

Les utilisateurs de VMware accueillent Michael Dell de façon glaciale

La conférence européenne de VMware a une teinte particulière. 24 heures avant le début de l'évènement, Dell a annoncé son [intention d'acquérir EMC](#), lui-même actionnaire majoritaire de VMware, pour 67 milliards de dollars. Un casse-tête pour l'organisation qui cale les interventions au millimètre. C'est donc Carl Eschenbach, le président et directeur des opérations de VMware, qui se charge d'expliquer devant un public de 10 000 personnes, la décision de la maison-mère de se vendre à Dell. Il rappelle que, dans le deal, « *VMware reste coté en bourse et reste indépendant* ». Un message qui sera répété et martelé en conférence de presse : « *nous avons notre propre culture, notre propre écosystème et nous sommes une jeune société disruptive* ».

Un silence plein de questionnement

Pour étayer ses propos, Carl Eschenbach lance devant la salle une vidéo que Michael Dell a enregistrée la veille aux Etats-Unis. En préambule, le dirigeant fatigué s'excuse de ne pas être présent physiquement à Barcelone, arguant « *de journées chargées* ». Il évoque les longues relations entre les deux sociétés et rassure sur l'indépendance de VMware avant de saluer son ami de longue date, Pat Gelsinger, CEO de VMware. La vidéo s'achève et un silence de quelques secondes s'installe dans la salle. Pas un applaudissement, alors qu'à chaque intervention d'une personne sur scène, la claque est récurrente. Est-ce à dire que le choix d'EMC et de Dell inquiète les participants au VMworld ? Difficile à dire, dans les allées de la conférence, il y a les conquis qui voient dans l'affaire de nouvelles opportunités de business et de croissance. Mais aussi les dubitatifs qui s'inquiètent du niveau de la dette levée par Dell pour cette acquisition et de l'impact d'une rationalisation des offres.

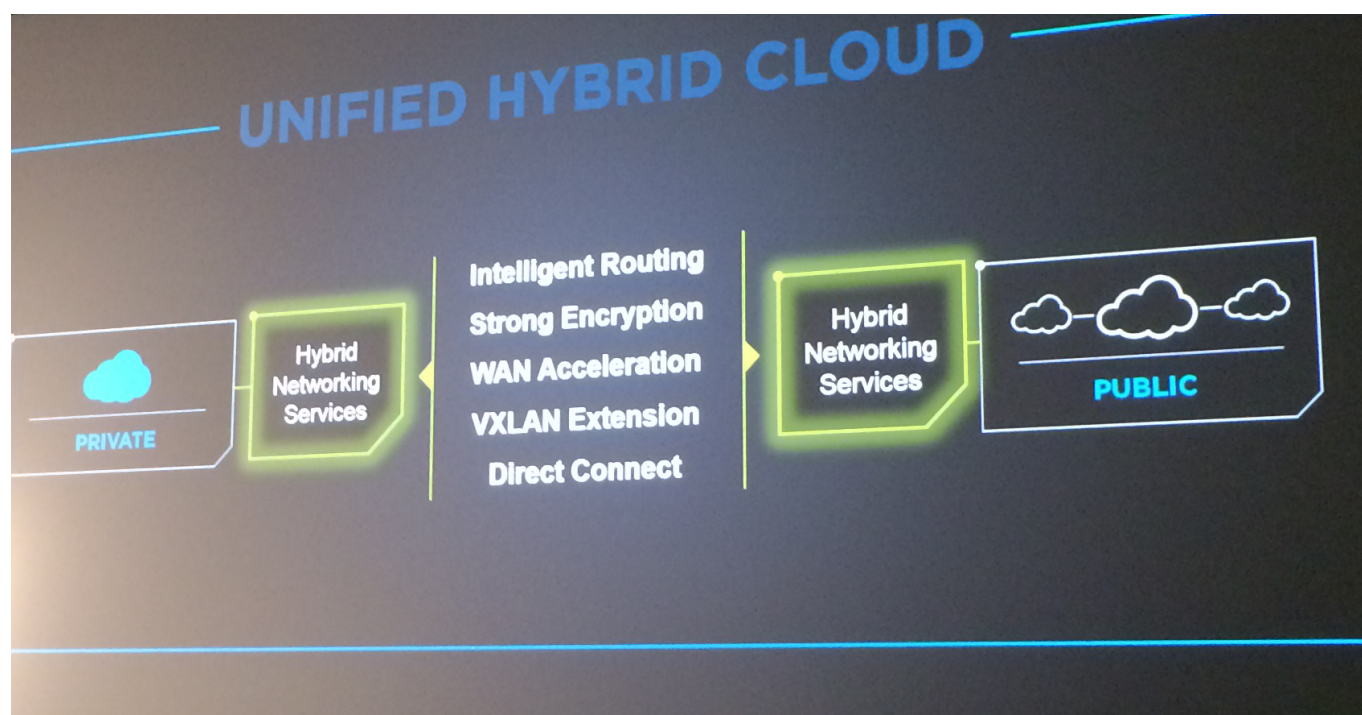


Carl Eschenbach, en première ligne écarte ces craintes et rassure : « *Dell est VMware ready, il connaît notre écosystème et n'a pour ambition que d'accélérer sa croissance. Nos partenaires sont notre force commerciale* ». Jean-Pierre Brulard, fraîchement nommé à la tête de l'activité EMEA, y va aussi de son couplet : « *nous n'allons pas changer notre écosystème, nous étions agnostiques vis-à-vis des constructeurs* ».

et nous le resterons ». Car, évidemment, les entreprises achetant des serveurs HP, Lenovo, IBM, Cisco ou autre peuvent redouter de voir Dell bénéficier du meilleur niveau d'intégration avec VMware.

L'offre Cloud hybride s'étoffe

Si l'ombre de Michael Dell a plané sur le début de la conférence, elle a été rapidement éclipsée par les différentes annonces du spécialiste de la virtualisation. Les équipes de VMware se sont d'abord succédé à la tribune pour mentionner [les lancements faits au VMworld US fin août 2015](#), avec pour maître mot la rupture des silos. Carl Eschenbach distingue 3 challenges pour les responsables IT : « les silos dans le Cloud, dans les applications et la prolifération des terminaux ». Pour le premier, la réponse de VMware réside dans le Cloud hybride unifié, une plateforme permettant de basculer d'un Cloud privé à un Cloud public ou managé sans couture. Au centre de cette stratégie hybride, vCloud Air, le Cloud public made in VMware et vCloud Air Network (écosystème de fournisseurs de services). L'éditeur enrichit cette plateforme avec, par exemple, le service Google Cloud DNS, qui fournit aux entreprises un service DNS à faible latence via les serveurs de Google répartis dans le monde entier. Une offre utile notamment en cas de migration des serveurs de messagerie dans le Cloud. Il s'agit de l'officialisation d'une annonce [faite en janvier](#) dernier à travers le partenariat entre Google et VMware, même si le service ne sera disponible qu'au premier semestre 2016.



Parmi les autres évolutions, il y a le projet Michigan, une passerelle sécurisée pour les différentes offres proposées dans vCloud Air comme Disaster Recovery, Virtual Private Cloud OnDemand ou Dedicated Cloud (Cloud dédié, isolé, mono-tenant à l'intérieur du Cloud public). Le support du peering, du transit et de la migration des VM avec un faible temps d'interruption est assuré. L'objectif est d'assurer une plus grande sécurité aux entreprises qui font le choix de basculer du Cloud privé vers le Cloud public. Ce projet est pour l'instant en bêta.

Automatisation et plateforme NFV

Pour la partie management du Cloud hybride, VMware se tourne vers vRealize Automation et Business, qui passe en version 7. Le premier regroupe des outils d'automatisation qui ont pour but de réduire les temps de déploiement des applications en intégrant plusieurs éléments, comme la gestion des identités ou un courtier d'évènement facilitant l'ajout de fonctionnalités sans impacter le code source de l'application. La seconde mouture de vRealize apporte aux équipes IT un meilleur contrôle et une plus grande transparence sur les coûts et la qualité de services des Cloud. A noter qu'en dehors de vCloud Air et AWS, vRealize Business 7 supporte maintenant Azure de Microsoft. Les deux solutions seront disponibles d'ici la fin de l'année 2015.

Terminons par le réseau où VMware a officialisé vCloud NFV, une plateforme pour intégrer les fonctions de virtualisation du réseau spécialement conçue à l'adresse des opérateurs télécoms. Elle est constituée de plusieurs éléments : vSphere, pour faire tourner des machines virtuelles qui encapsulent les fonctions de réseaux virtuels, le SDS (Software-Defined Storage) avec vSAN et le SDN (Software-Defined Network) maison NSX. Le tout est géré par vCloud Director (une option avec OpenStack est aussi disponible), lui-même épaulé par vRealize Operations Insight pour la performance et Site Recovery Manager pour la reprise après incident. Cette plateforme avait été esquissée pendant le dernier Mobile World Congress. Aujourd'hui, VMware annonce le support d'une quarantaine de références NFV provenant d'environ 30 fournisseurs (Brocade, Mitel Nec, etc). L'éditeur a aussi lancé un programme NFV pour certifier des fonctions de virtualisation du réseau d'autres partenaires. Enfin, VMware propose un support technique de classe opérateur sur sa plateforme.

A lire aussi :

[Apple met fin à son contrat avec VMware et opte pour KVM](#)

[VMware booste ses outils de virtualisation desktop avec Windows 10](#)