants internes à ces équipements, y compris le 'firmware' sont systématiquement doublés, et peuvent prendre le relais de l'un sur l'autre en cas de défaillance », affirme Marc-Henri Guy. Autre particularité, une unité de disques ou 'brick' renferme 12 disques, mais un 13<sup>e</sup> disque est ajouté pour prendre le relais instantanément en cas de problème sur l'un des 12 disques actifs. Cette architecture en trois sous-ensembles a, entre autres avantages, celui de découpler la licence de la capacité « disques »: son coût est attaché à cette configuration de base comportant les trois modules. Le client peut augmenter le nombre de 'bricks' dont il aura progressivement besoin sans repayer de licence. Il ne redéboursa, en termes de licence, que s'il repart sur une configuration nouvelle intégrant les trois « étages » (cf. l'exemple tarifaire ci-dessous, mixant NAS et SAN)(\*). Ce découpage conduirait d'emblée, selon le calcul des dirigeants de Pillar Data Systems, à des économies de 30 à 40%! Une configuration « Pillar » de base, en rack, comporte donc une unité « Slammer », une unité « Pilot » et une unité disque de deux « Bricks »: cette dernière compte 12 disques de 160 Go chacun (configuration Axiom 500). « Avec les disques de 400 Go, on peut atteindre une capacité allant jusqu'à 320 tera-octets », explique Marc-Henri Guy. Des unités disques de 500 Go sont déjà prévues pour janvier 2006. Autre particularité qui serait originale (brevetée?): l'écriture sur les disques est « priorisable » selon 4 niveaux de vitesse -ou qualité de service- allant de 1 pour 50% de flux prioritaire de data garanti à 4 pour 5% de flux prioritaire garanti. (\*) Exemple d'investissement sur 4 ans: le coût initial et unique d'une configuration Axiom 500, de 12 tera-octets (disques de 400 Go), avec licence NFS, est de 195 K-euros. Il s'y ajoute le support hardware 4 heures à 14,8 K-euros. Le prix de la licence support est de 32 K-euros par an. En année 2, le rajout d'un « slammer SAN » de 4 To (disques de 400 G) sera de 91,5 k-euros, non compris le service support 4

heures qui s'élève à 8,2 K. En résumé, l'investissement en année 1 sera de 242 K-euros, puis 147 k-euros en année 2, puis 55 k-euros en années 3 et 4. **Une 'start-up' déjà bien assise**

La jeune pousse financée par Tako Ventures LLC, un fonds d'investissement privé de Larry Ellison (indépendant de Oracle corp.) établit son siège européen à Dublin, où 70 personnes environ auront en charge la logistique, le support et la maintenance. Le projet d'une chaîne d'assemblage sur place n'est pas exclu. A Paris, la filiale, dirigée par Marc-Henri Guy, directeur Europe du Sud, recrute et comptera 8 personnes en début d'année 2006. Ce dernier était précédemment président de Precise Software Solution, jusqu'à son rachat par Veritas. Auparavant, il a occupé les fonctions de directeur d'agence chez Cognos, responsable commercial chez Compuware, après avoir débuté sa carrière chez Xerox puis Concept SA.