20 Novembre 2009

Brocade bénéficie des ambitions de Cisco dans les infrastructures

19.11.09 - Johann Armand

Index de l'article

Brocade bénéficie des ambitions de Cisco dans les infrastructures

La compétion avec Cisco

Un an après, Régis Harault, Country Manager France de Brocade, fait le bilan du rachat de Foundry Networks. La filiale français est parvenue à se maintenir en croissance en 2009 et ressent la reprise.

Channelnews : Un an après le rachat de Foundry Networks, quel est le bilan pour Brocade ?

Régis Harault : Avec le rachat de Foundry Networks en décembre 2008, nous sommes passés du statut de leader des réseaux SAN (avec plus de 80% de la base installée) à celui d'acteur global dans le domaine des réseaux, au même titre que Cisco ou que HP. Gartner nous considère d'ailleurs comme l'un des trois leaders du marché des réseaux dans le cadre de son quadrant magique.

Comment s'est passée l'intégration et quel est l'effectif de la filiale française désormais ?

Régis Harault : Nous avons intégré l'équipe de Foundry France, soit une dizaine de personnes, courant mai dernier. Les commerciaux vendent désormais tout le portfolio Brocade mais les consultants avant-vente sont restés spécialisés par familles de produits. Nous n'avons pas eu à déplorer de départ. Nous franchirons la barre des 50 personnes au cours de l'année 2010.

Qu'est ce qui a changé dans le réseau de distribution ?

Régis Harault : Nous avons conservé les mêmes grossistes (à savoir Magirus et Arrow ECS) et les mêmes partenaires (une vingtaine). Nous nous sommes contentés de segmenter ces derniers en trois catégories : les Elite (BSO, Caliseo et Bull), qui s'engagent à réaliser au moins 3 millions de dollars par an, les Premier (+ de 1 M$ - parmi lesquels Ineo, Tibco, Spie…) et les Select.

Historiquement, la part de la distribution était marginale dans vos revenus, votre stratégie ayant toujours été de privilégier l'OEM. Qu'en est-il désormais ?

Régis Harault : En effet, la distribution ne pesait encore que 5% de nos revenus il y a deux ans. Actuellement, c'est 35%. D'ici à deux ans, sa part devrait atteindre 50% du chiffre d'affaires. La

croissance de l'indirect sera essentiellement alimentée par celle du business IP, l'activité SAN continuant d'être majoritairement tournée vers l'OEM. A noter toutefois que nous avons signé au cours de l'année des contrats OEM sur la partie IP avec IBM et Dell, ce qui représente un nouveau modèle sur ce marché.

Avez-vous réussi à faire de la croissance en France sur votre exercice fiscal 2009 clos fin octobre ?

Régis Harault : Notre activité réseaux IP est restée flat sur un marché qui a reculé de près de 30% en 2009. Quant à notre activité SAN, elle a continué à progresser mais beaucoup moins rapidement que par les années passées.

Comment se présente l'exercice 2010 ?

Régis Harault : Nous sentons une reprise depuis le mois d'octobre en France. Les objectifs qui nous ont été fixés sont comparables à ceux de la corporation, qui prévoit de quintupler son chiffre d'affaires au cours des cinq prochaines années et atteindre les 10 milliards de dollars de chiffre d'affaires.

L'initiative de Cisco dans le domaine des serveurs et son alliance avec EMC ne risquent-ils pas de vous causer du tort ?

Régis Harault : Au contraire ! L'annonce de la plate-forme UCS par Cisco s'est immédiatement traduite par la prise de distance de ses principaux partenaires, à savoir HP, IBM et Dell. Le premier vient d'annoncer le rachat de 3Com et les deux autres ont signé des accords OEM avec nous sur la partie LAN. Cantonné jusqu'à présent au marché nord-américain, l'accord Dell va être étendu à l'Europe à partir de janvier. UCS est une architecture propriétaire. Nous respectons notre écosystème en laissant le choix à nos clients de leurs serveurs et de leurs baies de stockage.

Tout de même, Cisco détient 73% des parts de marché dans les réseaux LAN et vous 3% !

Régis Harault : Certes, il y a encore du chemin mais nous avons des atouts. Nous sommes maîtres de l'évolution de nos produits et nous assurons la compatibilité ascendante avec les générations précédentes, contrairement à Cisco.

Quelles ont été vos principales actualités produits au cours de l'exercice fiscal écoulé ?

Régis Harault : Sur la partie SAN, nous avons lancé au début de l'année nos premiers châssis backbone full 8 Gb FCoE Ready, les DCX45. Le mois dernier, nous avons sorti un nouveau routeur FC/IP, le 7600. Sur la partie réseaux IP, nous avons amélioré les performances de notre famille de routeurs MLX, mis sur le marché une gamme de petits switches PoE+ et sorti un loadbalancer hautes performances ADX. Enfin, la grande nouveauté a été la sortie de notre première gamme complète FCoE, avec notamment des adaptateurs CNA (Converged Network Adaptaters) FCoE/CEE, des commutateurs FC/FCoE (série 8000) déclinés en version « top of the rack » et blade.

Comment démarrent les ventes de la gamme FCoE ?

Régis Harault : C'est encore un marché embryonnaire. Les premiers clients en sont encore au stade des maquettes et des tests. Je pense que les premières véritables réalisations n'arriveront pas avant 2011 et qu'il faudra attendre 2015 pour les déploiements massifs. Ce sont des équipements réservés à de très grands clients de par leurs prix et qui ne conviennent qu'à des projets de construction de datacenters de nouvelle génération.

Vous avez brusquement arrêté votre activité File au début de l'année sans plus d'explications. Pourquoi ?

Régis Harault : C'était une activité bâtie sur la technologie Tacit (dont nous étions actionnaires mais pas majoritaires) et qui ne donnait pas les résultats escomptés. Ce sont finalement les technologies de compression qui ont eu les faveurs du marché au détriment des technologies de virtualisation comme celle de Tacit. Du reste, la technologie a été abandonnée par Blue Coat, qui en avait hérité via le rachat de packeteer.

http://www.channelnews.fr/accueil/interviews/96/5002-brocade--nous-respectons-notre-ecosysteme-en-laissant-choisir-nos-clients.html