

Brocade rachète Ruckus Wireless 1,2 milliard de dollars

Brocade a de grandes ambitions pour s'affirmer sur le marché de la fourniture de solutions réseau. Et n'hésite pas à mettre la main au portefeuille pour y parvenir. L'entreprise vient d'annoncer son intention d'acquérir Ruckus Wireless, l'un des leaders des solutions Wifi notamment spécialisé dans les problématiques de couverture et de saturation des réseaux sans fil. Avec sa bénédiction.

Ruckus valorisé 1,5 milliard de dollars

La transaction, qui s'opérera en liquidité et en échanges d'actions, valorise Ruckus à hauteur de 1,5 milliard de dollars. Les actionnaires du fournisseur de produits Wifi recevront 6,45 dollars et 0,75 action Brocade pour une part. En excluant la trésorerie de Ruckus, la valeur de la transaction s'élève à environ 1,2 milliard de dollar (un peu plus d'un milliard d'euros) pour Brocade. L'opération devrait se finaliser avant la fin du troisième trimestre fiscal de Brocade. Selina Lo, dirigeante de Ruckus, restera aux commandes de l'entité et rapportera directement au CEO de Brocade Lloyd Carney.

Lequel déclare que « *les solutions réseau sans fil de Ruckus ajouteront une forte croissance et une catégorie de produits très complémentaires à l'offre actuelle de solutions de stockage, datacenters, réseaux mobile et de campus de Brocade* ». Une offre complémentaire au portefeuille de Brocade qui permettra à ce dernier de « *créer un pure player du réseau qui a des solutions de pointe couvrant de la partie la plus critique du centre de données à la périphérie du réseau sans fil* ». Pas moins.

Profiter de l'opportunité de la 5G

Lloyd Carney entend notamment se positionner en force pour profiter des opportunités de marché qu'apporteront la 5G, l'Internet des objets (IoT), les smart cities, la technologie OpenG (sur laquelle [Ruckus a commencé à se positionner](#)) pour les réseaux sans fil des bâtiments ou encore la convergence LTE/Wifi. « *Nous opérons nos activités dans des segments adjacents du plus grand des marchés réseaux avec un certain nombre de clients communs pour nos produits complémentaires, et avons une expérience réussie de travail en commun* », commente de son côté Selina Lo.

En attendant de proposer, à termes, des produits communs et une nouvelle stratégie de partenariats, l'acquisition de Ruckus permettra à Brocade de renforcer sur un marché du sans fil dominé par Cisco (Meraki), Aruba (HPE), Xirrus Networks ou Aerohive.

Lire également

[Brocade automatise le réseau avec StackStorm](#)

[MWC : Brocade prépare les opérateurs à la déferlante de la 5G](#)

[Juniper s'associe à Ruckus contre Cisco](#)