

Après la gratuité, VMWare réfléchit à sa tarification

Comment analysez-vous la situation de la virtualisation dans l'informatique des entreprises ?

Carlos Escapa, VMware : Le marché de la virtualisation est arrivé à maturité, c'est un état de fait que traduit d'ailleurs la série d'événements liés à ce thème à l'initiative de plusieurs acteurs. Et la France a rattrapé son retard en la matière. D'ailleurs, toutes les entreprises du Cac 40 sont maintenant équipées en solutions de virtualisation, en production. Et les déploiements ne concernent pas seulement les datacenters, mais de plus en plus directement les différents départements de ces entreprises.

Depuis 6 mois, nous constatons une adoption en masse de la virtualisation par les PME/PMI.

Comment cela se traduit-il dans vos résultats ?

C.E. : Alors que nous comptons 3.000 clients français en décembre 2007, nous avons dépassé les 4.500 aujourd'hui, sur un total d'environ 120.000 dans le monde.

VMWare a enregistré une croissance de 60 % de ses revenus au premier semestre, générant plus d'un milliard de dollars de facturation. Selon IDC, le marché de la virtualisation (tous environnements confondus) a cru de 68,5 % en 2007 à 1,68 milliard de dollars. L'année dernière VMWare a affiché une hausse de 88 %, et IDC nous crédite de 76 % de part du marché mondial.

Quels leviers ont permis de dynamiser ce marché ?

C.E. : La virtualisation devient un sujet important pour les DSI de plus en plus soucieux de leur écoresponsabilité, même si la consommation électrique informatique n'est pas forcément gérée par le service informatique en France.

Lors des entretiens informatiques d'Opio, les spécialistes ont évalué à 15 % l'augmentation annuelle de cette consommation. Au-delà des discours, les entreprises ne souhaitent pas entacher leur image en la matière. C'est pourquoi les SSII et les intégrateurs se voient réclamer des infrastructures moins gourmandes.

Le raccourcissement du *time-to-market* pour lancer de nouveaux produits avec des services de support et d'information au consommateur représente aussi une opportunité. En effet, une architecture virtualisée accélère fortement le temps de déploiement.

Dans le cadre de migrations et de fusions-acquisitions, la virtualisation apporte plus de flexibilité pour atténuer le frein incarné par les systèmes informatiques. Et cela vaut autant pour les grandes entreprises que pour les PME/PMI.

Par ailleurs, les fournisseurs de services et les éditeurs voient dans la virtualisation une facilité pour les évolutions vers leurs nouvelles versions. Ainsi, Microsoft vient de valider 31 de ses applications pour les environnements virtualisés. Microsoft a aussi mis fin à sa taxe sur VMotion concernant ses applications.

***Avec les serveurs multiprocesseurs et multicœurs, la virtualisation sur plusieurs serveurs physiques...
Comment trouver un mode de facturation lisible et simple ?***

C.E. : Actuellement, nous facturons uniquement au nombre de processeurs, quel que soit le nombre de machines. Cependant, nous étudions différentes pistes intégrant toutes ces nouvelles architectures du monde x86.

Les compétences se démocratisent-elles au même rythme que l'accélération du marché ?

C.E. : En janvier, VMware comptait 12.000 techniciens VCP (VMWare Certified Professional) en Europe, soit plus de 50 % de nos certifiés. La France comptait elle 662 certifiés en début d'été 2008. À titre de comparaison, La France totalise environ 15 000 administrateurs certifiés Cisco.

Qu'allez-vous vendre maintenant que votre hyperviseur est gratuit ?

C.E. : Notre hyperviseur gratuit ESXi (de dernière génération) a été téléchargé 44.000 fois depuis sa mise à disposition sur le Web fin juillet. Cette version gratuite a été allégée de la couche d'administration, dont l'implémentation était responsable de 85 % des failles de sécurité. De plus, ces ventes représentaient moins de 1% de notre chiffre d'affaires. Cette évolution vers la gratuité ne fait que suivre l'évolution naturelle de notre économie. Le retour sur investissement de nos clients se fait surtout en fonction de la valeur ajoutée que nous pouvons leur apporter au-delà de la simple virtualisation. L'automatisation et l'administration seront les tendances majeures des mois à venir.

Allez-vous annoncer des fonctions supplémentaires d'administration ? Si oui, ne craignez-vous pas de concurrencer HP, Microsoft (System center), Computer Associates ou IBM, entre autres ?

C.E. : Premièrement, nous exposons toutes les fonctions de nos produits afin qu'ils collaborent au mieux avec toutes ces solutions d'administration. Enfin, pour l'extension des fonctions je vous donne rendez-vous lors de VMWorld à Las Vegas (*) mi-septembre.

(*) A suivre... Silicon.fr sera présent à cette convention