

Docker vend son activité entreprises pour se concentrer sur les développeurs

L'heure des grandes manœuvres a sonné chez Docker.

Le ton était donné, au travers d'un mail interne [ayant filtré](#) il y a quelques semaines.

Rob Bearden, le patron d'alors, évoquait des « défis importants » dans un « contexte flou ». Il affirmait que l'entreprise s'était mise en quête de fonds pour « continuer à mettre en œuvre [sa] stratégie ».

C'est chose faite pour la levée de fonds : Benchmark Capital et Insight Partners, déjà actionnaires, ont [remis 35 millions de dollars au pot](#).

Mais cette opération n'arrive pas seule. Elle s'assortit, d'une part, de la nomination d'un nouveau CEO (Scott Johnson, jusqu'alors directeur produit). Et de l'autre, de la [vente de Docker Enterprise à Mirantis](#).

Au-delà d'un portefeuille technologique, le spécialiste OpenStack et Kubernetes acquiert un portefeuille de clients. Environ 750 au dernier pointage, dont « un tiers du Fortune 100 et un cinquième du Global 500 ». Il prend aussi sous son aile quelque 300 employés.

La distribution Docker Enterprise comporte actuellement trois niveaux de service qui incluent un support dédié, avec plus ou moins d'options de gestion et de sécurité. Elle permet de créer des images pour CentOS, Oracle Linux, Red Hat Enterprise Linux, SUSE Enterprise Linux Server, Ubuntu, Windows Server, AWS et Azure.

Mirantis projette une combinaison avec son offre Kubernetes « as a service ». L'orchestrateur Docker Swarm sera abandonné à terme. Il bénéficiera d'au moins 2 ans de support.

Et Docker dans tout ça ? Sa stratégie se recentre sur l'accompagnement des développeurs. Objectif : se poser en alternative aux offres managées sur Azure et AWS, pour éviter la dépendance à un fournisseur (*lock-in*).

Logo © Docker