

# Serveurs à tolérance de panne : NEC n'entend pas se faire oublier

« *Nous n'avons plus de concurrence* », nous affirmait Thierry Seror, directeur général France de Stratus, le leader mondial du marché des serveurs à tolérance de panne à haute disponibilité continue.

Une affirmation qui a fait réagir Patrick de Roquemaurel, directeur général France, Benelux et Suisse de NEC : « *NEC est un acteur important et reconnu du monde de la continuité de service au travers d'un serveur à tolérance de panne conçu par NEC en partenariat avec Status.* »

« *Il y a de plus en plus d'applications critiques. Nous tirons les bénéfices du monde ouvert, avec les environnements Intel et AMD, et les systèmes d'exploitation Windows et Linux qui font baisser les prix, et qui nous permettent de démocratiser ce type d'infrastructure. La tendance devient réalité, le rapport prix/performance devient très compétitif.* »

## **Quelle est votre vision du marché ?**

Notre marché va des grands comptes aux administrations, et aux PME/PMI qui représentent aujourd'hui 50 % de notre activité. Les entreprises s'appuient sur leur système d'information ce qui implique de grandes contraintes de fonctionnement. Sur la messagerie et le groupware, en particulier, elles ne supportent plus les arrêts.

Il ne s'agit pas d'un produit isolé, mais bien d'une stratégie inverse de disposer de serveurs à tolérance de panne dans les infrastructures plus globales, dont des serveurs critiques.

## **Comment distribuez-vous votre offre ?**

La commercialisation est plutôt liée à des alliances et des partenariats avec les éditeurs. Sur les grands comptes, c'est un point critique. Pour les grandes entreprises et les PME, ce sont plutôt des niches applicatives critiques qui nécessitent d'établir des relations avec des éditeurs métier, comme sur la santé par exemple.

Nous devons identifier les marchés verticaux, déterminer les secteurs applicatifs, repérer où sont les applications critiques et rechercher les éditeurs. Et nous avons une stratégie de réplique. Par exemple sur la billetterie.

## **NEC est peu médiatisé, en dehors du poste de travail?**

C'est probablement un effet de la stratégie de NEC Corp., d'abord tournée vers des accords OEM, avec Stratus, HP ou Unisys. Je pense que NEC Corp. était très fortement implanté sur ses origines, en Asie/Pacifique, mais évolue vers un développement international.

Depuis quelques trimestres, nous continuons notre action sur le poste client, mais nous développons également une stratégie de devenir un fournisseur d'infrastructure. En plus de NEC Computers, nous avons créé une entité nommée ITPF, ITPlatform, qui va nous permettre en particulier de lancer en septembre sur le marché de la tolérance de panne une offre essentielle de

*'remote diagnostic'.*

***Vous allez donc vous lancer dans le service ?***

Non, nous n'envisageons pas comme nos concurrents d'acquérir une société de service ! Nous restons un fabricant de serveurs, de postes de travail et de stockage, le service continuera de revenir à nos partenaires.