



Bull, avec Datallegro, explicite ses ambitions sur les entrepôts de données

9 oct. 2007 | 15:24 BST

Par Yves Grandmontagne

Retour sur l'accord passé entre Bull et Datallegro, quand le géant européen se lance dans le 'datawarehouse' alternatif

Bull a signé un accord de distribution des entrepôts de données de Datallegro, une start-up américaine originale qui propose une solution de datawarehouse (entrepôt de données) alternative. Bruno Pinna, directeur marketing de Bull, et Dominique Grelet, responsable de l'offre, répondent à nos questions.

Quelle est la stratégie de Bull avec cet accord ?

Notre stratégie est d'attaquer les entrepôts de données. C'est un domaine que Bull couvre depuis plus d'une dizaine d'années (*avec un accord de distribution des solutions de Taradata*). Notre activité de services est importante dans le domaine des grands entrepôts de données.

La BI (*business intelligence*) est également un de nos axes de développement. Elle fait partie des sept grands axes que nous avons identifiés en interne pour Bull, mais également à la demande de nos clients.

Pourquoi un partenariat avec Datallegro ?

Nous avons toujours besoin de solutions dans le domaine des grands datawarehouse. Nous avons longtemps travaillé avec Teradata, mais des choses ont changé, dont d'ailleurs des clients que nous avons en commun.

Datallegro nous permet d'abaisser le prix d'entrée, et nous apporte également la standardisation des technologies tant matérielles que logicielles. Surtout logicielles ! C'est une révolution que l'on vit, avec des composants logiciels qui deviennent des standards. A l'image des bases de données open source et des composants réutilisables.

Quant au prix, c'est vrai, il est très différent...

Votre implication dans l'open source vous a-t-elle influencé ?

L'accord entre en effet dans notre stratégie open source. Avec l'adoption des moteurs de bases de données comme Ingres, par exemple. De plus, c'est une stratégie qui nous permet d'accéder à énormément de passerelles possibles. L'approche de Datallegro est intéressante, qui fournit des composants opens source avec une grande expertise.

Qu'est-ce qui vous a guidé dans ce choix ?

Plusieurs mois de réflexion nous ont montré que nous avons de nombreux clients potentiels. L'aspect prix est important. L'aspect appliance - nous préférons 'solution prête à l'emploi' - également.

Beaucoup de clients nous ont demandé des preuves de concept (*proof of concept*). On voyait vers quoi le marché se dirigeait, et l'intérêt que lui portent quelques grands comptes

Le ticket d'entrée du datawarehouse de très grande performance est également considérablement abaissé. Nous allons pouvoir adresser des clients que nous ne pouvions pas adresser auparavant. Datallegro a quelques gros clients aux Etats-Unis, mais nous allons attaquer les grosses entreprises moyennes.

Et la solution s'insère totalement dans le système d'information existant du client. Il faut d'ailleurs moins de 30 jours pour qu'elle soit opérationnelle.

Et sur la BI ?

Toutes les solutions sont valides. Bull est d'ailleurs partenaire de SAS, Business Objects, Informatica et Microsoft. Nous n'avons pas à imposer un acteur plutôt qu'un autre, il n'y a pas de figure imposée.

Quelles sont vos ambitions ?

Nous sommes un vecteur d'accélération considérable pour Datallegro, en France, mais aussi en Europe. Nous sommes déjà sur des preuves de concept, avec une demi-douzaine de projets lancés ou qui vont l'être. Nous sommes sur l'action.

Nous visons les sociétés clientes de Bull, mais également les nouveaux clients. Nous allons pouvoir sortir de nos clients traditionnels pour démarcher des grandes entreprises, dans la distribution, les télécoms, les services, où nous avons des discussions avancées.

Les projets tournent autour de quelques centaines de milliers d'euros, ce qui représente un potentiel d'affaires important. Nous avons testé la réponse du terrain, et pensons vendre plusieurs dizaines de solutions sur une année.

La certification des machines Bull est en cours ou effective chez Datallegro, elle présente un fort intérêt pour tous les pays d'Europe.

Comment voyez-vous évoluer l'offre ? Et le stockage à la demande ?

Bull a tout d'abord la capacité d'adresser des demandes plus petites et de démarrer avec 2 To en rack, pour aller jusqu'à 12 To et plus en ajoutant des racks. C'est le mécanisme de la capacité à la demande.

Ensuite, nous travaillons sur ce que nous surnomons le 'DWaaS', le 'Datawarehouse as a service', pour proposer un coût d'acquisition moins important.

Nous avons donc intégré le stockage à la demande dans nos offres, et il fait déjà l'objet d'un accord avec Datallegro. Nous envisageons ce type de modèle économique, qui mélange l'infogérance et le partenariat.

Cela fait l'objet d'une réflexion au sens large et dans notre relation avec Datallegro. Il ne s'agit pas de modifier notre relation dans l'immédiat, mais d'apporter la garantie de la sécurité des données. C'est un sujet que l'on connaît bien et qui est important. Nous devons donner la garantie que les données sont totalement isolées.

Et si vous aviez un message à faire passer ?

L'introduction de Bull dans les datacenter à grande échelle est stratégique pour répondre à une demande globale. Datallegro devient une composante essentielle de l'offre Bull, pour s'attaquer aux grands systèmes décisionnels, pour gérer les grands volumes comme pour répondre aux problèmes d'interrogation.

Les partenariats dans lesquels Bull s'engage répondent à ces attentes. Concernant Datallegro, c'est aujourd'hui une société totalement privée, avec des actionnaires comme Intel. Leur plan de développement est connu, et ils marchent vers une IPO.

Avec eux, nous apportons un service à nos clients. C'est également le moyen de pousser nos propres produits dans le contexte Datallegro.

Tout sur la BI en France : [lisez notre dossier spécial](#)

© 2000 - 2006 Silicon.fr - VNU Business Media Europe