

Stockage : la stratégie agressive du Clariion

CX3 d'EMC

Avec sa troisième génération de systèmes de stockages en réseau CLARiiOn CX3, EMC veut renforcer son positionnement sur le marché du milieu de gamme et des PME: le constructeur propose une nouvelle architecture UltraScale, qui a fait l'objet de 45 brevets.

Le Clariion CX3 introduit aussi le débit de 4 Gbits/s de bout en bout, avec la possibilité de mixer des disques en 2 gigas ou 4 gigas. Ainsi que des capacités de détection, d'isolation et de correction des erreurs, qui élèvent la redondance et la tolérance de fautes, la technologie UltraPoint et de nouveaux composants hardware modulaires. La nouvelle gamme se décline en trois modèles : **Clariion CX3-20** d'une capacité de 120 disques, cache de 4 Go, 4 ports en front end et 2 en back end ; **Clariion CX3-40**, 240 disques, 8 Go en cache, 4 et 4 ports ; **Clariion CX3-80**, 480 disques, 16 Go en cache, 8 et 8 ports. La gamme Clariion se décline donc désormais avec des capacités de 60 à 480 disques. Un kit d'upgrade pour les précédentes générations de Clariion CX sera proposé en troisième trimestre, mais uniquement sur les contrôleurs off line. EMC marque ici sa stratégie de support transversal et de continuité. **EMC, agressif sur les prix, la maintenance et l'upgrade...** La série CX3 marque l'adoption par EMC d'une nouvelle stratégie, plus agressive. D'abord sur les prix, avec un premier prix pour le CX3-20 en 365 Go à 27.000 dollars. Mais cette stratégie va plus loin encore, en particulier vers ses partenaires. Premier changement significatif, le fabricant proposera trois niveaux de maintenance afin d'offrir le choix, à savoir si EMC assurera ou non les interventions. « *Le client n'est plus pieds et poings liés à EMC* », nous confie Karl Herbst, d'EMC. Un choix qui devrait renforcer la potentialité du fabricant chez ses partenaires. Et pour aller plus loin et viser le marché des PME avec une approche 'low cost', EMC précise: « *Nos clients pourront upgrader eux-mêmes le firmware de la baie, avec des outils qui permettront le suivi des interventions.* » **C'est une révolution pour EMC, contraint à s'adapter aux exigences du marché spécifique des PME.** « *Avec notre nouvelle offre, nous avons fait un énorme focus pour faciliter le déploiement et l'installation. Le client pourra assurer lui-même l'installation, avec son partenaire.* » **Mais où en est la stratégie ILM (information lifecycle management) du constructeur ?** « *Notre objectif est d'apporter un niveau de qualité très élevé. Le software suivra en 2007. Notre stratégie hardware nous permettra de mettre en valeur l'ILM, qui apportera de l'intelligence.* »