

# Lightstep : une brique de supervision pour ServiceNow

L'issue était-elle inévitable pour Lightstep ? L'entreprise américaine, qui évolue sur le marché ultraconcurrentiel\* de la supervision informatique, a choisi de se vendre à ServiceNow. Les deux parties viennent d'[officialiser](#) le deal. Elles entendent le boucler d'ici à fin juin.

Quel sens donner à l'opération ? Rapprocher DevOps et ITSM sous un même outil apparaît comme le principal objectif. À ces fins, Lightstep s'inscrira comme une brique transversale au sein de l'offre ServiceNow. Ses services [feront](#), dans un premier temps, l'objet d'une intégration par API.

L'entreprise conservera sa marque et son siège social de San Francisco. Elle lance par ailleurs une campagne de recrutements. En la matière, la tendance avait [semble-t-il](#) plutôt été au gel avec la pandémie. Dans tous les cas, l'équipe dirigeante elle-même [reconnaît](#) que cet adossement représente un net accélérateur de business. Il aurait fallu, explique le CEO, plus de cinq ans pour toucher la base élargie que couvre déjà la plate-forme de ServiceNow.

L'intéressé a, comme d'autres employés de Lightstep, travaillé auparavant sur le *framework* de traçage Dapper chez Google. Il s'implique aujourd'hui sur un projet qui en descend partiellement : [OpenTelemetry](#). Ce dernier constituera un pilier de l'offre qu'il développera avec son acquéreur.

Du côté de ServiceNow, la dernière acquisition annoncée remontait à mars. Elle a [porté](#) sur Intellibot, fournisseur indien de RPA. Fin 2020, Element AI (vision par ordinateur et traitement du langage naturel) était [passé](#) dans son giron.

Sur son dernier exercice fiscal, le groupe que dirige Bill McDermott a [dégagé](#) des revenus en hausse annuelle de 31 %, à 4,52 milliards de dollars. Son résultat d'exploitation a plus que doublé, à 149 millions de dollars.

\* *Lightstep n'[apparaît pas](#) dans le dernier Magic Quadrant de l'APM. Au contraire de concurrents comme Datadog, New Relic et Splunk.*