

# Informatica : sept trimestres de croissance des ventes de licences.

En hausse de 24 % par rapport à la même période en 2010, le chiffre d'affaires d'Informatica au second trimestre atteint 192,7 millions de dollars. Et le résultat net s'établit à 26,2 millions de dollars. La société précise même que les ventes de licences contribuent à ce résultat à hauteur de 86,3 millions de dollars (+ 23 %).

Sohaib Abbasi, PDG d'Informatica, félicite ses collaborateurs pour « *ce septième trimestre consécutif de ventes de licences en hausse de plus de 20 % [qui] reflète l'adoption croissante du portefeuille de produits d'Informatica et leur capacité à répondre aux priorités de nos clients.* »

## **Deux acquisitions discrètes, mais stratégiques**

La croissance externe a été assurée par l'acquisition de WisdomForce Technologies, spécialiste des Big Data pour favoriser le clonage haute vitesse de gros volumes de données, les répliques sophistiquées, ou les transformations complexes dans des datawarehouses dynamiques. Autre rachat, ActiveBase apporte à Informatica les fonctions de plus en plus demandées de masquage dynamique de données afin de sécuriser les transferts.

Informatica déclare avoir renouvelé ses contrats avec 299 de ses clients, des entreprises comme AutoTrader.com, BMC Software, Friends Provident Management Service ou Symantec. L'éditeur ajoute avoir acquis 96 nouveaux clients pendant ce second trimestre 2011, dont 22, suite du rachat de WisdomForce Technologies.

## **Deux lancements de produits majeurs**

L'entreprise a également lancé deux produits majeurs sur le marché. La première plate-forme d'intégration de données unifiée [Informatica 9.1](#) peut désormais gérer les gros volumes de données (Big Data). Et l'éditeur propose un support différencié pour chacune des trois tendances Big Data : prise en charge des gros volumes de données transactionnelles, intégration des gros volumes de données et traitements massifs de données.

Enfin, Informatica Cloud Summer 2011 adresse les besoins en environnements informatiques hybrides. Cette édition fournit des services d'intégration de données de classe 'Entreprise' pour le cloud, avec une sécurité et une gestion des utilisateurs renforcées.

Ces deux offres phares sont effectivement positionnées sur des segments porteurs et devraient contribuer au maintien de la croissance de l'éditeur.