

Broadcom : de la frustration à la gratitude



Notre point de vue en tant qu'acteur du marché

Olivier Lambert

CEO, Vates co-founder



Qui suis-je

- Olivier Lambert, PDG/co-fondateur de Vates, sysadmin de formation
- Utilisateur de Xen depuis 2005
- Libriste (team copyleft/aGPLv3)
- Site perso/blog : <https://virtualize.sh>



Vates

- bootstrapée et co-fondée en 2012 (3 associés) à Grenoble (ni spinoff, ni levée)
- Aujourd'hui : environ 60 personnes (x3 en 2 ans), 2 filiales (US/IT)
- Fun fact : on auto-héberge notre SI sur nos serveurs (qu'avec du libre)
- <https://vates.tech>

“ **Cœur de métier : notre expertise, conseil et support sur notre stack de virtualisation** ”



VATES

Open Infrastructure made simple

Le parcours en 4 dates clefs

- Intégrateur open source à l'origine, dev XO (besoin interne) : **2012**
- Pivot 100% éditeur soft Xen Orchestra : **2015**
- Meeting fun avec PM XenServer, fork et création d'XCP-ng (kickstarter) : **2018**
 - Début de la détestation de Broadcom et leurs cartes réseaux ou drivers moiisi
- « Merci Broadcom », prémices en 2022, explose en **2024**

Vates Virtualization Management Stack

Depuis 2022, on a tout regroupé :

- Plateforme de virtualisation (XCP-ng)
- UI Web/API/CLI & orchestrateur (Xen Orchestra)
- Backup & Disaster Recovery (Xen Orchestra)
- Hyperconvergence (XOSTOR)
- Pricing ultra simple : support par machine physique/an
- Services suppl. possibles (Airgap, conseil archi...)



Xen Orchestra

Management
Administration
Backup
Network management



XOSTOR
(HCI)



XO LITE

XO LITE



XCP-ng
(Xen)

XCP-ng
(Xen)

Server 1

Server 2



👁️ Pourquoi Xen ? Xen c'est mort non ?

- Type 1, micro noyau (200k LoC), robuste et raisonnablement sécurisé (Grant tables etc.)
- Un des meilleur projet libre en terme de process sécurité (documenté, pre disclosure ML, gros invest sécu, MISRA etc.)
- Projet indépendant, de taille humaine et dans lequel on peut faire la différence :
 - modernisation du projet (GitLab, Rustification, création de ponts avec le monde académique)
 - devenir le contributeur principal tout en amenant/formant de nouveaux talents (évènement, formations...)
 - accompagner les startups qui se basent sur Xen pour aider à contribuer upstream (Edera)



Rachat de VMware : les résultats visibles

“ *Hein ? Mais ya des résultats invisibles ?* ”

☀️ 2023/2024: une nouvelle ère

Annonces officielles de Broadcom :

- Perte de confiance, incertitude, décisions brutales
- Nos concurrents principaux n'ont pas de focus sur l'on-prem/hosté :
 - Microsoft: focus Azure (marge++)
 - Nutanix: Augmentation récente des tarifs (+50%), détenue au 2/3 par des fonds
 - Citrix: focus bureau virtuel (marge++)
 - RedHat/IBM: focus orchestration d'application (conseil++)

Notre accélérateur

- Quasi tous nos clients depuis 2 ans viennent de Broadcom/VMware
- Des clients de plus en plus importants :
 - des entreprises du Fortune 500
 - secteur privé/public
 - infrastructures de centaines d'hôtes
 - 60%+ du CA aux US et croissance la plus forte
 - Temps décisionnel différent en Europe (marché plus indirect aussi)

Retour d'expérience concret : on-prem/hosté/Cloud Privé

Rappel :

- On-prem : marché stable
- Hosté/Cloud Privé : marché en croissance

Projet « Exodus », « HyperSwitch »...

Les grands classiques :

Utilisateurs à plusieurs centaines/milliers d'hôtes : 6 mois à 1 an.

1. Densification/consolidation sur une petite partie de l'infra VMware
2. Cartographie des applications
3. Utilisation du matériel libéré pour PoC
4. Migration progressive des VMs par ordre de criticité (V2V, in place, OVA...)
5. Migration totale ou partielle en fonction des besoins

Utilisateurs à dizaines d'hôtes : moins d'étapes, quelques mois maxi.

Utilisateurs à quelques hôtes : 1 semaine, peu ou pas d'assistance nécessaire.

☁ Retour d'expérience concret : Cloud Public

Rappel :

- Marché en croissance

CloudTemple



1. Décide **en juin 2024** d'offrir une alternative à leur backend VMware, en gardant la même console de gestion
 2. Semaine prochaine : mise en prod avec XCP-ng/XO en backend supplémentaire et offres plus attractives
- 3 mois pour offrir une alternative commercialisée

La vision pour la stack

- Profiter de l'opportunité Broadcom
 - continuer à grandir (plus de R&D, plus de partenaires, effectif à 100 en 2025)
 - utiliser ce levier pour préparer le long terme
- Garder le savoir faire en Europe (R&D et décisions)
- Catalyser les acteurs EU pour :
 - maîtriser la chaîne de valeur (savoir-faire, filières de formation : ex UGA etc.)
 - travailler en écosystème : Kalray, SiPerl, 2CRSi, Clever Cloud, Cloud Temple, VyOS, 3mdeb...
- Efforts massifs en R&D
 - Déjà concrets : fer de lance upstream Xen pour AMD-SEV, portage sur RISC-V etc.
 - Plein d'autres projets dans les tuyaux (sec, perf, thèses et papiers prévus)

Questions

