sageza

Coup d'œil

10 janvier 2006

La migration sans désagréments

Par Clay Ryder

Toute entreprise se doit un jour ou l'autre de moderniser son environnement informatique vieillissant. Bien qu'à la pointe de la technologie le jour de son installation, un système finit toujours par coûter cher en coûts de maintenance. Quantité de chefs d'entreprises pensent que pour moderniser une technologie il leur suffit de passer un coup de fil à leur fournisseur. Or, ce dernier ne dispose pas forcément de la meilleure solution du marché à l'instant. Qu'ils souhaitent moderniser un système devenu obsolète et dont les coûts de maintenance sont prohibitifs ou mettre à niveau leur système pour répondre à leurs besoins croissants, les clients doivent peser minutieusement le pour et le contre avant de décider de conserver ou d'abandonner leur fournisseur. Quoi qu'il en soit, une modernisation est l'opportunité pour les clients de faire migrer leur plate-forme informatique et de déterminer quel fournisseur serait à même de répondre au mieux à leurs besoins.

L'avenir des systèmes informatiques

Les entreprises misent aujourd'hui beaucoup sur leurs investissements informatiques pour atteindre leurs objectifs stratégiques, et ce quelle que soit leur taille. D'ailleurs, plus les fonctionnalités et performances des technologies évoluent, plus les entreprises voient en elles un moyen efficace de gagner en compétitivité. Parallèlement à cela, malgré leurs bons et loyaux services rendus plusieurs années durant, la plupart des solutions finissent par devenir obsolètes : elles ne suffisent plus pour supporter les charges de travail sans cesse croissantes et/ou viennent à coûter si cher en maintenance que même de grands travaux de modernisation ne suffiraient pas à les rendre rentables à nouveau. Suite aux grandes évolutions opérées ces dix dernières années sur le marché, quantité de plates-formes ont été reléguées au placard ou abandonnées par leurs fournisseurs, forçant leurs utilisateurs à faire des choix stratégiques pour l'avenir de leur infrastructure informatique. Toutefois, le choix des technologies sous-jacentes n'est plus influencé uniquement par l'excellence technique. En effet, quantité d'autres facteurs rentrent désormais en ligne de compte dans le choix final des clients quant à leurs investissements dans des solutions informatiques.

Les critères de choix d'un fournisseur de solutions informatiques

Etant données les restrictions budgétaires subies par les services informatiques des entreprises, il est essentiel que les investissements informatiques offrent un retour conséquent, tant dans l'immédiat qu'à l'avenir. Les solutions basées sur des produits dont la feuille de route paraît floue ou qui présage d'importantes modifications futures, côté matériel ou logiciel, exposent l'entreprise à des risques. Il en va de même pour les solutions incapables d'évoluer au gré des besoins croissants de l'entreprise, qui risquent d'offrir un moindre retour sur investissement. Les solutions propriétaires, quant à elles, sont également sources de problèmes puisqu'elles cantonnent les investissements informatiques à un seul fournisseur, lequel peut un jour décider de ne plus fournir la solution adoptée par l'entreprise et ne lui laisse ainsi qu'une seule possibilité : migrer vers une autre solution.

Une bonne plate-forme est une plate-forme soutenue par un vaste écosystème de services de support. Cet écosystème doit se composer de multiples participants, notamment de fournisseurs de plates-formes, d'intégrateurs, de revendeurs à valeur ajoutée (VAR) , de développeurs et de communautés Open Source, pour n'en citer que quelques-uns. Les applications sont la source de valeur ajoutée par excellence qu'un fournisseur

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Copie et diffusion interdites sans autorisation écrite

peut offrir à ses clients. Sans elles, l'infrastructure sous-jacente n'aurait aucun intérêt. Le support d'une plate-forme passe par la coopération des meilleurs fournisseurs du marché, spécialistes d'une multitude de domaines verticaux et horizontaux. Ce n'est qu'ainsi qu'une plate-forme peut être abordable sur le marché grand public, chose qu'un nombre restreint de fournisseurs ne peut assurer, face aux besoins extrêmement variés des clients et à la multitude des solutions demandées.

IBM et sa gamme de serveurs eServer en réponse aux principaux besoins du marché

IBM est un acteur de premier plan sur le marché de l'informatique, particulièrement réputé pour ses décennies d'innovations. On peut toutefois se demander si cette expertise de l'innovation se traduit obligatoirement par de la valeur ajoutée et une plus grande stabilité pour les clients en quête de solutions informatiques. Pour répondre à cette interrogation, examinons la position de « Big Blue » pour chacun des facteurs qui déterminent aujourd'hui le choix d'un bon fournisseur.

IBM propose l'une des gammes de plates-formes les plus étendues du marché. Avec son mainframe System z inégalé, son serveur UNIX System p à processeur RISC, sa solution intégrée i5, leader de l'industrie, son serveur System x à architecture x86 basé sur les standards de l'industrie et ses systèmes BladeCenter de pointe, IBM offre indéniablement un grand choix de matériels à ses clients. IBM propose également une grande variété de systèmes d'exploitation, notamment Windows sur System x et i5, AIX et i5/OS sur i5 et System p, z/OS sur système mainframe et Linux sur toutes les plates-formes IBM. Ses architectures POWER et x86 d'Intel/AMD sont disponibles en systèmes autonomes, lames et SMP. Ainsi, quelle que soit leur taille, toutes les entreprises ont l'assurance de trouver la configuration adaptée à leurs besoins, qu'il s'agisse d'une offre Express pour PME-PMI, d'un système i5/p5 modèle 595, extrêmement évolutif, ou d'un serveur System z9, gage de hauts niveaux de sécurité et de stabilité. Les clients dotés de Linux ou de AIX peuvent passer d'un p5 505 à 1 processeur à un p5 595 à 64 processeurs sans changer d'architecture ou de système d'exploitation. Les systèmes évolutifs de pointe des autres fournisseurs, quant à eux, nécessitent le remplacement de l'UC (HP avec Itanium) ou du système d'exploitation (Sun X25 avec Solaris), ce qui constitue plus un changement de plate-forme qu'une véritable modernisation.

Toutefois, les serveurs ne constituent qu'un composant parmi tant d'autres de l'infrastructure informatique. En effet, les systèmes de stockage font eux aussi l'objet d'une demande sans cesse croissante des entreprises, ce qui était tout bonnement inimaginable il n'y a de cela que quelques années. IBM propose donc une large gamme de solutions de stockage optique, ainsi que de stockage sur bande ou disque, en réponse aux besoins de tous types d'entreprises, des plus petites entités aux grandes multinationales. Ces solutions s'accompagnent de services gérés et professionnels gages d'une valeur ajoutée quantifiable, qui permettent aux acteurs de l'entreprise de se concentrer sur leur cœur de métier et non sur leurs technologies informatiques. Parmi ces services, citons notamment l'assistance à la migration : L'offre AMS (Application Management Services) d'IBM propose aux entreprises des services d'évaluation et d'analyse de leur environnement pour accélérer la migration de leurs solutions concurrentes vers des solutions IBM, en limitant les risques. Outre les considérations de programmation pure, la maîtrise des coûts et la réduction des besoins de formation figurent au palmarès des objectifs. Autre point crucial : ces services n'impliquent pas que le client soit exclusivement équipé de systèmes IBM. Un client pourra, par exemple, faire migrer son système SUN vers un système IBM System p tout en conservant sa base de données Oracle et ses données EMC.

Une feuille de route solide soutenue par un fournisseur à la stabilité financière éprouvée : voilà le must en matière d'informatique. Or, dans ce domaine, les preuves d'IBM ne sont plus à faire : chiffre d'affaires en progression constante et seul fournisseur dont les parts augmentent sur le marché des systèmes UNIX. Extrêmement bien positionnée sur le marché, POWER est l'architecture standard de l'industrie pour les serveurs 64 bits. Nous ne pouvons pas en dire de même des autres solutions 64 bits du marché, notamment Itanium et Opteron, distribuées par un nombre restreint de fournisseurs ou davantage destinées à une niche du marché. Les systèmes de « Big Blue » supportent également tous Linux, contrairement à la plupart des systèmes concurrents, ainsi que Windows sur System x et i5.

Il est aujourd'hui impossible pour un fournisseur d'offrir à lui seul toutes les composantes qui font d'une solution informatique un système de pointe. Tous doivent s'entourer de multiples partenaires aux multiples

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Copie et diffusion interdites sans autorisation écrite

compétences. IBM collabore avec plus de 90 000 partenaires commerciaux, parmi lesquels quantité de développeurs et d'ISV dépendant de ses plates-formes, lesquelles peuvent donc supporter un nombre illimité d'applications. Les partenaires de cet écosystème travaillent main dans la main pour offrir aux clients d'IBM des services de support absolument inégalés sur le marché. Ce sont eux qui offrent aux clients d'IBM la valeur ajoutée qu'ils sont en droit d'attendre de solutions informatiques de pointe.

L'autre point qu'il est important de ne pas négliger et auquel les entreprises pensent souvent au dernier moment est de savoir si leurs solutions peuvent générer une valeur ajoutée ou un retour sur investissement à la hauteur des investissements consentis, y compris des coûts d'intégration. IBM offre à ses clients quantité d'options de financement pour les aider à mieux aligner leurs dépenses sur leur retour sur investissement, tout en les aidant à optimiser durablement leurs investissements stratégiques : des avantages que ne peuvent leur offrir les réseaux de distribution plus traditionnels.

Synthèse

Avec sa gamme de serveurs IBM Systems, IBM offre aux entreprises le plus grand choix de plates-formes actuellement disponible sur le marché, des serveurs à architecture Intel x86 standard de l'industrie aux mainframes ultra intégrés et hautes performances, en passant par les solutions RISC, flexibles et extrêmement évolutives. Mais au-delà du matériel, viennent le système d'exploitation et les applications. D'où l'intérêt d'un écosystème de partenaires et de fournisseurs de services de support, comme celui d'IBM, composé de milliers d'ISV, de centaines d'intégrateurs et de revendeurs à valeur ajoutée, ainsi que d'une armada de développeurs et d'autres types de partenaires commerciaux. Ces acteurs collaborent pour offrir aux entreprises des solutions verticales parfaitement adaptées à leurs besoins spécifiques, gages d'une réelle valeur ajouté, ainsi que des solutions horizontales, capables de simplifier leur infrastructure informatique pour réduire leurs coûts d'exploitation et les aider à maintenir durablement leur compétitivité. Assorties des services professionnels et des offres de financement d'IBM, ces solutions sont l'assurance pour les entreprises de systèmes uniques et innovants, en réponse à leurs besoins spécifiques, quels qu'ils soient.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Copie et diffusion interdites sans autorisation écrite