

VMware Partner Exchange 2015 : ce qu'il fallait en retenir

10.02.15 - JOHANN ARMAND



Lors de l'édition 2015 de son Partner Exchange (PEX), sa conférence partenaires, VMware a présenté la semaine dernière toute une nouvelle série d'initiatives autour de son concept de datacenter défini par logiciel.

VMware organisait la semaine dernière à San Francisco l'édition 2015 de son Partner Exchange (PEX), sa conférence partenaires mondiale. Devant plus de 4.000 participants, dont 25 partenaires français, l'éditeur a fait la part belle aux programmes et initiatives développés autour du datacenter défini par logiciel et de la mobilité, les nouveaux axes stratégiques mis en avant lors du dernier VMworld.

Première initiative majeure : VMware a annoncé la mise en place d'un programme de transfert de compétences en matière de services professionnels à destination de ses partenaires les plus avancés (*Premier et Enterprise*). Baptisé VMware Partner Professional Services, ce programme vise à aider les partenaires à mettre en place des services de conseil, d'expertise, d'intégration adaptés à la conduite de projets globaux de transformation Cloud et conformes aux exigences de qualité définies par l'éditeur.

VMware veut passer le relais à ses partenaires en matière de *professional services*

Ce programme devrait être implémenté au cours du premier semestre en mode pilote auprès d'un ou deux partenaires en France avant d'être étendu au cours de deuxième semestre. Les partenaires concernés bénéficieront d'un accès à des ressources pédagogiques, à du matériel, et à du support d'experts et architectes VMware, issus de son équipe Professional Services (une trentaine de personnes en France).

À terme, la quinzaine de partenaires managés en direct par l'éditeur en France (parmi lesquels SCC, Computacenter, Econocom, APX, **Cheops Technology**, Insight...) ont vocation à entrer dans ce programme, suggère Hervé Renault, directeur partenaires et general business de VMware pour la région Europe du Sud. Bien que ça n'ait pas été spécifié pour l'instant, un label services associé à différents niveaux d'engagement (du type *gold*, *silver*...) devrait être défini à terme.

Des contrats vCloud Air harmonisés qui ne font plus la différence entre les services des partenaires et ceux de VMware

À ses partenaires services hébergés vCloud Air (ex-VSPP) cette fois, VMware a annoncé qu'ils pourront accéder à partir du deuxième trimestre aux services qu'il opère sur sa propre plateforme Cloud vCloud Air via leur contrat vCloud Air Network. En clair, leurs clients pourront consommer indifféremment et avec un contrat unique aussi bien les services qu'ils proposent sur la base de leurs infrastructures que ceux de VMware.

L'éditeur a également annoncé deux nouvelles certifications à l'intention de ses partenaires : l'une validant les compétences autour de sa technologie gestion de la mobilité AirWatch Enterprise Mobility Management et l'autre autour de son offre de software-defined datacenter (SDDC). Cette dernière sera disponible au deuxième trimestre et regroupera des composants issus de ses compétences existantes en solutions de gestion des réseaux (NSX), en stockage défini par logiciel (vSAN), en virtualisation de serveurs (vSphere), et en orchestration et automatisation (vRealize). Quatre compétences qui ont été soit lancées (NSX, vSAN, vRealize) soit révisées (vSphere) au cours de l'année 2014. VMware estime qu'entre 50 et 100 collaborateurs de son top 20 partenaires devraient valider rapidement cette nouvelle compétence SDDC, stade ultime de son offre produit.

Deux nouvelles compétences

Hervé Renault souligne que les produits associés à ces nouvelles compétences, notamment vSAN et NSX, vont nécessiter de recruter ou de faire monter en puissance de nouveaux partenaires au cours de l'exercice. Ainsi, l'intérêt très marqué de partenaires tels qu'Obiane (OBS) et Ineo pour son offre NSX, leur a valu d'entrer dans le cercle très fermé des partenaires managés de l'éditeur.

