

S.Kriens, CEO de Juniper : 'Fini le temps des 'un nouveau problème = une nouvelle boîte''

Votre manque de visibilité en Europe ne freine-t-il pas à votre croissance ?

Toit d'abord, je tiens à préciser que l'Europe, de même que et le Moyen-Orient ou l'Afrique, représentent un potentiel de croissance important pour Juniper Networks.

Nous pensons effectivement qu'il nous faut communiquer mieux et parler plus de nos produits que nous ne le faisons actuellement. Toutefois, nos clients expriment régulièrement des demandes liées à leurs activités et à leurs besoins en infrastructure, et des réponses pertinentes par nos solutions participent aussi à notre croissance.



En quoi les réseaux à haute performance font-ils évoluer l'approche du marché de l'infrastructure ?

Nous devons changer de paradigme. « Fini le temps des "un nouveau problème = une nouvelle boîte = plus de problèmes..." ! » La complexité est l'ennemie de l'efficacité et de la réduction des coûts.

Notre engagement de constructeur doit évoluer ! Juniper le fait en proposant la meilleure infrastructure réseau possible avec une très haute disponibilité, permettant de déployer simplement des applications. Oui, les entreprises ont besoin d'une infrastructure réseau à haute performance, mais réellement facile à maintenir et à administrer, reposant sur un système d'exploitation unique, stable et robuste.

Quelles sont vos trois priorités à court et moyen terme ?

Je vais énoncer trois objectifs qui ont presque le même niveau d'importance pour Juniper. Mais je

vous donne tout de même mon ordre de priorité. En premier lieu, nous devons développer notre effectif. Non seulement la faire croître en nombre d'employés, mais aussi -et surtout- faire progresser chacun et l'amener vers une réussite personnelle. En effet, je suis convaincu que leur succès contribue à celui de nos clients et favorise notre croissance.

Seconde priorité : rendre nos solutions opérationnelles au cœur même des activités de nos clients afin de réduire leur time-to-market, d'améliorer la productivité de leur entreprise, d'améliorer l'efficacité de leurs actions et celles de leurs partenaires.

Enfin, nous devons au maximum faire coïncider les solutions que nous produisons avec les besoins et les attentes de nos clients. Cela devient possible si on les écoute réellement et que l'on s'assure régulièrement que nous apportons vraiment la bonne réponse.

Pour réussir ces trois challenges, nos équipes doivent concentrer leurs efforts sur les plus gros problèmes que rencontrent actuellement les entreprises. Par exemple, elles nous disent : « J'ai trop de trafic d'information à gérer dans mes pets datacenters. En plus, le nombre de mes utilisateurs et de mes partenaires augmente, et je dois consolider l'existant. » Cette course et cette explosion sont de plus alourdies des contraintes informatiques ou organisationnelles imposées par les multiples réglementations en pleine évolution. Et les applications doivent continuer de tourner.

Nous devons donc apporter à ces entreprises des solutions pour améliorer la disponibilité de leurs applications, voire les accélérer, avec une meilleure gestion des réseaux. Or, nous avons déjà prouvé que nous savions le faire avec les infrastructures très exigeantes des opérateurs de services de télécommunication, sur de très gros volumes. C'est pourquoi je suis très confiant.