

Focus sur les business units d'Attachmate : Attachmate, NetIQ, Novell et SUSE

Cela fait maintenant [un peu plus d'un an](#) que le rachat de Novell par Attachmate a été entériné. Quatre business units (BU) ont été créées : **Attachmate, NetIQ, Novell et SUSE**.

Bob Flynn, alors patron des BU Novell et Attachmate, estimait que [« la réorganisation du groupe \[serait\] longue et difficile »](#). Quand est-il aujourd'hui ? Bilan d'étape avec plusieurs responsables du groupe.

Consolider, regrouper

Bob Flynn, président-directeur général de Novell, nous indique que l'année passée a été essentiellement axée sur la mise en place des quatre structures... ce qui n'a pas empêché à chacune d'afficher une roadmap produits très agressive. *« De grosses releases sont arrivées. C'est un message fort pour nos clients, »* explique-t-il. Les quatre BU ont ainsi donné le ton : réorganisation ou pas, le travail continue.

« Aujourd'hui, nous disposons de quatre marques connues et bien identifiées. Quatre business unit autonomes, mais qui profitent de leur appartenance à un groupe fort de 3500 à 4000 personnes. Un groupe de grande taille, mais ciblé sur des marchés précis, à haute expertise, » ajoute **Nicolas Bonte**, responsable Europe du sud de NetIQ.

Concernant la France, toutes les BU sont maintenant regroupées dans les locaux de Novell, à la Défense, avec un effectif total d'une cinquantaine de personnes, réparties équitablement entre les quatre sociétés.

Novell ? Après la renaissance, la mobilité ?

Novell est l'entité la plus connue du groupe. Nous avons pu nous entretenir avec **Bob Flynn**, président-directeur général de Novell, et **François Benhamou**, responsable Europe du sud de Novell, sur l'évolution de l'entreprise.

La business unit Novell semble maintenant respirer, depuis qu'elle n'a plus à gérer des gammes de produits disparates. *« Les clients historiques de Novell comprennent ce que nous faisons »*, indique Bob Flynn. Et le pari n'était pas si facile. Novell devait en effet assurer deux tâches critiques de front : s'affirmer en tant que marque et développer ses produits.

Les activités de la société ? Le collaboratif avec des solutions comme **GroupWise** ou **Vibe**, le file and print avec **Open Enterprise Server** et l'endpoint management avec la gamme **ZENworks**.

[La suite en page deux...](#)

Après cette phase de consolidation, Novell travaille aujourd'hui à la mise en place de nouvelles offres, avec un focus sur l'amélioration de la productivité des professionnels et sur la gestion des

données 'corporate' pour les travailleurs mobiles. « *L'utilisateur émergent est un utilisateur mobile, indique François Benhamou. Nous devons lui permettre de faire ce qu'il doit faire, de n'importe où, et ce, de façon sécurisée et administrée.* »

Des principes qui trouveront des applications dans l'endpoint management (devant ou derrière le pare-feu), mais aussi dans le file and print ("anytime, anywhere, any device"). En attaquant le marché de la mobilité, Novell espère attirer de nouveaux clients.

NetIQ ? La sécurité de l'IT, via l'identité

Novell est bien connu. Ce n'est toutefois pas le cas de NetIQ, dont l'aura médiatique est moins importante. **Jay Gardner**, président-directeur général de la business unit, et **Nicolas Bonte**, responsable Europe du sud de NetIQ, nous ont éclairés.

Identité, sécurité et conformité sont au cœur de l'activité de NetIQ, qui centre ses produits sur l'identité. À cela nous pouvons ajouter la gestion des environnements physiques, virtuels et cloud – au sens général – via la famille **PlateSpin**.

Parmi les produits phares de la société, nous trouvons **Identity Manager**, leader de longue date en termes de revenus et de clients. Autre logiciel à succès, **Access Governance Suite** (AGS), une offre d'identité s'appuyant sur un contrôle d'accès à base de rôles. Notons enfin la présence de **Sentinel**, offre de SIEM (Security Information and Event Management) qui gère en temps réel la sécurité et les événements, et qui attire de plus en plus de clients.

Les secteurs touchés par la société sont les grands comptes publics ou privés (banques, assurances, santé, distribution), mais aussi les fournisseurs de services, lesquels adressent les problématiques des PME. Des partenaires clés, par exemple **Atos**, pilotent ainsi de nombreux projets.

NetIQ affiche de bonnes perspectives. En effet, « *l'arrivée des tablettes en entreprise et le BYOD induisent de nouveaux problèmes de sécurité et de gestion IT* », indique **Jay Gardner**.

[*La suite en page trois...*](#)

Attachmate ? Gérer la fraude au niveau transactionnel

La business unit Attachmate, qui donne son nom au groupe, est un acteur bien connu dans le secteur de l'émulation de terminal, une activité encore forte (40 % du CA de la société).

Toutefois, avec l'évolution des besoins des entreprises, Attachmate s'oriente – entre autres – vers les solutions de modernisation adaptées aux systèmes centraux et les outils de sécurité interne, comme nous l'explique **Denis Guyonnaud**, responsable technique France, Benelux et pays nordiques de la société.

Cet axe sécurité comprend deux approches : le transfert de fichiers administré, via la solution

FileXpress, et le contrôle de la fraude interne (et uniquement interne), dévolu à **Luminet**.

« Nous sommes assez complémentaires de l'offre SIEM de NetIQ, mais avec un focus sur les applications, indique Denis Guyonnaud. Se positionner au niveau des logs n'est souvent pas suffisant, en particulier lors de l'accès à des informations critiques. Luminet est une solution de contrôle continu, qui travaille au niveau des applications, via l'analyse des transactions. »

Des scénarios **comportementaux** sont mis en place. Par exemple, si un dossier client est consulté par une personne accréditée, mais en dehors de toute opération, une alerte pourra être levée. Luminet agit ainsi dans les cas où un employé utilise ses droits utilisateur en dehors des schémas établis... et à des fins peu avouables.

Une approche qui intéresse tout particulièrement les entreprises du secteur de la **banque assurance**, touchées par la fraude interne et contraintes de respecter des règles de plus en plus sévères. Sans surprise, le marché de Luminet explose aux États-Unis, mais également en Angleterre, en France et en Italie.

SUSE ? Tout va bien, merci !

Nous n'avons pas oublié SUSE, qui a largement su profiter de son indépendance retrouvée. La nouvelle business unit dispose maintenant officiellement de bureaux en France et d'une équipe entièrement dédiée au développement et à la promotion de la distribution Linux.

Un sujet que nous avons largement abordé précédemment, au sein de cet article : [20 ans de SUSE – La croissance de SUSE en France est plus grande que celle du marché, y compris Linux.](#)

Crédit photo : © Robert Kneschke – Fotolia.com