

Rick Beluzzo , CEO de Quantum : le pari de la diversification, gagné?

Quantum se montre rassurant et ses bons chiffres confirment les fruits d'un redressement opéré depuis deux ans à peine.

Le chiffre d'affaires du 3^e trimestre fiscal (au 31 décembre) affiche une hausse de 8% à 218 millions de dollars. Bonne nouvelle: cette belle progression n'est pas due seulement à la consolidation de Certance, spécialiste de la sauvegarde sur bandes, acquis en janvier 2005. Sans cette croissance externe, l'augmentation des ventes serait de 7%. Le résultat net (non-GAAP) est de 11,7 millions de dollars, soit un montant record depuis 4 ans. Car à partir de fin 2001, la firme était entrée dans une période de turbulence. Le nouveau CEO, Richard Belluzzo, s'en est expliqué à Silicon.fr en exclusivité, étant en visite en France il y a quelques jours. « *Après les déboires de l'année 2002, où l'on a vu les marchés s'écrouler, nous nous sommes concentrés sur la **sauvegarde sur bandes**, où le marché est resté très soutenu. Nous y allons progressivement, mais sûrement* », explique-t-il. Quantum reste l'un des principaux fournisseurs de lecteurs de bandes en OEM auprès de géants comme IBM ou HP: près de 75% de notre production est ainsi écoulée. Sur cette production OEM, la moitié change ainsi de nom. Mais la marque Quantum continue de progresser. » Sur le marché de la **sauvegarde sur disques**, Quantum maintient sa stratégie : couvrir toute la gamme, des petites aux très grandes capacités. Les nouveaux modèles [DX3000, DPM5500 ou DX5000, cf. précédent article] abaissent la gamme à une offre PME. Mais, face à certains succès de la concurrence, comme Overland ou ADIC, n'est-on pas tenté de devenir « intégrateur » en se servant ici ou là, au risque de se disperser? « *Nous continuons de consolider notre plate-forme industrielle, ce qui nous permet de proposer des offres intégrées. Oui, nous développons l'intégration de solutions. C'est, pour Quantum, une nouvelle culture, mais pas ce n'est pas contraire à notre nature* » En pratique, Quantum s'assure de continuer sa croissance en s'appuyant sur des partenaires qui sont de grands acteurs du marché. « *Nous avons réajusté notre structure de coûts, reconstruit un modèle économique qui nous permet d'examiner avec assurance ce que nous pouvons développer à l'avenir. Côté distribution, la firme a consolidé deux canaux: « Celui de la vente en volume[contrat avec Ingram, PACII Informatique]et celui des « solutions intégrées »: en France, nous travaillons avec Memodis et, c'est nouveau, avec Distrilogie. « Sur les « **librairies** » de **stockage** (avec chargeur automatique), nous ne craignons pas la concurrence de l'offre d'entrée de gamme[qui commence par le DCDL Autoloader et accueille le nouveau SuperLoader 3]. Notre gamme PX s'est enrichie en milieu de gamme[PX 502 et PX506]et en haut de gamme[PX510]. Sur le marché des **sauvegardes sur bandes cartouches** [cf. le nouveau DLT-V4, 8 cartouches pour 2,5 tera-octets en comprimé, à 2.150 euros], Quantum est face à Exabytes, à Overland, EDIC, StorageTek (Sun). « Mais dans une récente étude, IDC nous a placés numéro 1 avec 70% de part de marché. Sur le marché de la bande de sauvegarde, nous avons surtout HP face à nous. » Que penser du débat: **disque contre bande** ?... « C'est vrai que ce débat est un peu fou! Les bandes ne vont pas disparaître de si tôt! Mais c'est vrai qu'il y a de nouveaux clients, des PME qui ne veulent pas de bandes. Mais la réalité, c'est que la bande c'est encore trois à cinq fois moins cher que le disque! En fait, la vraie question, pour des comptes d'une certaine taille, c'est de concevoir la bonne architecture pour allier efficacement et économiquement les deux... Du reste, le marché du disque progresse (+8% par exemple avec IBM), mais celui de la bande progresse encore plus – et c'est un marché qui mondialement pèse déjà 5 milliards de dollars. Après, il faut voir quelle gammes progressent plus vite ou*

moins vite. Nous, nous renforçons notre milieu de gamme. » **Un programme cadre sur la sécurité**

Quantum a conçu une « plate-forme » de sécurité regroupant un ensemble de dispositifs de contrôle d'accès et de verrouillage des unités de stockage. *« J'ai demandé à mes équipes de réfléchir et de concevoir des réponses aux risques de vol ou perte de volumes de data – comme on l'a vu ces derniers temps, il s'agit le plus souvent d'informations de haute confidentialité, dont les entreprises sont responsables »,* explique Rick Belluzzo. La firme a notamment mis au point la solution DLTSage Tape Security, un micrologiciel intégré aux unités de bandes (DLT-V4 et DLT-S4): c'est le principe d'une clé de protection électronique (avec code d'accès), qui peut agir à 3 niveaux: -sur chaque bande individuellement -sur l'application ou logiciel de sauvegarde -sur la console d'administration/supervision des chargeurs automatiques. Pour résumer, le dispositif bloque l'accès aux données (encryptées, de préférence!), s'il n'y a pas correspondance du code entre le logiciel de commande, le lecteur de cartouche et chacune des cartouches.