

Citrix s'offre XenSource, le challenger de VMware

L'actualité du secteur de la virtualisation semblait avoir fait le plein après la formidable entrée en Bourse de VMware, EMC ayant dans la foulée raflé la mise (1 milliard de dollars) avec une action qui a presque doublé sa valeur d'introduction.

Mais c'était sans compter sur les concurrents du géant de la virtualisation, et en particulier la jeune (3 ans) start-up XenSource Inc., challenger et principale rivale de VMware, qui vient d'être acquise par le spécialiste du client léger riche, Citrix Systems.

Celui-ci s'est en effet offert XenSource pour 500 millions de dollars, en cash et en actions.

Une acquisition qui a du sens pour Citrix, la virtualisation est en effet devenue stratégique et occupe désormais une position centrale chez les 200.000 clients du fabricant, où chaque poste client léger est une machine virtuelle en puissance. Rappelons en revanche que VMware est autrement plus présent sur les datacenters que Citrix, ce qui éclaire également l'acquisition !

Mais l'enjeu stratégique de XenSource pourrait bien aller beaucoup plus loin...

En effet, la technologie XenSource intéresse de nombreux compétiteurs, en particulier ceux qui souhaiteraient se désengager de la puissance hégémonique de VMware et disposer d'une offre alternative, comme HP et Cisco, même si ce dernier possède une participation au capital de VMware.

Mais le plus intéressé pourrait bien être Microsoft, surtout que figure dans les actifs de XenSource un accord d'accès au code de *Viridian*, le projet de virtualisation du géant de Redmond. De quoi lancer une rumeur, celle de l'acquisition de Citrix par Microsoft !

Ce qui expliquerait la surenchère qui a probablement présidé à l'acquisition du challenger de la virtualisation. 500 millions de dollars, c'est en effet 100 fois le chiffre d'affaire de XenSource, et la moitié de celui de VMware qui devrait dépasser le milliard cette année !

D'ailleurs, Citrix a indiqué une projection du chiffre d'affaire de XenSource pour 2008 à seulement 50 millions de dollars. La start-up a donc été acquise à un prix exorbitant, qui cache certainement une stratégie autrement plus large?

Il y a en tout cas un troisième larron du monde de la virtualisation qui se frotte certainement les mains à assister à ces mouvements stratégiques : Virtual Iron. VMware et XenSource casés, il va pouvoir faire monter les enchères. Citrix se serait même intéressé pendant un temps à cette autre start-up?