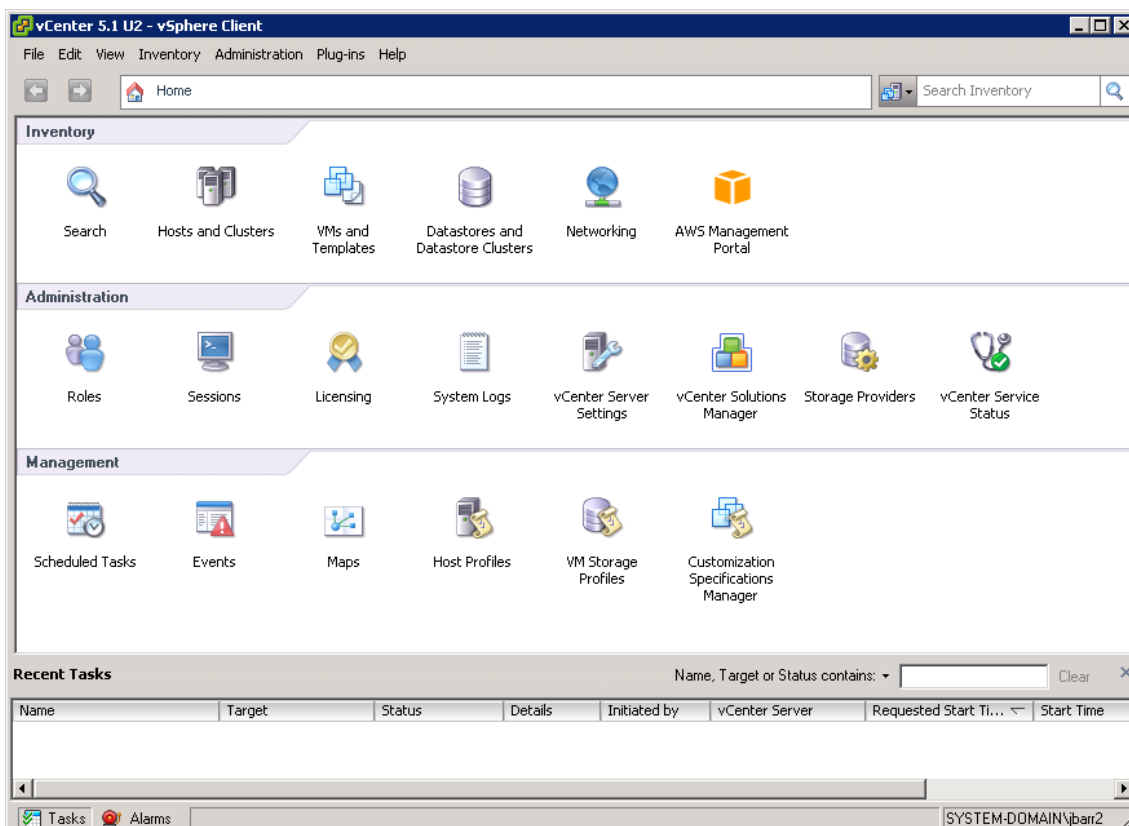


[AWS attire les clients de VMware en s'invitant dans vCenter](#)

Cheval de Troie, bombe furtive, percée dans l'environnement VMware... les médias anglo-saxons ont le titre assassin pour parler du dernier plug-in annoncé par **Amazon Web Services**. Le fournisseur de cloud public a présenté en fin de semaine dernière **AWS Management Portal pour vCenter**. Cela signifie que les administrateurs de datacenters vont pouvoir intégrer, gérer et piloter des ressources acquises dans le cloud d'AWS à partir de la console d'administration de VMware. Le leader du IaaS est parti du constat que beaucoup de grandes entreprises sont intéressées par les concepts du cloud public comme la rapidité d'allouer des ressources, l'évolution du mode Capex en Opex, la réduction de coûts, mais sont bloquées par l'apprentissage de nouveaux outils.

Pour pallier ce problème de « choc des cultures », AWS a donc publié **un connecteur pour vCenter** qui s'intègre parfaitement dans la console d'administration de VMware. Concrètement, **Jeff Barr**, cloud évangéliste chez Amazon explique [sur un blog](#) que « avec ce portail, vous pouvez lancer des instances EC2 rapidement. Vous pouvez même importer des images « gold » de VMware dans EC2, à travers la fonction VM Import ». Pour les nouveaux utilisateurs, Jeff Barr souligne que « le processus d'identification d'accès aux VM se fait via l'**intégration d'Active Directory et RBAC** ». Il note également que ce connecteur est téléchargeable gratuitement.



Un parasitisme assumé

Cette intégration a pour but de développer le cloud hybride auprès des entreprises. La plupart d'entre elles regardent le cloud privé dans une logique **de consolidation et d'automatisation** de leurs processus au sein des datacenters. Elles regardent souvent le cloud public pour des pics d'activité ou pour la création de plateformes de tests pour de nouvelles applications. En se connectant à Vcenter, AWS s'attaque directement à VMware qui a lancé il y a quelques mois une fonctionnalité similaire avec **vCloud Hybrid Services**. Cette solution oriente les utilisateurs vers le cloud made in VMware.

Il reste maintenant à savoir comment va réagir VMware à cette annonce. Amazon a su profiter de l'ouverture de la plateforme vCenter pour s'y connecter et attirer vers ses services des clients de l'éditeur de solutions de virtualisation. La guerre des prix dans le cloud public ne suffit plus, la différenciation se fera aussi dans les moyens de capter le client pour l'amener à utiliser et à consommer du IaaS. AWS a trouvé une voie pour le faire en s'appuyant sur la base clients d'un de ses concurrents, au risque d'être accusé de **parasitisme**.

A lire aussi :

[Cloud : plus d'un milliard par trimestre pour AWS](#)

[Cloud : comment Sodexo cuisine AWS](#)