

IBM s'offre Micromuse, expert en qualité de service: 865 M\$

Big Blue frappe fort. Cette acquisition, certes coûteuse, vient opportunément compléter son offre Tivoli auprès des opérateurs télécoms et des grands comptes, face aux récents développements de BMC ou HP OpenView.

Micromuse est en effet bien connu pour ses solutions d'« *administration en temps réel de la qualité de service et de la disponibilité des applications métiers et des systèmes critiques (Real time business service assurance)*?. Ses grandes références, dans son portefeuille de 1.800 clients, sont notamment BT (British Telecom), Deutsche Telekom, France Télécom, Cable & Wireless, Swisscom, Verizon ou encore Alcatel (supervision de son réseau multimédia sur IP). Ses solutions **Netcool** surveillent déjà les réseaux de nombreux grands comptes comme Amena, Cetelem, JPMorgan Chase, Renault... Micromuse s'est érigé en spécialiste de la gestion de la qualité de service de la voix sur IP (VoIP) et des services multimédia, dont la vidéo à la demande (VoD, c). Fin 2004, cette firme californienne s'est rapprochée d'InfoVista, autre spécialiste faisant autorité dans ce domaine. L'accord ne semble rien dire à ce propos. Financièrement, les actionnaires de Micromuse recevront 10 dollars par action, soit une plus-value de 39 % comparée au cours de clôture du titre à 7,21 dollars ce 20 décembre sur le marché du Nasdaq. L'acquisition sera effective dans les deux mois à venir. **Face à BMC, CA Center ou HP OpenView... et IBM Tivoli**

Micromuse s'est spécialisé dans les solutions dites « *real time business service assurance*?. Ses logiciels **Netcool** récoltent sur le réseau les informations provenant de divers logiciels mesurant la qualité de service des infrastructures, des applications, des bases de données, etc. L'objectif est d'analyser ces données pour ne retenir que celles qui s'avèrent pertinentes, afin d'établir des rapports d'activité les plus fiables possible. Sur ce marché déjà très disputé – entre autres – par BMC, Computer Associates, ou encore le grand rival HP (OpenView), IBM dispose déjà de sa gamme Tivoli. Alors, pourquoi rachète-t-il l'un de ces concurrents ? Plusieurs explications technologiques doivent être prises en considération. Micromuse propose une **vision de bout en bout des processus**, en collectant les mesures concernant tous les éléments (physiques ou logiciels) entrant en jeu dans une même transaction. L'analyse de ces données donne une image réaliste, après corrélation des divers événements étudiés. Alors, ces traitements permettent d'effectuer des calculs d'impact, et surtout de détecter rapidement l'origine d'un problème. Micromuse peut ainsi déployer des tableaux de bord d'activité très liés au métier de son client. Autre point important pour IBM, le nombre et la qualité des connecteurs avec les autres solutions du marché permettent au client de bâtir simplement des scénarios dans Netcool, tout en optimisant l'impact de ces traitements dans le système d'information. Bien entendu, cette plate-forme dispose aussi de connecteurs vers les solutions IBM Tivoli. De plus, cette capacité à superviser un ensemble de solutions, même hétérogènes, est une arme redoutable pour le géant américain. Non seulement l'effet ?cheval de Troie commercial? pourra se mettre en place, mais aussi l'effet de gamme jouera forcément en sa faveur auprès des clients traditionnels de Micromuse. **Jose Diz**