

Stratus : serveurs haute disponibilité, 'Nous n'avons plus de concurrence'

Créée en 1980, Stratus s'est spécialisée dès l'origine dans la conception de serveurs à tolérance de panne à haute disponibilité continue, c'est à dire éliminant proactivement tout risque d'arrêt.

Nous évoquons Stratus et son marché avec Thierry Seror, directeur général France.

Notre activité porte sur les serveurs à tolérance de panne, auxquels nous associons de l'intelligence pour superviser et collecter en temps réel des informations qui sont communiquées aux centres de support pour signaler les anomalies afin que nous puissions intervenir avant un incident sérieux. Nous vendons de la technologie, nous la supportons, et de plus en plus nous apportons des services de gestion.

Quel est votre modèle économique ?

Nous vendons exclusivement aux entreprises. Jusqu'en 2000, nos systèmes étaient chers, plus de 100.000 euros, destinés à des clients pour qui la disponibilité est vitale, comme le contrôle aérien ou la monétique. Des clients en nombre limité qui recherchaient des solutions propriétaires.

L'année 2000 a marqué un tournant avec l'adoption des environnements Intel et Windows. Les prix ont chuté, nous avons accédé à un nombre d'applications plus large, et aux très nombreux clients de la plate-forme Windows, comme la messagerie Exchange. Et depuis deux ans, nous avons également adopté la plate-forme Linux.

Depuis ces ouvertures, notre activité est centrée à la fois sur les clients et sur les prospects, et la moitié de notre activité porte sur de nouveaux clients.

L'arrivée de plates-formes non propriétaires ne présente-t-elle un risque de dégrader la qualité de vos prestations ?



La disponibilité de nos serveurs est 5x9, à savoir 99,99999 % (99 suivi de cinq 9 !), ce qui représente un risque inférieur à quelques secondes par an !

L'apport de nouvelles plates-formes n'a pas dégradé notre qualité de service, qu'il s'agisse de notre système d'exploitation propriétaire VOS, de Windows ou de Linux. Si cela n'a pas impacté la qualité de nos services, en revanche, nous faisons le constat que nos concurrents ont disparus ou ont été rachetés.

L'évolution des technologies doit également vous aider ?

Elle accélère la croissance. En particulier l'évolution des applications, de plus en plus intégrées et critiques, comme avec Microsoft Dynamics ou la VoIP sur les serveurs de téléphone. Ou encore les serveurs middleware qui deviennent critiques. Les entreprises laissent tomber les systèmes au profit de l'intégration, mais moins de serveurs les rend plus fragiles.

Sans oublier la dernière évolution importante, la virtualisation, qui rend les serveurs encore plus critiques pour l'entreprise.

La disponibilité est donc votre principal argument ?

La disponibilité, mais également la facilité d'utilisation. Le serveur Stratus se gère tout seul. Une application qui est installée devient à tolérance de panne. Le service y est simple et rapide, le dépannage se limite à remplacer une lame. C'est particulièrement intéressant également pour les filiales de groupes ou les PME.

Nous avons une vraie proposition de valeur, et qui est unique. D'ailleurs, une fois sur deux notre contact est un responsable fonctionnel, avant même d'être éventuellement mis en concurrence avec des serveurs traditionnels. Notre démarche est proche de l'assurance.

Pouvez-vous nous décrire votre offre ?

Une machine est composée de deux lames qui exécutent la même instruction au même moment. Il n'y a donc pas de basculement. Il n'est pas besoin non plus de modifier les applications.

Si l'on prend l'exemple d'un cluster, il faut deux serveurs, deux systèmes d'exploitation, deux applications, deux licences, ce qui d'ailleurs multiplie également pas deux le coût de certification et de supervision. Et en cas de panne, il faut basculer. Pas chez Stratus.

Notre organisation est centrée sur la disponibilité du client. Si celui-ci est arrêté, notre réactivité est immédiate. Notre système fait lui même l'appel au plus haut niveau de compétence. Chez nous, il n'y a pas de contrat d'après-vente ! D'ailleurs, neuf alertes sur dix ne nécessitent pas d'intervention. En revanche, nos ingénieurs analysent tous les incidents.

C'est là notre seconde caractéristique unique : en cas de panne, nous analysons et nous fournissons au client la cause du problème. Nous prenons en charge le support de l'ensemble de la plate-forme, du matériel au système d'exploitation.



Allez-vous continuer de faire évoluer votre OS propriétaires ?

Il ne l'est plus réellement, depuis que nous proposons Open VOS, notre OS avec une approche open source et communautaire. Mais notre stratégie est bien d'évoluer vers des standards.

Parlez-nous de votre écosystème ..

Côté éditeurs, nos serveurs font l'objet de certifications. C'est le cas par exemple avec SAP.

Côté partenaires, les intégrateurs nous permettent d'accéder à une approche plus verticale. Pour eux, nos produits sont plus simples et leurs offrent la possibilité de s'engager sur un taux de disponibilité.

Enfin, côté PME, nous recrutons des partenaires régionaux avec un très haut niveau de compétences sur les infrastructures.

Et comment voyez-vous l'avenir ?

Nous allons tout d'abord continuer de satisfaire nos grand clients propriétaires avec un plan d'évolution à long terme. Nous allons ensuite continuer de recruter des partenaires verticaux. Et enfin, nous allons monter en charge sur le *'mid market'*, avec en particulier des marchés comme la santé et les hôpitaux.

En tout cas, pour les clients qui ont des problèmes de disponibilité, nous n'avons plus de concurrence...