

Pourquoi NetApp a choisi de ne pas acquérir une start-up ?

En direct de la Silicon Valley : la mémoire flash est aujourd'hui au cœur de la stratégie de tous les acteurs du stockage. **NetApp**, numéro 2 mondial du stockage de données, répond à l'appel de ses clients et du marché. La société est la première des grands acteurs du stockage à dévoiler ses nouveaux produits. Nul doute qu'elle sera suivie rapidement.

Pour autant, NetApp a fait des choix stratégiques et technologiques qui, pour pragmatiques qu'ils soient, peuvent interpeller l'observateur averti...

Mémoire flash ou SSD ?

Si la technologie flash est disruptive, support d'une révolution qui manquait cruellement dans le stockage, sa déclinaison dans les nouveaux projets de baies est relativement uniforme.

Le design des supports de la mémoire flash rime soit avec SSD (disque flash) pour marquer la filiation avec le disque dur HDD, soit avec des cartes mémoires pour placer la flash au plus près du *compute* (processeur) via le port PCIe afin d'accélérer les I/O (entrées/sorties) et de réduire la latence. Quant au rack, son design vise principalement à aligner un maximum de supports SSD ou cartes flash dans un espace et pour une enveloppe énergétique les plus réduits possible.

Les jeunes pousses au garde-à-vous

Pour construire son offre, NetApp a tout d'abord consulté les start-ups du stockage flash de la Valley, et plus loin encore. Une mission dévolue à l'un des fondateurs du groupe qui depuis l'origine conserve un œil intéressé sur les jeunes pousses innovantes.

Une quinzaine de start-ups ont été invitées, soit quasiment toutes les jeunes pousses du marché du stockage flash. Nous avons d'ailleurs rencontré la plupart d'entre elles lors de nos périples sur la Silicon Valley (lire nos articles, par exemple ['Tintri, stockage Flash pour environnement virtualisé VMware'](#), ['SolidFire met en production le SSD dans le cloud 2.0'](#), ['StarBoard, pas de concession dans le stockage hybride pour PME'](#), ['Nimble Storage, un futur géant du stockage Flash'](#), ['Pure Storage cible le coût le plus bas'](#)).

Toutes ont répondu à l'appel – à l'exclusion notable de Violin, candidate controversée à l'IPO ! (lire nos articles ['Violin Memory : des baies mémoires flash « pour changer le visage de l'industrie »'](#), ['Violin réduit l'écart entre son stockage flash et les disques durs'](#)) – certainement attiré par la perspective éventuelle de se faire acheter par NetApp, qui dispose d'un trésor de guerre de 5,4 milliards de dollars en cash.

Start-ups consultées et... écartées

Pourtant, malgré l'intérêt qu'elle leur a porté, aucune start-up n'a trouvé une place au sein de NetApp ! Pourquoi ?

La première raison provient des technologies elles-mêmes. Le design des racks, comme nous l'avons évoqué, tient plus du jeu de cubes, certes très complexe, mais finalement guère plus. NetApp dispose de suffisamment de ressources, ainsi que d'expérience tant dans la création d'une architecture physique de stockage que dans l'usage de la mémoire flash pour créer ses propres produits.

La seconde raison provient du logiciel. Il n'y a pas aujourd'hui de solution de stockage sans un environnement logiciel composé d'un système d'exploitation qui assure le *scale-out* (la capacité de faire évoluer une configuration à chaud) et d'une stack logicielle proposant des outils de type administration, réplication, snapshot, déduplication, sauvegarde, cryptage, etc. Là encore NetApp n'a pas attendu les jeunes pousses pour disposer de cette couche logicielle. De l'avis même du fabricant, c'est d'ailleurs dans le logiciel que vient se nicher l'innovation.

Enfin la troisième raison est plus subtile, mais tout autant légitime: l'« *enterprise capacity* », que nous pourrions traduire par l'approche industrielle adoptée par les grands acteurs du marché, et cela dans tous les domaines. Ce que NetApp reproche aux start-ups du stockage, c'est de privilégier la performance au détriment du service rendu au client.

Cette troisième motivation est importante, car elle justifie en partie la stratégie de NetApp. Le constructeur ne peut négliger la relation et le service qu'il apporte à ses clients. C'est pourquoi sa démarche est empreinte de pragmatisme et de robustesse, dans le choix des technologies, dans le choix de ses partenaires et dans la qualification de son offre et du support.

Voilà pourquoi NetApp n'a pas trouvé chaussure à son pied chez les start-ups du stockage flash et pourquoi dans ces conditions le constructeur développe son offre flash en interne. Une stratégie que l'on ne retrouve pas chez certains concurrents, qui n'hésitent pas à faire un gros chèque pour racheter plus petit, mais aussi plus innovant qu'eux !

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)