

Riverbed se développe sur les infrastructures de performances applicatives

Location-Independent Computing. Derrière cette expression récente se cache un concept, celui de l'optimisation des applications distantes, principalement en SaaS (*Software-as-a-Service*) dans le Cloud. Ce concept a été inventé par Riverbed Technology.

Optimisation, du WAN à l'APM

En réalité, cette expression renvoie vers les technologies de Riverbed, en particulier celle qu'a lancée la start-up il y a 11 ans et qui continue d'être son cœur de métier, l'optimisation WAN (*Wide Area Network* ou réseau étendu) avec **Riverbed Steelhead**. (Lire « [Riverbed au service de la performance des IT](#) »).

Depuis, l'éditeur a étendu ses gammes avec **Riverbed Granite**, une solution de stockage en infrastructure convergée qui accélère la sauvegarde ; **Riverbed Stringray** pour le contrôle de la mise à disposition d'applications (ADC) ; **Riverbed Cascade**, solution de Network Performance Management (NPM) pour la gestion de la performance des réseaux ; et avec l'acquisition d'Opnet en 2012, **Riverbed Application Performance Management** (APM) pour la gestion de la performance applicative (lire « [Performance réseau : Riverbed s'offre Opnet](#) »).

Riverbed veut sa part du gâteau

Aujourd'hui, après avoir intégré le club très fermé des éditeurs dont le chiffre d'affaires dépasse le milliard de dollars, Riverbed entend surfer sur la vague de ses succès et consolider son offre autour de l'infrastructure de performances applicatives. Une démarche qui se justifie par la migration à marche forcée des systèmes d'information vers le nuage. L'éditeur fait pour cela appel à l'ensemble de ses technologies avec une vision globale, le Location-Independent Computing, qui lui permet de proposer la plateforme présentée comme la plus complète du marché.

Et **Jerry M. Kennelly**, CEO et cofondateur de Riverbed, de fixer un objectif des plus ambitieux au groupe : s'emparer de la plus grosse partie du marché de l'infrastructure de performance applicative, estimé à 11 milliards de dollars. Un marché qui progresse à rythme annuel moyen d'environ 5 %, ce qui est nettement en dessous du taux de croissance de l'éditeur, qui entend se rattraper sur le volume.

« Nous avons réalisé les investissements nécessaires et travaillé dur pour disposer aujourd'hui des bons produits. Il est désormais temps d'en tirer profit », a affirmé Jerry M. Kennelly.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)