

Avec Ipanema, Infovista entre dans la performance applicative

« Avec Ipanema, on se renforce sur la mesure, l'optimisation et le contrôle de la performance applicative. » SVP Product Management chez Infovista, Sylvain Quartier fait bien sûr référence au rachat d'Ipanema Technologies annoncé hier, mercredi 8 avril, pour un montant non dévoilé. Une opération qui fait suite à celles de Menum, en 2012, et Axeo, en 2013. Mais si ces dernières offraient l'opportunité au spécialiste de la planification et l'optimisation des réseaux fixes de développer son expertise vers la mobilité, l'acquisition d'Ipanema s'inscrit principalement sur le marché du WAN. Dans un premier temps du moins.

L'applicatif, nerf de la guerre du WAN

Entreprise française fondée en 1999, Ipanema est un spécialiste de la performance applicative. Celle-ci vise à essentiellement apporter une meilleure gestion des ressources réseaux aux entreprises. Il faut savoir que les grands groupes se tournent de plus en plus vers Internet qu'ils jugent suffisamment fiable pour interconnecter leurs différents sites à des coûts moins onéreux qu'en MPLS et VPN IP tout en conservant une connectivité de qualité sur leurs réseaux privés pour les applications critiques. C'est tout l'enjeu du WAN hybride où il s'agit de définir les applications critiques et les orienter vers le réseau adéquat de manière automatisée. Ce que propose Ipanema.

« Le réseau fixe reste un important marché et l'applicatif en est le nerf de la guerre aujourd'hui, considère Sylvain Quartier. 70% de la bande passante des entreprises sont utilisés pour des applications non critiques mais dans le même temps, 79% des organisations continuent de souffrir des performances applicatives. Nous leur proposons aujourd'hui de gérer ces deux métriques. »

Une logique de marché

A l'opportunité technologique du rapprochement s'ajoute une logique de marché. Si « Ipanema est dans le bon timing pour garantir la performance applicative dans les infrastructures hybrides », la société adresse ses clients entreprises en indirect via les opérateurs, essentiellement Orange Business Services (OBS) et BT. De son côté, Infovista travaille avec 200 opérateurs (sur les 450 qu'elle fournit) qui se concentrent sur du simple service de reporting de base et auxquels le spécialiste réseau entend bien proposer les solutions d'Ipanema. « Ils ont la technologie, nous avons le goto market », indique Sylvain Quartier. Un marché qui s'étend à l'international, notamment en Amérique du Nord où « la performance applicative est encore mal comprise ». Infovista réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'international contre 10% en France, sa terre natale.

A court terme, Ipanema viendra donc compléter l'offre de services et solutions d'Infovista avec la performance applicative pour les réseaux fixes. Une performance qui pourrait, à plus long terme, s'étendre au marché mobile. L'idée sera de donner les outils à l'opérateur mobile pour qu'il organise son réseau en fonction des usages applicatifs et de la position géographique de chaque utilisateur. Par exemple, s'assurer que, à tel endroit, tel utilisateur puisse utiliser l'application

Facebook ou Youtube de manière performante. Avec pour objectif de proposer de nouveaux modèles commerciaux autour de l'offre de qualité de service qui permettront à l'opérateur de dégager de nouveaux revenus. « *Mais c'est vraiment dans une vision plus lointaine* », insiste Sylvain Quartier.

100 millions d'euros de chiffre d'affaires

Tous les paramètres semblent donc au vert pour convertir cette acquisition en succès. Une fusion d'autant plus pertinente qu'Ipanema est également une entreprise française « *à 20 minutes de nos locaux* » et avec laquelle InfoVista travaille depuis 10 ans. « *Ce sera une fusion familiale* », schématise notre interlocuteur. La centaine de salariés d'Ipanema devrait rejoindre les 300 employés d'Infovista. Le nouvel ensemble affichera un chiffre d'affaires de près de 100 millions d'euros (65 millions pour Infovista) dont 55% proviendra des opérateurs et fournisseurs de services, et 45% issus des entreprises. « *Nous entrons de plein pieds sur le marché des entreprises* », souligne Sylvain Quartier. Géographiquement, l'essentiel du chiffre d'affaires (57%) est réalisé en Europe, 30% aux Etats-Unis et 13% en Asie-Pacifique « *où se fait la croissance aujourd'hui* ». Le nouvel ensemble gère 1350 clients dans 153 pays depuis 14 bureaux.

On notera que, après avoir été coté à la Bourse de Paris et au Nasdaq, l'essentiel du capital d'InfoVista, fondé en 1995, appartient désormais au fonds d'investissement Thoma Bravo. Lequel a cédé Blue Coat, un concurrent d'Ipanema, à Bain Capital, [il y a à peine un mois](#). En décembre dernier, [Thoma Bravo rachetait Riverbed](#), autre spécialiste de l'optimisation réseau. Le nouvel ensemble InfoVista-Ipanema fera-t-il à son tour l'objet d'une prochaine transaction?

Lire également

[Juniper veut gagner la course à la performance et à l'automatisation](#)

[Près de la moitié des réseaux IT sous surveillance manuelle](#)

crédit photo © Wichy - shutterstock