

Project APEX : Dell veut généraliser le modèle « as a service »

Project APEX est-il à Dell ce que [GreenLake](#) est à HPE ? Les deux marques portent en tout cas le même objectif : accompagner la transition vers le modèle « as a service ».

HPE a l'intention de commercialiser l'ensemble de ses solutions sur ce mode d'ici à 2022. Du côté de Dell, on n'annonce pas d'échéance, mais [une première offre](#) à venir pour le 1^{er} semestre 2021 aux États-Unis. Elle donnera accès à du **stockage sur site facturé à l'usage**.



L'extension du catalogue se fera aussi bien horizontalement (serveurs PowerEdge, réseau PowerOne, infrastructure hyperconvergée) que verticalement (notamment autour des logiciels SAP et du VDI).

Project APEX implique l'**unification des portefeuilles Cloud et On Demand**. Ce dernier compte, d'après Dell, « plus de 2 000 clients ». Il a dépassé le milliard de dollars de revenus sur 12 mois.

Le principal point de convergence sera la console Dell Technologies Cloud. Actuellement en préversion aux États-Unis (extension à l'EMEA au 1^{er} trimestre 2021), elle permettra l'achat et la gestion de la gamme « as a service ».

Illustrations © Dell Technologies