

Sun : le délicat virage vers les services

Difficile de se détacher de décennies d'activités sur les serveurs! Le discours de Sun Microsystems se veut centré sur les services avec la stratégie Sun Grid. Mais inmanquablement on revient sur le hardware.

Sur ce marché des serveurs, Sun maintient une dynamique de croissance... en volume ! La gamme des serveurs AMD Opteron est venue à point pour compléter les ventes qui se multiplient sur l'entrée de gamme. Avec cependant un effet pervers comme chez tous les fabricants : les volumes augmentent mais le chiffre d'affaires et surtout les marges ne suivent pas. Pourtant, Sun confirme qu'il se redresse. Et s'il affiche au premier trimestre une perte de 6 millions de dollars, l'équilibre négatif a été qualifié de « *mineur* » par l'emblématique patron et co-fondateur du groupe, Scott McNealy. **Le retour** Celui qui s'était un peu écarté des médias a dû faire de la place à Jonathan Schwartz, nouveau CEO. Il a ainsi atténué des déclarations fracassantes, parfois déplacées, qui ont plus desservi Sun qu'elles ne l'ont aidé. Le retour sur le devant de la scène de Scott est significatif. Et, fait inimaginable voici encore quelques mois, il devrait côtoyer un certain Steve Ballmer ce vendredi 13 mai, à l'occasion d'une annonce commune avec Microsoft. Que vont-ils révéler ? L'annonce portera sur huit points, centrés très certainement sur l'interopérabilité des systèmes et des applications du géant de l'édition avec les technologies de Sun. Ce rapprochement avec Microsoft, au delà de la confirmation de la fin des hostilités entre les deux groupes, confirme la volonté de Sun de se faire une place nouvelle dans un monde d'hétérogénéité. Une volonté dictée par le marché, mais aussi par le géant IBM, qui depuis longtemps a tracé la voie vers les services – cette voie que tous les acteurs majeurs de l'informatique tentent de suivre, non sans difficultés.

Capitaliser sur les architectures informatiques? Scott McNealy a regagné la confiance de son 'board'. Il peut de nouveau s'afficher devant les médias. Cela suffira-t-il à reconsolider l'engagement des clients de longue date ? « *Il faut mettre fin à ces rumeurs sur un manque de confiance de Sun chez nos clients* », affirme Bruno Hourdel, directeur marketing de Sun France. Le retour à la confiance passe par la délicate étape de la conduite du changement. Surtout lorsqu'il faut se positionner sur un marché dominé par quelques acteurs qui ont ouvertement déclaré, voici deux ans, la fin de leur concurrent historique comme argument marketing ! Seule issue, faire la même chose que tout le monde, mais réussir à différencier le discours... Alors ? Sun cherche donc à se positionner en « *spécialiste des architectures informatiques* ». Astucieux: il s'agit de combiner le service et le hardware. Heureusement que la très récente stratégie du groupe vise désormais l'ouverture et l'hétérogénéité, sinon on aurait eu du mal à y croire ! **La stratégie Sun Grid** Sun dispose de deux atouts pour mener à bien sa stratégie : un *cash flow* de plus de 7 milliards de dollars, qui laisse présumer « *de gros projets d'acquisition, de technologies mais aussi de bases de clients* » ; et Sun Grid, approche 'grille' de Sun, dont la mise en oeuvre est cependant décalée. Le Grid Computing, comme partage et consolidation des ressources physiques de l'entreprise, est une démarche technologique jusqu'à présent très 'hardware'. Mais Sun y voit quatre démarches ou étapes pour l'entreprise : -tout d'abord assembler les blocs en place ; -puis/ou acquérir un système pré installé ; -puis/ou acquérir une solution ; -enfin se détacher de l'équipement de l'entreprise en consommant des ressources, ou plus prosaïquement en louant du Grid. Sun apporte une réponse à chacune de ces démarches: il propose des solutions pré-installées sur les deux démarches intermédiaires, mais surtout vise la dernière étape, la « *virtualisation globale du système d'information* ». Les clients souhaitent-ils monter

des fermes de calculs ? Sun propose une approche pré-industrialisée de systèmes en racks, pré-installés en usine. Techniquement maîtrisés, plus fiables, plus rapides à déployer, et plus économiques. Ou mieux encore de louer des ressources dans ses centres de Grid. Trois sont déjà présents dans le monde. D'ailleurs, cette approche de '**centres de Grid**' pourrait être étendue en partenariat avec des acteurs majeurs du service. Avec EDS par exemple, un projet serait en cours de négociation? Les dernières annonces de Sun, qu'il s'agisse d'acquisitions (*lire nos articles*) ou de nouveaux produits, entrent dans cette stratégie. Soit au niveau de l'administration des infrastructures à distance, des piles de solutions logicielles packagées, de la simplification des grilles tarifaires, ou même du stockage, avec un Sun StorEdge 6920 qui permet désormais de fédérer des systèmes de stockage hétérogènes. **Il reste à convaincre les clients !** Sun va en revanche devoir s'atteler à une lourde mission de sensibilisation des utilisateurs. « *Nous devons préparer nos clients à se séparer de leurs ressources technologiques, à se détacher du 'corporate IT'. C'est véritablement un gap psychologique à franchir pour les clients* ». Le constructeur/éditeur confirme ainsi que *l'IT Computing* est encore loin de recevoir un accueil favorable de la part des utilisateurs. Et il admet que si la migration vers les services est en cours, il reste du chemin à parcourir. Surtout avant de pouvoir se confronter à un géant comme l'incontournable IBM Global Services. Sun, encore un nain au pays des géants du service !