

Infrastructure convergée : VCE poursuit l'aventure de VxBlock

VCE, l'alliance composée de Dell, Cisco et VMware poursuit son aventure pour une durée indéterminée dans le domaine de l'infrastructure convergente ou « convergée ».

Née en 2009, VCE s'est construite sur la réunion des serveurs et des commutateurs de Cisco, le stockage de données d'EMC (racheté par Dell [en 2016](#)) et la virtualisation de VMware ([propriété d'EMC](#) depuis 2003) en une architecture unifiée prépackagée : la gamme « Vblocks ».

Ces trois dernières années ont vu l'émergence des solutions ou « architectures » convergées puis « hyperconvergées » qui tendent à [réduire la complexité](#) de l'exploitation.

Aujourd'hui, [l'hyperconvergence](#) stricte n'est plus la seule voie de salut. Et priorité est donnée à la souplesse des configurations et aux services.

De la convergence à l'hyperconvergence

IDC considère qu'il existe trois segments de « converged systems » dont les systèmes de référence certifiés avec infrastructure intégrée (ou « architectures de référence »).

Ils intègrent le « hardware » serveur, des systèmes de stockage sur disque, des équipements réseau et des logiciels d'exploitation – le tout étant certifié pour le fournisseur.

Ici, l'intégration ou la « convergence » se fait dans une même baie ou un même rack : on connecte serveurs, unités de stockage (NAS ou SAN), via des commutateurs Ethernet en iSCSI ou ou Fibre Channel – bref, une architecture IT « classique ».

VCE, leader devant Nutanix et HPE

Sur ce segment, VCE, détient 27% du marché au 4e trimestre 2018 alors même que ce marché a progressé de 15% sur la même période. Les concurrents que sont Nutanix et HPE sont loin derrière, et on comprend mieux pourquoi ce partenariat n'a aucune raison de s'arrêter.

VCE s'appuie sur un seul produit, le [VxBlock 1000](#), et l'objectif est de cibler de nouveaux secteurs en entreprise.

« Le nouvel accord signé implique l'alignement permanent de la société sur plusieurs secteurs comme la direction, le développement de produit, le marketing et les ventes », écrit sur [le blog de Dell](#) le vice-président, Pete Manca. « Cela signifie que nous allons continuer à partager les feuilles de route des produits et à collaborer sur les activités de développement stratégique. »