

Ce qu'il fallait retenir du dernier VMware Partner Exchange

26.02.14 - JOHANN ARMAND



VMware n'a pas fait d'annonces fracassantes lors de son dernier PEX il y a 15 jours. Mais il a insisté sur la compréhension de sa stratégie par les partenaires et dévoilé de nouvelles incitations financières à leur usage.

Pas moins de 35 partenaires français avaient fait le déplacement au dernier VMware Partner Exchange qui s'est tenu à San Francisco du 10 au 13 février, parmi lesquels APX, Cheops Technology, Computacenter, SCC, Econocom, Insight, Comparex, CEFI, ITS Group, Nextiraone, Soluceo, Ztech ou Infodom...

L'occasion pour VMware de revenir en détail sur les derniers développements de sa stratégie et d'annoncer quelques mises à jour de son programme partenaires. Les trois piliers de sa stratégie VMware – le datacenter virtualisé (ou SDDC pour Software Defined DataCenter) ; le Cloud hybride (ou vCHS pour vCloud Hybrid Service) et le poste de travail virtualisé (ou EUC pour End-User Computing) – restent inchangés. Trois piliers qui représentent un marché total qu'il estime à 50 milliards de dollars en 2014 (8 MD\$ pour l'EUC, 28 pour le SDDC et 14 pour le vCHS).

2014 : année de la mise en orbite de vSAN, de NSX et de vCHS

Sur le pilier datacenter, VMware s'est félicité de la montée en puissance de son offre de management (ou vCops pour vCenter Operations Management Suite) qui représente désormais plus de 20% de ses ventes en valeur. 2014 sera surtout l'année du lancement de sa technologie de virtualisation de stockage Scale-out, vSAN, qui devrait être libérée le mois prochain, et celle du décollage, espère-t-il, de sa plateforme de virtualisation de réseau NSX, annoncée au dernier VMWorld et dont les premières implémentations démarrent.

Sur le Cloud hybride, l'actualité, officialisée cette semaine, est la disponibilité de son service en Europe à partir d'un datacenter implanté en Grande-Bretagne. Des extensions en France et en Allemagne sont d'ores et déjà prévues (sans toutefois de calendrier précis). Ce service permettra à ses partenaires, notamment ses VSPP (pour VMware service providers), déjà familiers avec ces technologies, mais également ses revendeurs traditionnels, de proposer des solutions de débordement de leurs Clouds virtualisés ou des Clouds privés de leurs clients vers le Cloud VMware.

« Nous avons constaté que les entreprises commençaient à aller dans le Cloud public, souligne Stéphane Arnaudo, directeur des ventes partenaires de VMware France. En mettant à leur disposition un Cloud VMware qui s'appuie sur les mêmes briques technologiques que celles qu'ils ont l'habitude d'utiliser, on simplifie la tâche de nos clients et de nos partenaires ».

Un pilier poste travail renforcé par l'arrivée d'AirWatch

Le pilier poste de travail est également porteur de croissance avec notamment l'annonce de la finalisation cette semaine du rachat d'Airwatch qui va renforcer VMware dans la gestion des environnements mobiles et le positionner au passage comme l'un des acteurs de référence du marché du MDM. « Les partenaires qui ont déjà eu l'occasion de s'intéresser à cette technologie l'ont pour la plupart retenue pour aborder ce marché », note Stéphane Arnaudo. L'éditeur a également officialisé un partenariat avec Google qui permettra aux possesseurs de Chromebooks d'accéder via sa suite Horizon à leurs applications en environnement Windows.

Pour mieux convaincre ses partenaires de le suivre sur ces nouveaux marchés, l'éditeur a annoncé un certain nombre d'incitations financières, sous forme de remises sur les licences et de marges arrières. Ainsi, son programme Advantage+, qui permet à ses partenaires Enterprise et Premier

SUR LE MÊME SUJET

- 26-02-2014 - VMware finalise le rachat d'AirWatch
- 14-02-2014 - Les applications Windows bientôt sur Chromebook
- 12-02-2014 - VMware se brouille avec Veeam
- 04-02-2014 - Nutanix et Veeam interdits d'exposition par VMware
- 31-01-2014 - VMware, Amazon, Check Point : un tiercé gagnant ?
- 23-01-2014 - VMware muscle sa VDI en faisant l'acquisition d'Airwatch
- 08-01-2014 - VMware remplace son directeur technique
- 09-12-2013 - Les DSI britanniques accrochés à Windows XP
- 12-11-2013 - VMware part à la rencontre de ses clients et partenaires en régions
- 25-10-2013 - Excellent trimestre pour VMware

LA SEMAINE DERNIÈRE

Yourax lance son Cloud en partenariat avec Dell

Intégrateur nordiste en sécurité informatique et en infrastructures Yourax se lance dans...

[Lire la suite](#)

HP poursuit son redressement... grâce aux PC

Après la baisse de 8% enregistrée au mois d'août, puis celle de 3% constatée au mois de...

[Lire la suite](#)

Une fusion entre Nokia et Juniper paraît peu vraisemblable dans l'immédiat

L'information provient du site d'information allemand Manager Magazin Online qui s'appuie...

[Lire la suite](#)

NeoCenter Ouest ouvre son deuxième datacenter à La Roche-sur-Yon

NeoCenter Ouest (ex-HITS Datacenter) vient d'allumer son datacenter de la Roche-sur-Yon après...

[Lire la suite](#)

1Formatik-MCHS : nouvelle concentration de

A LA UNE

SFR négocie le rachat de Telindus France à Belgacom

SFR a annoncé aujourd'hui dans un communiqué être en pourparlers via sa maison mère Vivendi avec Belgacom pour le rachat de sa filiale de...

[Lire la suite](#)

VMware se brouille avec Veeam

Il y a quelques jours nous évoquions l'injonction faite à Veeam et à Nutanix de faire profil bas lors du VMware Partner Exchange (PEX) qui...

[Lire la suite](#)

Fin de la gratuité des mises à jour des serveurs HP : les partenaires mitigés

HP vient d'annoncer qu'à partir du 19 février les mises à jour sur ses serveurs Proliant seraient réservées aux utilisateurs sous contrat...

[Lire la suite](#)

IBM se séparerait de 15.000 salariés dans le monde

Nous mettons l'information au conditionnel bien que son auteur assure qu'elle est authentique : IBM envisagerait une nouvelle purge...

[Lire la suite](#)

CloudWatt : L'audit serait commandité par la direction et non par Bercy

Suite à la publication d'une brève dans la rubrique Confidentiel du magazine Challenges, plusieurs de nos confrères ont évoqué un audit...

[Lire la suite](#)

Génie Télécom : encore une affaire de pratiques abusives dans les télécoms

En disparaissant subitement en octobre dernier après cinq années d'activité, la société parisienne Génie Télécom a laissé une très...

[Lire la suite](#)

Groupe Arcan en procédure de sauvegarde

Moins d'un an après le départ de son directeur général Olivier Macaigne, Groupe Arcan est en train de vivre une véritable descente aux enfers...

[Lire la suite](#)

IBM quitte La Gaude

Le site emblématique d'IBM à La Gaude va fermer ses portes en 2015. L'information est tombée jeudi à l'occasion d'un comité d'entreprise...

[Lire la suite](#)

Facebook fait un pari fou en rachetant WhatsApp

En dépensant 16 milliards de dollars (4 milliards en numéraire et 12 milliards en actions), pour WhatsApp, Facebook vient de faire la plus...

[Lire la suite](#)

Euriware : la vente à Capgemini imminente

Les instances représentatives d'Euriware ont été consultées la semaine dernière sur la vente de la société à Capgemini, ouvrant la voie à...

[Lire la suite](#)

de bénéficier d'une remise de 10% pour toute déclaration d'opportunité, vient d'être étendu à ses partenaires *Professional*, qui pourront désormais bénéficier d'une remise de 2% pour leurs opportunités déclarées. Celle des partenaires *Premier* passe à 12%. VMware France revendique 600 *Professional's*, 145 *Enterprise's* et 13 *Premier's*.

Cette remise pourra être cumulée avec une remise supplémentaire de 5% (quel que soit le statut du partenaire) sur deux offres qu'il souhaite particulièrement pousser : vSOM (vSphere with Operations Management) et vDPA (vSphere Data Protection Advanced).

Trois nouvelles compétences

Enfin, de nouvelles compétences vont faire leur apparition qui permettront aux partenaires de bénéficier de nouvelles marges arrières sur la vente des produits associés dans le cadre de son programme *Solution Reward*. Une compétence *Hybrid Cloud* est ainsi attendue au deuxième trimestre, puis une compétence *Storage Virtualization* au deuxième semestre. En revanche, la compétence NSX n'est pas prévue avant début 2015. À noter que les remises arrières pourront désormais s'échelonner entre 5 et 20% contre un taux unique de 10% jusque-là.



Partager

Merci de vous identifier ou de vous [inscrire](#) pour discuter de l'article
[Discutez de ceci sur le forum.](#) (0 commentaires)

A LIRE ÉGALEMENT AUJOURD'HUI

Lundi 03 Mars 2014

Gartner croit au décollage des tablettes hybrides



Un mois exactement après IDC, Gartner sort à son tour ses statistiques concernant les ventes de tablettes en 2013. Selon le cabinet d'analyse il s'est vendu l'année dernière très précisément 195.435.004 tablettes, soit 68% de plus qu'en 2012.

[Lire la suite](#)

Trimestriels : Hausse en trompe-l'oeil pour Tech Data



Tech Data - qui vient de se voir décerner pour la 5ème fois consécutive le titre de World's Most Admired Company (entreprise la plus admirée du monde) par le magazine Fortune - publie enfin les résultats du troisième trimestre

[Lire la suite](#)

Vendredi 28 Février 2014

Mt Gox en faillite, 480 millions de dollars envolés



Parmi les plus anciennes plateformes d'échange de bitcoins, Mt Gox s'est déclaré officiellement en faillite vendredi, à Tokyo, ville depuis laquelle elle officiait. Mark Karpelès, PDG

[Lire la suite](#)

MWC 2014 : Cisco vend l'internet des objets aux opérateurs



À Barcelone, pour la troisième journée du MWC2014, John Chambers, le PDG de Cisco, fabricant numéro un des équipements de réseaux, s'est fait le chantre de l'Internet des objets.

[Lire la suite](#)

Avenao incarne la transformation du métier de revendeur



Avenao fait partie de ces revendeurs qui parviennent à mener de front leurs activités traditionnelles de vente de solutions tout en tirant partie des modèles de rupture tels que le Cloud ou la BI.

[Lire la suite](#)

Lenovo s'engage à redresser Motorola en moins de deux ans



Interrogé par Bloomberg à l'occasion du Mobile World Congress de Barcelone, le CEO de Lenovo, Yang Yuanqing, a donné quelques précisions sur l'avenir de Motorola.

[Lire la suite](#)

Bull a commencé son dégraissage

revendeurs Apple

Décidément la concentration s'accélère dans le petit monde des Apple Premium Resellers...

[Lire la suite](#)

Facebook fait un pari fou en rachetant WhatsApp

En dépensant 16 milliards de dollars (4 milliards en numéraire et 12 milliards en...

[Lire la suite](#)

Les principaux enjeux pour le channel en 2014

Pour les revendeurs et les...

[Lire la suite](#)

Marcireau s'apprête à investir dans un datacenter de 5.000 m2 à Poitiers

L'intégrateur-hébergeur picto-charentais Marcireau est sur le point de déposer un...

[Lire la suite](#)

Autonomy : HP savait-il que les comptes étaient truqués ?

C'est le Financial Times qui le révèle : HP savait qu'au moins une partie des comptes...

[Lire la suite](#)

Partesys reprend UHL Bonaventure Informatique

Partesys vient de reprendre à la barre du tribunal de commerce de Strasbourg le fonds de...

[Lire la suite](#)

DANS L'ACTU

Bull a commencé son dégraissage

Les départs transactionnels semblent se multiplier chez Bull. L'année dernière, les coûts engendrés par ces départs ont ainsi augmenté de 65%, passant de 7,3 millions d'euros à 12,0...

[Lire la suite](#)

Ce qu'il fallait retenir du dernier VMware Partner Exchange

VMware n'a pas fait d'annonces fracassantes lors de son dernier PEX il y a 15 jours. Mais il a insisté sur la compréhension de sa stratégie par les partenaires et dévoilé de...

[Lire la suite](#)

Nouvelle recrudescence des suicides chez Orange

Serait-on revenu quelques années en arrière ? Les représentants du personnel CFDT, CFE-CGC, CGT, FO et Sud siégeant au CNSHST (Comité National Santé Hygiène, Sécurité et Conditions...

[Lire la suite](#)

Microsoft casse les prix