

AWS + VMware : un accord qui peut changer la face du Cloud

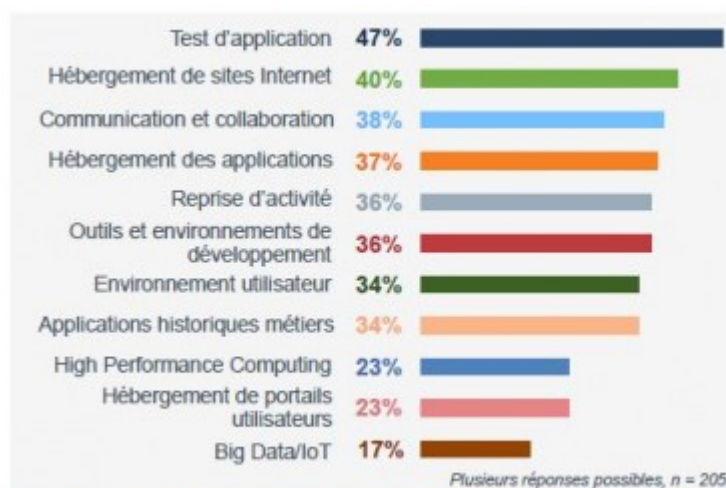
Hybride. Qui aurait cru pouvoir lire un jour ce mot sur le site de AWS, l'activité Cloud d'Amazon, qui, jusqu'à tout récemment, martelait que le seul 'vrai' Cloud était celui qu'il vendait, des offres par définition 100 % Cloud public. Depuis, [l'accord signé avec VMware](#) est passé par là. Même s'il est trop tôt pour juger de la pertinence des offres nées de ce partenariat (il faudra patienter jusqu'à la mi-2017), le partenariat a, sur le papier, de quoi changer pas mal la donne.

L'accord prévoit que VMware va exploiter les infrastructures d'AWS pour proposer des architectures de Cloud hybrides à ses clients. Les administrateurs d'infrastructures VMware dans les entreprises pourront utiliser leur vCenter pour provisionner des infrastructures sur AWS. La solution, baptisée VMware Cloud on AWS, sera vendue par le leader de la virtualisation, dont les technologies animent un grand nombre de Cloud privés au sein des grandes entreprises, mais bénéficiera d'une intégration native avec les autres services du leader du Cloud. Citons par exemple les systèmes de gestion de données d'AWS (Aurora, DynamoDB ou Redshift) ou l'offre de réseau privé (Direct Connect).

Mariage de raison

« Cet accord montre que même pour AWS, le Cloud hybride est désormais une réalité qu'il ne peut ignorer, commente Matthieu Pujol, analyste principal chez PAC. Côté VMware, c'est la reconnaissance d'AWS comme standard du Cloud public. On ne sait pas qui a pris l'initiative de ce rapprochement, mais cela ressemble fort à un consentement mutuel. » A une alliance de raison entre le leader du Cloud privé et celui du Cloud public, a-t-on envie d'écrire. « AWS et VMware étaient jusqu'alors les phares technologiques de deux approches exclusives. Mais les systèmes d'information ne fonctionnent pas sur la base d'approches exclusives », note l'analyste. « C'est une reconnaissance du fait que le leader de la virtualisation sur les Cloud privés doit s'entendre avec l'entreprise leader du Cloud public, parce que, s'ils sont à couteaux tirés, ce sont les clients qui souffrent et sont frustrés », remarque Jason Deck, le vice-président stratégie de Logicworks, un partenaire tant de VMware que d'AWS, dans les colonnes de CRN.

Une étude, menée par PAC auprès de 205 entreprises hexagonales de plus de 500 salariés en mars dernier, montrait d'ailleurs la volonté des organisations de développer les usages du Cloud hybride, même si seulement une entreprise française sur quatre possède, à ce jour, une 'vraie' informatique hybride, selon le cabinet d'études. Dans l'étude, un dirigeant interrogé sur deux pointe les difficultés que créent les problématiques d'intégration entre Cloud. C'est

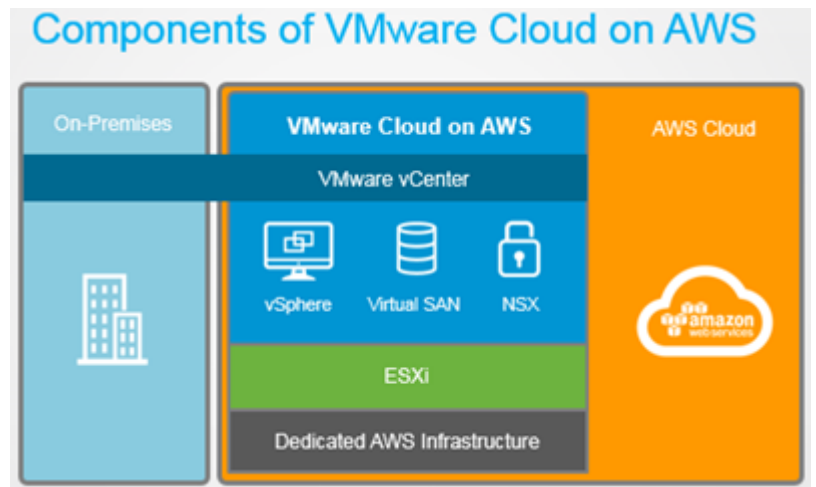


g. 6: Types de workloads/tâches gérés sur des environnements de Cloud Hybride

précisément sur ce point que porte l'accord entre VMware et AWS.

Un deuxième hyperviseur sur AWS

Pour acter ce rapprochement, les deux fournisseurs ont dû bousculer leurs habitudes, et accepter d'amender leur stratégie. Pour l'activité Cloud d'Amazon, le partenariat implique d'autoriser un tiers à installer un nouvel hyperviseur sur ses infrastructures 'nues' (VMware accédant à des serveurs *bare metal* du géant du Cloud). Jusqu'à présent, AWS s'appuie exclusivement sur ses technologies



maison, en l'occurrence un hyperviseur dérivé de Xen. Côté VMware, le partenariat avec Amazon devrait sceller les ambitions de l'éditeur dans le Cloud public, en particulier autour l'offre vCloud Air qui n'a jamais réellement décollé. Désormais adossé à AWS, on voit mal VMware poursuivre le développement de sa propre offre de Cloud public.

S'il est encore trop tôt pour dire quel impact l'accord aura sur le marché – les prix pratiqués et le niveau d'intégration proposé seront des facteurs clefs en la matière -, son potentiel est important. Permettre à la base installée de VMware de déployer à la demande des VM sur AWS pour étendre les environnements internes, tout en continuant à exploiter les mêmes outils de management, est clairement attendu sur le marché. Pour AWS, l'accord permet aussi de repousser l'offensive de Microsoft, qui via son Cloud Azure et son infrastructure de Cloud privé Azure Stack, possédait jusqu'à présent une avance sur les environnements hybrides pré-intégrés.

Menace pour OVH ?

L'accord devrait également bouleverser les équilibres concurrentiels pour les prestataires qui se sont immiscés sur ce marché. C'est par exemple le cas d'OVH qui propose une offre de Cloud privé basée sur les technologies de VMware. « Certes, c'est une menace sur une partie de leur activité, comme ça l'est pour d'autres acteurs comme Claranet ou Ecritel, estime Matthieu Poujol. Mais un OVH conservera toujours l'avantage d'être européen aux yeux des entreprises françaises. » Sur le papier, l'accord menace aussi les positions naissantes des brokers de Cloud, comme Alterway ou LinkbyNet en France. « Tout ce qui favorise l'hybridation des environnements est au contraire une bonne nouvelle, assure Stéphane Aisenberg, le Pdg de LinkbyNet. Notre positionnement repose avant tout sur les services au-dessus de l'infrastructure. Par ailleurs, AWS n'occupe qu'une partie du marché et n'est pas encore présent dans tous les pays ». Façon de dire que l'intégration demeurera au cœur des besoins des DSI... même après que l'union du leader du Cloud privé et de celui du Cloud public aura donné ses premiers fruits.

A lire aussi :

[Quand les entreprises ne vérifient pas la sécurité des services Cloud](#)

[De 17 à 27 datacenters : OVH va-t-il passer à l'échelle ?](#)

[Après AWS, Microsoft ouvrira en 2017 des datacenters en France](#)

Crédit photo : Shutterstock