

Dell-EMC : les réactions de l'industrie IT à la méga-fusion

Le [rachat record d'EMC par Dell](#) capte toute l'attention de l'industrie IT et des analystes. Deux poids lourds américains des technologies, EMC dans le stockage et la virtualisation, Dell, dans le matériel et les services gérés, peuvent-ils prétendre au titre de numéro un mondial du marché des infrastructures, une fois la fusion opérée mi-2016 ? Les paris sont ouverts. Et les langues se délient...

HP, le serveur entre deux chaises

Hewlett-Packard Company (HP), qui rendra effective sa [scission en deux entités](#) début novembre 2015, veut rassurer. Peu de temps après l'annonce du rachat d'EMC par Dell, lundi 12 octobre, **Meg Whitman**, CEO du groupe, s'est donc exprimée sur ce dossier dans un e-mail transmis à ses collaborateurs, rapporte [eWeek](#). La dirigeante d'HP s'y déclare confiante dans la capacité d'**HP Enterprise** (l'entité du groupe dédiée aux services IT et aux infrastructures pour datacenters) à conserver son leadership sur le marché de l'infrastructure. Elle pointe aussi les faiblesses de son rival : la société née de la fusion d'EMC et de Dell croulera sous les dettes et aura de gros soucis d'intégration, au risque de semer la confusion chez les clients et les revendeurs. HP, à l'inverse, aura effectué sa scission pour mieux répondre aux besoins du marché, selon sa dirigeante. L'accord Dell-EMC « valide notre stratégie ». Elle ajoute : « je ne suis pas surprise que d'autres essaient de l'imiter... Mais la réalité est que nous avons deux ans d'avance et qu'il sera difficile pour les autres de nous rattraper. » Tout en nuances...

VMware, un actif clé de l'accord Dell-EMC

Rappelons que le groupe EMC fédère d'autres actifs, dont VMware (qui restera une entité indépendante, cotée en bourse au contraire du reste du groupe), RSA et Pivotal. Ces actifs sont qualifiés de « *joyaux de la couronne* » de l'accord Dell-EMC, par **Holger Mueller**, vice-président et analyste chez [Constellation Research](#). Et il faudra les gérer au mieux pour financer le rachat d'EMC (le fonds Silver Lake lui-même envisagerait la vente de l'activité PC de Dell, en amont du rachat). Or, selon Meg Whitman, 2,5 milliards de dollars par an devront être consacrés par le groupe fusionné au remboursement des seuls intérêts de sa dette. Ces milliards échapperaient ainsi à l'effort de R&D et à d'autres activités critiques du futur grand rival de HP... On pourrait lui rétorquer que les milliards engloutis dans les programmes de rachat d'actions ne sont guère plus favorables à la R&D. Selon l'analyste et directeur de la société de conseil Pund-IT, **Charles King**, le rachat d'EMC par Dell ne pouvait pas tomber au plus mauvais moment pour HP.

La guerre des talents est grande ouverte

Certes, pour Dell et EMC, l'intégration des effectifs et des offres de deux multinationales ne partageant pas la même culture d'entreprise ne sera pas simple, pas plus que les « *synergies de coûts*

» et les probables suppressions de postes à venir. Mais le défi peut être relevé, à condition de retenir les talents clés. « *Durant la dernière décennie, EMC a bâti une des équipes de management et de direction les plus solides de l'industrie IT. Ces hommes et ces femmes doivent probablement se demander quel avenir les attend chez Dell* », commente Charles King, dans une [note d'analyse](#). « *Si Dell peut tirer parti [des forces de vente d'EMC] et mettre en avant des produits comme Boomi et SecureWorks, les perspectives de croissance sont énormes* », a également commenté **Crawford del Prete**, vice-président d'IDC, rapporte [IDG News](#). Meg Whitman et Mark Hurd, CEO d'Oracle, étant susceptibles de débaucher « *le plus grand nombre possible de vendeurs EMC* », en amont du rachat. Bref, pour Dell, l'exécution de l'intégration des deux entreprises sera un facteur clef de réussite.

Une intégration risquée, mais à l'abri des marchés

« *Le montant de l'accord, 67 milliards de dollars, augure des complexités auxquelles les deux entreprises seront confrontées. Mais le fait qu'elles ont travaillé ensemble étroitement par le passé et [avec] de nombreux partenaires communs devrait permettre d'atténuer certaines difficultés* », souligne encore Charles King. Pour **Roger Kay**, analyste principal chez Endpoint Technologies Associates, il faudra « *près de deux ans* » aux parties concernées pour voir si la fusion fonctionne. Une période de flou pour les partenaires et clients, mais qui se passera à l'abri des marchés financiers, [Dell ayant quitté la Bourse](#) au soir du 29 octobre 2013, après avoir finalisé son rachat à effet de levier (LBO) avec le soutien du fonds Silver Lake.

L'avenir est dans le Cloud... hybride

Pour **Glenn O'Donnell**, analyste chez Forrester Research, la clé du succès réside dans un équilibre à trouver entre les offres de gestion de datacenters et la migration vers des services de Cloud. Un point de vue partagé par d'autres. Selon Constellation Research, grâce à l'accord signé avec EMC, Dell dispose du flux de trésorerie nécessaire pour réorienter son catalogue produits et se renforcer, non seulement dans le Cloud privé, mais aussi dans le Cloud public auprès de grands comptes.

Lire aussi :

[Dell délesté de ses PC avant d'absorber EMC ?](#)

[Dell + EMC : naissance d'un géant des infrastructures face à HP](#)

crédit photo © Nessluop / Shutterstock