

# Analyse: Dell, avec Perot Systems, emboîte le pas à IBM et HP

Maintenant que le modèle HP EDS, après celui d'IBM Global Services, semble bien faire ses preuves, il était temps de le faire. Avant que les cours ne continuent de remonter...

La valeur d'une entreprise comme Dell a tout à gagner en accentuant sa **présence dans les services**, et tout particulièrement dans le **secteur de la santé**, où Perot Systems a réalisé près de la moitié de ses 2,8 milliards de revenus.

Et Dell en a bien besoin en cette **période difficile**, où le marché des serveurs, par exemple, a beaucoup ralenti, du fait du tassement sinon de la [baisse des investissements IT](#). Ses marges ont été sévèrement atteintes, au moment où ses investissements dans la distribution commencent à payer.

Après sa percée dans les solutions de stockage de données, Dell a également confirmé son irruption dans le data center grâce à son avancée dans la virtualisation des serveurs, en apportant des innovations (par exemple, dans la virtualisation des ports d'entrée/sortie...)

Dell a toutes les bonnes raisons du monde de consolider son édifice avec l'apport d'un spécialiste des services et tout particulièrement en externalisation de services (réseaux et IT).

En ce sens, la firme de Michael Dell se place un peu plus encore **sur les traces d'IBM** (Global Services) **et de HP** qui vient de mettre la main sur **EDS**.

Il restera à vérifier l'état des finances de Perot et la fidélisation de son portefeuille de clients. Jusqu'ici, cette société créée en 1988, a été conduite par une main de fer; elle n'a guère montré de signes de faiblesses dans son management. Son rutilant et turbulent fondateur, Ross Perot, un riche texan, co-fondateur d'EDS en 1962 (qu'il a revendu à Ford), a toujours tenu les rênes sans faiblir, en usant de sa réputation de 'grande gueule'. En 1992, il ne s'était pas privé d'investir des millions de dollars pour se présenter comme candidat à la présidence des Etats-Unis, lorsque son groupe était à l'apogée de ses conquêtes à l'international...

## **Et pourquoi pas ATOS ?**

Il est vrai que cette entreprise, challenger d'EDS, a rarement donné l'impression de louvoyer. Elle a su perdurer en équilibrant son portefeuille de clients, entre l'externalisation des réseaux de grands groupes à l'international. Avec la crise de 2001-2002, elle a dû – elle aussi -réviser ses ambitions à la baisse, mais tout en maintenant la tête hors de l'eau, grâce notamment à sa forte implantation dans des secteurs protégés comme le secteur hospitalier, ou dans le secteur de la santé plus généralement, où il a réalisé plus d'un milliard de chiffre d'affaires.

Il reste, comme le fait observer un consultant de Duquesne Research, que Perot Systems s'est beaucoup recentré sur les Etats-Unis, ce qui peut constituer un déséquilibre pour Dell ! « *Alors pourquoi ne pas imaginer une étape suivante, avec un autre rachat? Par exemple, avec **Atos Origin** très présent en Europe... »*

Du reste, si notre mémoire est bonne, il fut un temps où Perot et Atos avaient un accord à l'international...