

Tom Kendra (Dell) : « Notre stratégie est business plus que technologique »

Vice-président et directeur général de la division Systems Management Software de Dell, **Tom Kendra** participe activement par le logiciel à la stratégie de convergence des infrastructures qui prennent désormais place dans le datacenter et le cloud signé Dell.

Silicon.fr : Vous vous recentrez sur le logiciel, mais qui va prendre le lead ?

Tom Kendra : Notre recentrage sur le logiciel est une stratégie business plus que technologique. Notre *business unit* est née des acquisitions que nous avons réalisées. Et elle entre dans notre stratégie *End User Computing*.

Nous avons la capacité de prendre le lead sur les suites de logiciels et Gale Networks [*logiciel d'automatisation des infrastructures acquis par Dell*] pourrait devenir un leader indépendant sur le logiciel.

Notre organisation mêle sponsoring et collaboration, dans le but de gérer différemment les composants et d'évoluer vers une couche standard de convergence. La question est de savoir quel morceau de logiciel adresse quel morceau de matériel.

Silicon.fr : Quelle est votre vision du cloud ?

Le *Sky Computing* nécessite de gérer plusieurs clouds dédiés à différents usages hybrides. C'est une évolution du datacenter. Mais l'IT est complexe, c'est pourquoi nous aimons définir des catégories.

La présence de multi-clouds apporte énormément de complexité, mais ce n'est pas pour tout de suite. C'est un domaine sur lequel nous allons dépenser beaucoup et énormément d'énergie. D'où notre focus sur des problèmes spécifiques.

Silicon.fr : Faut-il automatiser ou orchestrer ?

La problématique est d'orchestrer des technologies et des devices différents. C'est la combinaison de l'orchestration avec les fournisseurs de solutions qui doit aboutir à l'automatisation.

Mais à l'inverse trop d'automatisation peut devenir rigide. Il faut faire les deux, mais cela nécessite de faire des aménagements.

Silicon.fr : Vous disposez de plusieurs offres d'infrastructures cloud. Laquelle pourriez-vous privilégier ?



Nous souhaitons laisser le choix au client, par exemple l'open source en France. Dell supporte le choix du client. Et nous supportons les leaders, qu'ils soient open source ou propriétaires. Nous devrions par exemple proposer notre offre cloustack au quatrième trimestre.

Nous avons un moteur de politiques robuste, qui fait partie de ce que nous faisons pour l'industrie.

La règle dans nos acquisitions est qu'elles doivent nous permettre d'arriver au résultat attendu. C'est un problème d'intégration et nous devons monitorer afin de contribuer à la transformation et la migration vers les nouveaux environnements.

Silicon.fr : Plusieurs acquisitions concernent la sécurité...

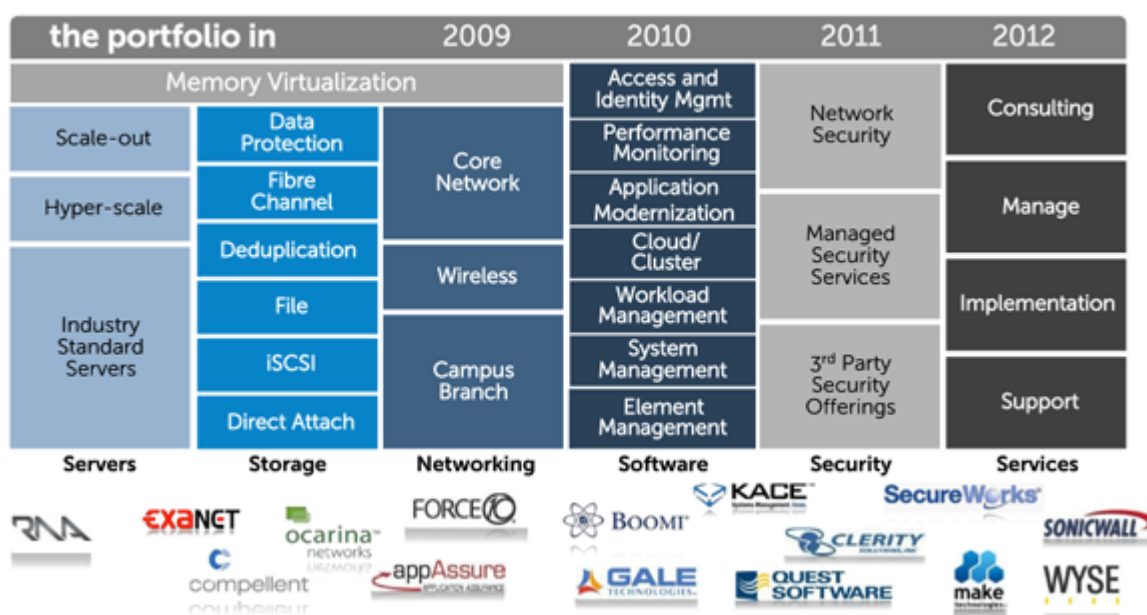
Regardez l'évolution de l'industrie. Vous constaterez l'existence de grands revenus associés. À ce titre, l'acquisition de SonicWall est critique et elle apporte une nouvelle couche de sécurité.

La gestion des identités doit apporter de plus en plus de sécurité. Et le rôle de la sécurité va continuer d'évoluer, avec de plus en plus de données. Les nouveaux challenges portent sur l'accessibilité, l'augmentation du nombre d'applications, d'infrastructures, d'utilisateurs et d'accès.

Silicon.fr : Et chaque acquisition apporte son lot de brevets...

Ce sont autant de morceaux de technologies qui sont différenciateurs.

Building out our end-to-end capabilities



Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)