

# VMWorld Europe 09 : VMware mise sur l'Europe, l'Asie et le client léger

**Cannes** – En 2008, VMware est presque devenue un “two billions company”, comme les appellent les analystes américains. Avec un tel chiffre d'affaires, et en tant que porte-drapeau des technologies actuelles les plus porteuses, nul doute que VMware va encore se renforcer.

Pourtant, l'entreprise doit s'organiser afin d'aligner ses pratiques avec ce statut d'acteur mondial, encore très anglophone. Trop ? « *Aujourd'hui, nous réalisons 70 % de notre chiffre d'affaires sur des pays anglophones (USA, Royaume-Uni et Australie), et nous souhaitons rééquilibrer cette situation. C'est pourquoi nous investissons en Europe et en Asie. Je crois aussi beaucoup au potentiel de l'Europe de l'Est. Avec près de 2 milliards de dollars de chiffre d'affaires, VMware se doit de penser globalement ! Nous allons d'ailleurs mettre sur pied deux organisations dédiées à l'Europe (zone EMEA) et à l'Asie. Ces “bureaux” disposeront d'une autonomie importante dans leur décision et leur organisation pour le recrutement, les politiques commerciales, etc. Nos produits seront traduits et localisés, ainsi que nos contrats, et nos ressources. Nous devons incarner la “Global Company” que nous sommes devenus, agir et nous développer comme une “Global Company” !* »

## **La virtualisation sur de petits nuages**

Pendant VMWorld de nombreux acteurs associaient très étroitement virtualisation et cloud. Deux tendances très liées, qui rencontrent un succès évident en France, selon Carlos Escapa, directeur Europe du sud de VMware : « *Le marché français se consolide en s'appuyant de plus en plus sur l'architecture Cloud. Et la virtualisation est le premier pas vers le Cloud Computing. Les entreprises françaises s'intéressent de plus en plus aux méthodologies de création et de gestion des clouds, et à l'évolution des procédures permettant de tirer un maximum de bénéfices de ces architectures. Or, la virtualisation reste la pierre angulaire du Cloud Computing. Et en tant que pionnier, nous profitons sensiblement de ce mouvement.* »

Les PME/PMI représentent les deux tiers de notre chiffre d'affaires de VMware en France, sur plus de 3 000 clients, dont toutes entreprises du Cac 40. « *Ayant adopté un modèle indirect, nous animons un réseau de partenaires dynamique qui nous a permis d'enregistrer en 2008 un résultat qui a dépassé nos attentes les plus optimistes. Et les entreprises de tailles moyennes ont poussé le marché, en adoptant -pour certaines d'entre elles- un système d'information 100 % virtualisé, et réellement à 100 %,* » souligne Carlos Escapa.

## **Objectif Client léger !**

Axe stratégique majeur pour 2009 chez VMware, le poste de travail virtualisé devrait faire parler de lui, autant en France qu'en Europe. « *De nombreux utilisateurs apprécient leur PC de bureau. Et pendant des années, le client léger [JD : qu'on appelait aussi Network Computer] n'a pas su conserver l'environnement de l'utilisateur, ni répondre vraiment aux exigences des DSI. Aujourd'hui avec les solutions VMware de virtualisation du poste de travail, nous savons reproduire la même expérience utilisateur sur tout type de périphérique client. Ces solutions permettront, par exemple, de conserver un environnement comme Vista afin de favoriser une migration étalée dans le temps vers Windows 7,* » explique Tod Nielsen, Chief Operating

Officer chez VMware. Cependant, l'entreprise devra s'assurer que l'éditeur assure toujours le support de l'environnement virtualisé...

VMware confirme participer à plusieurs dizaines de projets pilotes de virtualisation du poste de travail concernant 50 à 100 postes en France. L'éditeur annonce des déploiements de plusieurs centaines de postes en production dès le second semestre. « *Un de nos clients a organisé l'informatique de ses points de vente en Clouds internes (un par magasin). L'ensemble constituant un Cloud virtuel administré de façon centrale, à base de serveurs-lames avec virtualisation des postes de travail,* » confie Carlos Escapa.

En attendant, le client léger peine à décoller malgré de réels atouts pour un système d'information. C'est pourquoi VMware a décidé d'investir fortement relever aussi ce défi. « *Nous initiions de nombreuses formations à destination de nos partenaires, avons déjà programmé les traductions des documents et divers supports de formation en plusieurs langues...* » annonce Tod Nielsen.

Pourtant, la virtualisation du poste de travail avance en France, comme l'explique Carole Manuali, marketing produit chez VMware France : « *Les principaux freins à ces déploiements sont maintenant levés. Notre solution View Composer permet d'abaisser les coûts de stockage des environnements PC dans le datacenter. Désormais ; nous offrons la possibilité de travailler en mode déconnecté, avec synchronisation. Autre aspect important, la possibilité de données riches et de fortes interactions client rendue possible via nos accords technologiques avec Wyse, et avec les technologies de PC over IP de Teradici qui seront disponibles en 2009.* »

\_\_(publicité)\_\_\_\_\_

**Audio-Cast Virtualisation Microsoft-Novell** Vous souhaitez plus d'informations sur l'optimisation des ressources ? Découvrez comment améliorer la souplesse des centres de données grâce aux solutions Microsoft-Novell de virtualisation à sources mixtes.

[Inscrivez-vous vite pour découvrir cet audio-cast](#)

---

### **Audio-Cast Dell**

Vous souhaitez plus d'informations sur la simplification des infrastructures et sur les serveurs lames ? Découvrez comment le nouveau système M1000e de Dell permet de réduire considérablement vos coûts de possession et d'utilisation d'un serveur lame.

[Inscrivez-vous vite pour découvrir cet audio-cast](#)