

# Concurrence? Cisco lâche HP comme 'certified reseller'

La valise diplomatique fonctionne de façon étrange ces temps-ci entre certains géants IT. Pourtant, ce n'est pas d'aujourd'hui que bon nombre d'entre eux sont à la fois partenaires et concurrents.

Mais ici, ce qui étonne, c'est le canal d'information. Il a été confirmé (sources: *Network Computing*, *ComputerWorld*) que Cisco a profité d'une session en 'webcast' pour faire savoir qu'il ne renouvelera pas son contrat de « certified reseller » ou « system integrator », octroyé jusqu'ici à HP.

Mais le dirigeant de Cisco a atténué ses propos en ajoutant aussitôt que les contrats en cours seraient bien honorés et exécutés. Et qu'une autre forme de partenariat va être défini

Renseignement pris, il s'avère effectivement que le **contrat qui lie depuis plusieurs années Cisco et HP** -contrat qui vient à échéance le **30 avril 2010** – ne sera pas renouvelé.

L'information a été donnée par Keith Goodwin, '*senior vice president*' du programme 'Worldwide Partner' de Cisco, ce 18 février.

Il est ainsi établi ouvertement que Cisco, avec son **offre UCS** (*Unified computing systems*; cf. article : [Cisco annonce des extensions vers le 'datacenter 3.0'](#) ) reposant sur des serveurs lames (blade servers) est devenu concurrent direct de HP. De même, les rapprochements récents avec **NetApp** (cf. article [NetApp et VMware s'allient](#) ) juste après celui avec **EMC / VMware** ont suscité quelques questions chez HP.

Et inversement, Cisco ne peut pas fermer les yeux sur le **rachat en cours de H3C/ 3Com par HP** – une acquisition commentée par les analystes et la presse spécialisée comme « *frontale* » face à Cisco...

Dans la même journée, il se trouve également que HP a annoncé l'élargissement d'un accord de partenariat avec **QLogic**, fournisseur de commutateurs de 'datacenter' et de cartes adapateurs HBA à très haut débit (*Fibre channel* et *FCoE, Fibre channel over Ethernet*).

Commentaire de Keith Goodwin, Cisco: « *Nous adoptons cette attitude pour être transparent en tant que partenaire et clients. Nous allons concurrencer HP sur de futures affaires*» .

Cisco ne se sentirait plus très à l'aise en partageant des informations « propriétaires », telles que les orientations des nouveaux produits et des initiatives vers le réseau de revendeurs et partenaires.

De nouvelles discussions seraient lancées afin de concocter un nouvel accord dans les prochaines semaines, « *un accord qui reflète mieux l'état actuel de notre relation*» , a commenté Keith Goodwin.