

Steve Ballmer, CEO de Microsoft et Mark Hurd, Président et CEO d'HP, ont annoncé un nouveau partenariat et un investissement commun de 250 M\$ « pour préparer leurs clients de l'informatique professionnelle de nouvelle génération au niveau de l'entreprise et du data center ». Les entreprises ont signé un partenariat de 25 ans qui a pour objectif « d'aider les entreprises de toutes tailles, dans le monde entier, à utiliser la technologie pour améliorer leur productivité et réduire leurs coûts ». Avec à la clef aussi des opportunités accrues pour les partenaires HP et les partenaires Microsoft Frontline :

Microsoft et HP sont des partenaires de longue date. Que ce soit sur ses PC et ses serveurs, HP est le plus grand intégrateur de logiciels Microsoft sur ses gammes de produits, ce qui n'est pas étonnant puisque HP est le numéro un des PC et le numéro un des serveurs x86.

A l'occasion du CES qui s'est la semaine dernière à la Las Vegas, Steve Ballmer a annoncé un partenariat autour du développement d'un matériel que le CEO de Microsoft a baptisé de Slate, une sorte d'ardoise multifonction qui doit être annoncée cette année.

Les thèmes concernés par l'accord entre les deux entreprises sont centrés sur le data center, la virtualisation et l'administration, le cloud computing pour proposer des solutions testées, optimisées, pré packagées et prêtes à l'emploi. Au-delà des mots génériques largement utilisés dans le communiqué commun des deux partenaires et par leurs dirigeants lors de la web conférence de presse, HP et Microsoft vont investir 250 millions de dollars pour simplifier significativement les environnements informatiques pour toutes les entreprises.

La présence de Dave Donatelli, Vice-président exécutif et directeur général de la nouvelle division Enterprise Servers and Networking et de Bob Muglia, président de l'activité Serveurs et Outils Business de Microsoft indique clairement que cet accord se situe au niveau des infrastructures. Avec comme objectif de proposer des solutions applications optimisées et prêtes à l'emploi.

Selon Steve Ballmer, « s'il s'agit de la plus profonde collaboration jamais engagée entre les deux partenaires, celle-ci doit être replacée dans une perspective d'évolution ». Ce n'est pas une simple réaction tactique à un événement ou à une situation comme par exemple le rachat de Sun par Oracle ou la position de VMware en tant leader de la virtualisation que Microsoft peine à inquiéter, même avec sa solution gratuite Hyper-V.

Dans le cadre de cet accord, il sera proposé une feuille de route sur de nombreux sujets liés à l'automatisation et l'administration des environnements, aux solutions d'applications prêts à l'emploi, de solution de virtualisation. HP et Microsoft travailleront à optimiser les logiciels Exchange Server et SQL Server sur les machines HP. Ils travailleront à l'intégration des

HP et Microsoft collaborent sur les infrastructures et le cloud

Écrit par Jean-Christophe Perney
Mardi, 16 Mars 2010 00:04

solutions d'administration HP Insight Software et Business Technology Optimization et de celle de Microsoft System Center. Les deux partenaires collaboreront autour de la solution Windows Azure avec la définition de nouveaux services côté HP et un investissement supplémentaire par Microsoft pour une optimisation de sa solution de cloud computing sur les matériels HP.

Cet accord implique aussi des opportunités accrues pour les partenaires HP et les partenaires Microsoft Frontline au niveau mondial

Aux termes de ce partenariat, « les deux entreprises vont augmenter leurs investissements globaux selon un facteur 10 afin de générer de nouvelles opportunités pour les 32 000 partenaires des canaux HP et Microsoft Frontline. Ces partenaires aideront les clients à moderniser leurs environnements grâce à une combinaison de packages et de services associant logiciels et infrastructure matérielle ». Parmi les avantages partenaires citons notamment :

- Des revenus plus rapides grâce à la réduction de la durée du cycle de vente lié à la fourniture de packages et de Smart Bundles tout compris ainsi que de nouvelles offres faisant émerger des opportunités incrémentales de services ou de vente d'applications
- Des options de financement souples grâce à HP Financial Services, qui permettra aux revendeurs d'accélérer l'adoption des solutions technologiques par les clients en les rendant plus accessibles et plus faciles à acquérir.
- Un soutien accru avec des ressources dédiées sur le terrain pour assurer l'avant-vente et la formation des partenaires.

Source : ITR News