

# RECAP 2007: Datacenters: les leçons à tirer, les perspectives 2008

Premier phénomène constaté : RH et courant électrique coûtent cher au data center

Les gros exploitants de centre informatique vous le diront : le premier poste de coût (hors ressources humaines) c'est l'électricité. L'amélioration des ratios prix/performance en particulier sur les serveurs de type x-86 qui s'accumulent au Centre Informatique a abouti à ce résultat en 2007. Ressources humaines en production et électricité sont donc les deux plus gros facteurs de coût. Il faut s'attendre donc en 2008 à ce que des mesures soient prises pour baisser ces postes. Or, que voit-on ?

Sur le poste « électricité », effectivement, les fabricants de microprocesseurs visent des baisses de consommation à puissance égale ou supérieure. La consolidation des machines (via la virtualisation) en augmentant le taux d'usage des machines (de 15% à 50% dit-on) va aussi dans le sens d'un meilleur usage du courant consommé. Par ailleurs les nouveaux centres informatiques optimisent la puissance qui est consommée pour refroidir et essaient de tirer partie de la chaleur dégagée.

Sur le poste « ressources humaines » les éditeurs réagissent pour offrir des suites de gestion de la production plus efficaces et performantes : on peut gérer plus de machines et de Go avec moins de monde. La consolidation-virtualisation va d'ailleurs aussi dans ce sens si elle arrive à limiter la complexité. Un certain nombre de mouvements d'IBM Tivoli et d'HP (rachat d'Opware par exemple) vont dans ce sens.

Que peut-on prévoir pour 2008 ? Cela va continuer et, pour certains, s'aggraver.

Certains responsables de centres n'ont pas encore pris pleinement conscience du phénomène. Les serveurs x-86 s'empilent vite et la température monte subrepticement. Les problèmes de refroidissement ne sont pas regardés en face. Les maîtrises d'ouvrage n'en sont pas conscientes. La manie « un service = un serveur » sévit toujours. Elle va coûter cher en pannes de surchauffe. Le cercle vertueux mettra du temps à se mettre en place. D'autant plus que la facturation, si elle part du m<sup>2</sup> et du KVA est un cercle vicieux !

Deuxième phénomène : SAP et Oracle sont au centre du monde.

Les progiciels qui sont au cœur de l'entreprise, pour la comptabilité et la gestion financière ont une place stratégique dans la tête des dirigeants. Les choix d'investissements informatiques se font à partir de ces produits. Autrement dit, on choisit un module de SAP point. Le reste (le SGBD, la machine, le stockage) est affaire d'intendance qui suivra. Lorsqu'il faut compléter la panoplie applicative (ex : business intelligence) on regarde ce qui s'adapte bien à ce qu'on a.

SAP et Oracle ont donc tendance à élargir leur emprise autour de leur point d'encrage. Les rachats d'Hyperion et de Business Objects peuvent se lire ainsi. Le rachat de Cognos par IBM aussi, mais à l'envers : c'est une réaction de défense pour pouvoir exister et agrémenter DB2 et WebSphere. On notera là qu'HP réagit aussi de manière originale et offensive en créant une offre de toute pièce :

Neoview qui lui permet d'avoir un point d'encrage de type applicatif Datawarehouse qui sait tirer partie de ses matériels. En faisant cela, HP sort de son attitude « agnostique » traditionnelle et fait un pas dans le produit clé en main. Il est surprenant que cela soit passé autant inaperçu !

Que verra-t-on en 2008 ?

Les éditeurs de PGI vont continuer à animer le marché. On les verra probablement faire des entrées dans le monde bancaire et financier qui jusqu'à présent les a plutôt ignorés. Au besoin cela se fera par des acquisitions ciblées. Sur ces points Oracle (avec i-Flex) est mieux positionné que SAP qui devra apprendre mieux à acheter des sociétés. Pour la base installée, beaucoup d'argent sera gagné par les éditeurs en évolutions de versions, maintenance et modules supplémentaires.

IBM sera sur une vigilance défensive autour de son middleware et HP poussera fort son pion Neoview qu'il cherchera peut-être à élargir.

Troisième phénomène : la mobilité pousse au SaaS et vers Google.

Tout professionnel qui se déplace en fait l'expérience : au bureau c'est la suite Office, en déplacement, les e-mails arrivent tant bien que mal sur le téléphone portable où les pièces jointes se font massacrer. On aimerait bien avec son abonnement personnel chez l'un des trois opérateurs avoir accès à cela aussi. Chez soi, les enfants font de l'Open Office et du MSN en revenant du lycée. Tout le monde fait du Google de temps en temps.

Un jour avec la 3G de son opérateur, on accède à Google et on succombe à une offre Gmail ! Et là le petit doigt est dans l'engrenage : on télécharge l'applicatif gMail pour son Nokia et on redécouvre le monde ! De son PC personnel on trouve Google apps et on est tenté de tout y basculer. En quelques jours on est devenu un utilisateur de bureautique en SaaS sans le savoir et l'on a contourné les applications de son Nokia !

Cette petite anecdote explique bien la force des offres SaaS surtout lorsqu'elles sont couplées à des offres grand public gratuites. Elle illustre aussi la concurrence Microsoft/Google/Nokia par exemple.

Que verra-t-on en 2008 ?

Microsoft proposera Windows Live et tout ce qui va avec. Google aura ses offres Google Apps et développera Androïd sa plate-forme pour la mobilité. Les entreprises devraient avoir une position conservatrice mais le grand public et les petites entreprises seront fortement tentés d'y aller. Il sera alors intéressant de voir l'attitude d'intermédiaires (genre CapGemini) qui peuvent trouver là l'occasion de s'immiscer dans le jeu de la prestation de services à base de logiciels SaaS. On notera que SAP est en embuscade pour son domaine...

Une partie du problème, mais non la moindre, sera de résoudre les incompatibilités de formats entre les solutions ; nous voici donc revenus en 1985 ? Sera-t-il facile de lire un document Windows Live sous GoogleApps ? Puis sous Office une fois au bureau ? Est-ce que la position dominante de Microsoft pour l'instant lui permettra de s'imposer encore ? Nous le verrons, mais en 2009.