

VMware Forum : IaaS, PaaS et SaaS, le nouveau visage de VMware

« Pourquoi diable VMware a-t-il racheté [SpringSource](#) et [Zimbra](#) ? » Cette question, nombre de personnes ont pu se la poser. **Stéphane Arnaudo**, *senior manager partner organisation* EMEA, a tenté d'apporter une réponse claire à cette problématique, lors de la séance plénière du [VMware Virtualization Forum 2010 de Paris](#).

Pour la compagnie, tous ces produits s'inscrivent dans une seule et même stratégie : **utiliser l'IT comme un service**. Dans la couche la plus basse, nous trouvons l'infrastructure en tant que service, **IaaS (Infrastructure as a Service)**, qui est proposée en interne (*cloud* privé) ou hébergée dans un *datacenter* externe (*cloud* public). La virtualisation est au cœur de ce domaine d'activité.

Au-dessus, se trouve la plate-forme, qui peut aussi être délivrée sous forme de service. C'est le concept du **PaaS (Platform as a Service)**. L'acquisition de **SpringSource** s'inscrit dans cette stratégie. C'est aujourd'hui le *framework* applicatif Java le plus utilisé du marché. VMware ne cache toutefois pas que cela n'est qu'un premier produit au sein de son offre PaaS, qui comprendra à terme des solutions Ruby on Rails (Ruby), Django (Python), .NET et PHP.

Enfin, la dernière couche est le logiciel, utilisable là encore sous la forme d'un service, le fameux **SaaS (Software as a Service)**. L'outil de messagerie collaborative **Zimbra** rentre dans cette offre. La compagnie se veut claire : d'autres produits rejoindront prochainement son catalogue SaaS.

Si chacune de ses offres est disponible individuellement (et devrait le rester), elles prennent une toute autre dimension **lorsqu'elles sont utilisées de concert**. C'est bel et bien dans cette optique que les acquisitions récentes de VMware prennent tout leur sens.

In fine, la compagnie souhaite devenir **un acteur de référence de « l'IT as a Service » au sens large**. Les clients disposant déjà de leurs outils adopteront l'IaaS. Ceux souhaitant créer des applications se fixeront naturellement sur des offres PaaS. Enfin, les sociétés désirant simplement 'consommer' des produits finaux seront particulièrement sensibles aux offres SaaS.

