

Services IT: Altiris soigne ses relations OEM avec Dell, HP, IBM...:

Vienne.- A l'occasion de sa convention ManageFusion 2006, Altiris a mis un point d'honneur à présenter son portefeuille relationnel dans l'industrie. Les plus grands figurent au tableau. Mais, comme tous se sont jurés de prospérer dans les services, certains sont plus 'fairplay' que d'autres.

Altiris se dit pionnier en matière de logiciels d'administration orienté services (« service-oriented management »).

Quels arguments se donne cet éditeur, relativement petit face aux géants (environ 230 millions de dollars de revenus attendus pour 2006), face à Microsoft ou HP ou IBM qui revendiquent avoir leurs propres solutions de supervision /administration -il suffit de songer aux ambitions de Big Blue avec Tivoli ou Open View chez HP?

Entretien avec Ed Reilly, président d'Altiris EMEA (Europe Afrique Moyen-Orient):

« Il est vrai que nous avons commencé sur une niche, dans la lignée de » Carbon Copy », par la prise en main du poste client. Face à l'offre SMS de Microsoft, Altiris avait déjà des fonctionnalités plus riches. Ce qui explique le succès de notre relation avec HP puis avec son concurrent direct, Dell. »

Il est vrai également qu'Altiris a réussi un joli coup en débauchant l'un des responsables de SMS chez **Microsoft**, Dwain Kinghorn: il est aujourd'hui CTO, directeur Technologie d'Altiris.

Pour Ed Reilly, c'est la garantie, l'assurance que l'éditeur, malgré sa petite taille, sera capable de conserver son avance: de 18 mois à 2 ans.

Avec **HP**, Altiris a été incité à développer son savoir-faire du poste client vers les serveurs, avec la solution RDP (*Rapid deployment pack*). *« C'est alors que Dell est venu nous trouver pour nous demander des développements équivalents, et en particulier pour des environnements hétérogènes»* .

Avec **IBM**, les relations se sont également étoffées au cours des 3 à 4 années écoulées. *« Il est clair que chez IBM Tivoli, il existe une stratégie de développement qui empiète directement sur notre domaine. Ils ont vocation à développer des produits concurrentiels aux nôtres. Mais, là encore, nous avons de la marge, suffisamment d'avance. Certaines équipes chez IBM, du côté des serveurs, nous privilégient... même si elles ne peuvent pas trop en faire état!«* .

Altiris a également développé des relations d'OEM (*Original equipment manufacturer*) avec un autre géant de l'informatique hardware, **Fujitsu-Siemens**: *« Ils ont déjà adopté notre technologie de l'administration du poste client. Nous sommes en discussion pour la partie serveurs »*.

Et quelles relations sont possibles avec **Microsoft**? La firme de Bill Gates ne prétend-t-elle pas assurer la supervision/administration des postes clients, y compris leur sécurisation avec l'arrivée de Windows Vista, par exemple?

« Malgré les zones de recouvrement, nous entretenons de très bonnes relations avec les équipes 'applications' chez Microsoft, qui nous apprécient. Ils savent que nous avons vocation à nous développer sur la sécurité,

l'administration/supervision des postes clients et des serveurs, la virtualisation (notre partenariat avec VMware, pour dissocier les process, permettant une architecture par couches indépendants, donc sécurisée).

Et puis, par rapport à Microsoft, Altiris dispose d'un autre atout: c'est d'être capable de faire fonctionner ses outils sur des environnements hétérogènes: Windows, Unix, Linux...

Et **Cisco**, ostensiblement présent lors de cette convention ManageFusion à Vienne -quel partenariat avec un acteur, qui, lui aussi, prétend protéger le poste client? « Pour le moment, nous n'avons pas de solutions » built-in », intégrées, avec notre technologie en OEM chez eux. Nous coopérons au niveau des interfaces programmatiques (API) sur les fonctions demanageability » en complément à leur offre NAC», explique Ed Reilly.

Enfin, impossible d'oublier **Intel**, auquel Altiris fournit du logiciel, des lignes de code que le géant des processeurs intègre dans le silicium de ses 'chips' – c'est notamment le cas pour le tout nouveau VPro.

Une nouvelle stratégie de gestion des logiciels Altiris annonce son engagement à fournir des solutions exclusives, intégrées de bout en bout, pour la gestion des logiciels en vue de diminuer les coûts (jusqu'à -60% des coûts d'exploitation) et réduire la complexité des environnements existants. Pour mieux maîtriser les environnements logiciels, Altiris a créé une **logithèque de référence** et un outil de **virtualisation**. Ces offres s'intègrent « en natif » avec l'architecture orientée services et la base de données gestion de configurations (CMDB) d'Altiris. En outre, les solutions leaders d'Altiris automatisent toutes les phases du cycle de vie des logiciels : inventaire, déploiement, correctifs, distribution, migration, gestion des licences et maintenance courante. Altiris lance une nouvelle version de **Wise Package Studio**, qui prend en charge la création et la modification des packages applicatifs sous Windows **Vista** et dans les environnements d'exploitation Windows 64 bits. Par ailleurs, des développeurs partenaires, tels que **AppStream** pour le 'streaming' d'applications à la demande, ou encore **TCO Solutions** pour le 'workflow' d'applicatifs, ont ainsi incorporé les technologies de gestion des logiciels à l'offre de gestion orientée services d'Altiris.