

# Hyperconvergence : Cisco, Dell EMC et HPE sortent du Magic Quadrant

Où sont passés Cisco, Dell EMC et HPE ? [Depuis des années](#), les trois groupes occupaient une position avantageuse dans le « Carré magique » de l'hyperconvergence. Mais aucun n'est au rendez-vous de la dernière édition, que Gartner a publiée il y a quelques semaines.

Cette absence s'explique par un important changement de périmètre. *Exit les appliances* intégrées centrées sur le hardware ; place aux offres logicielles exploitables sur le matériel de multiples fournisseurs. Huawei aussi fait les frais de ce bouleversement. Nutanix et VMware, eux, se détachent un peu plus comme les deux « leaders ».

Le premier a pour lui une des bases installées les plus importantes et les plus loyales, explique Gartner. Le cabinet américain accorde aussi un bon point pour la couverture fonctionnelle. D'un côté avec la prise en charge de multiples hyperviseurs. De l'autre, avec l'intégration d'un bouquet de services : Era pour gérer les bases de données, Mine pour le *backup*, Calm pour le cycle de vie des applications...



Source: Gartner (December 2020)

## L'hyperconvergence vers le cloud public

Gartner se montre plus partagé sur l'offre Nutanix Clusters. Certes, elle ouvre la voie aux déploiements dans le cloud public, avec des licences sur site interchangeables. Mais son lancement est récent, si bien qu'elle n'est en production que sur AWS.

Autre point de vigilance concernant Nutanix : le coût de ses solutions, pas forcément les plus efficaces sur ce plan. VMware présente le même inconvénient, en plus d'une prise en main de vSAN qui peut se révéler délicate (et un support limité à un seul hyperviseur : ESX). Gartner salue, en revanche, ses partenariats avec les *hyperscalers*, en citant AWS, Microsoft, Google, Oracle, Alibaba et IBM. Ainsi que l'existence d'un vivier d'experts VMware, grâce à l'empreinte globale dont dispose l'éditeur.

Resté « visionnaire » d'une année sur l'autre dans le Magic Quadrant, Microsoft aussi dispose d'une empreinte importante. Y compris pour son réseau de partenaires. C'est ce que Gartner souligne. Tout en émettant des réserves sur la capacité du groupe américain à différencier son offre Azure

Stack HCI d'Azure Stack Hub... et à parvenir à la vendre sous sa forme désormais dissociée de Windows Server.

*Illustration principale © grover\_net via visualhunt.com / CC BY-ND*