

Les logiciels HPE sous bannière Micro

Focus: un gage de stabilité pour les DSI

Quand Dell choisit le gigantisme – via le [rachat du duo EMC-VMware](#) pour 67 milliards de dollars -, HPE préfère la cure d'amaigrissement. Après avoir [fusionné ses services avec CSC](#) – opération qui concerne la moitié de ses salariés -, HPE réalise une opération similaire dans le logiciel. Cette fois, c'est vers le Britannique Micro Focus, qui a réalisé 835 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2015, que se tourne le Californien pour opérer la scission et la fusion d'une bonne part de ses activités logicielles. Après fusion, Micro Focus devrait s'approcher des 4,5 Md\$ de chiffre d'affaires annuel.

Le deal – valorisé 8,8 Md\$, même si Micro Focus ne verse concrètement que 2,5 Md\$ de cash à HPE – concerne de nombreuses activités logicielles rachetées par le groupe américain au fil des ans : Peregrine (2005, 425 M\$), Mercury (2006, 4,5 Md\$), Vertica (2011), Autonomy (2011, 11,7 Md\$) ou encore ArcSight (2010, 1,5 Md\$). HPE semble donc contraint de brader un portefeuille logiciel constitué à prix d'or. Mais, pour Olivier Rafal, consultant principal chez PAC (cabinet d'études du groupe CXP), la valorisation de l'opération de scission-fusion est en phase avec les récents résultats de HPE dans le logiciel (soit environ 3,5 Md\$ de chiffre d'affaires par an). Au cours de son troisième trimestre fiscal, dont les chiffres ont été publiés hier, l'activité logicielle de HPE a vu son chiffre d'affaires se tasser de 18 % (- 3 % à périmètre et taux de change constants), pour un chiffre d'affaires total de 738 M\$.

Micro Focus : une stratégie « qui se tient »

Pour Olivier Rafal, ce rapprochement apporte un plus à Micro Focus, un éditeur qui s'est déjà porté acquéreur de [Borland \(développement\)](#), [Serena \(gestion du cycle de vie des applications\)](#) et [Attachmate \(outils pour mainframes\)](#). *« Leur stratégie se tient jusqu'à présent, hormis les technologies de Big Data issues de HPE qui tranchent dans le portefeuille de Micro Focus, note-t-il. Car les entreprises ont besoin d'un fournisseur d'outils de gestion des développements offrant de la stabilité. Pour Micro Focus, le fait de consolider des offres pour lesquelles des besoins existent est plutôt malin. Même si l'éditeur britannique doit maintenant faire face à des enjeux dans le développement dans le Cloud et le Paas. »*

L'analyste souligne également que le transfert des actifs de HPE vers Micro Focus apparaît comme une bonne nouvelle pour les DSI, compte tenu des doutes qui pesaient sur la pérennité de la stratégie de HPE dans le logiciel. *« L'opération leur permet de trouver un interlocuteur unique et leur offre une assurance de pérennité. Pour des marques comme Mercury, qui a toute sa place dans un portefeuille de produits comme celui de Micro Focus, c'est aussi une très bonne nouvelle »,* reprend l'analyste.

Big Data : un Ovni pour Micro Focus

Ce dernier se pose plus de questions sur les transferts des activités de Vertica, Autonomy ou ArcSight en particulier. *« Un marché totalement différent de ceux sur lesquels évolue habituellement Micro Focus »,* remarque-t-il. Rappelons que, depuis 2013, HP puis HPE travaille au rapprochement de ses

technologies de gestion de données au sein d'[une plate-forme, baptisée Haven](#). Notamment exploitée, en combinaison avec les solutions ArcSight, pour détecter les signaux faibles caractérisant les attaques informatiques. Des métiers pour l'instant étrangers à Micro Focus.

Rappelons qu'après la fusion entre les activités logicielles de HPE et Micro Focus, les actionnaires du Californien contrôleront 50,1 % de la nouvelle entreprise. Dans le Financial Times, le président exécutif de Micro Focus, Kevin Loosemore assure toutefois que le centre de décision sera bien côté anglais. « *Dans les faits, nous rachetons leur activité* », martèle le dirigeant.

A lire aussi :

[HPE se renforce sur le marché du HPC avec le rachat de SGI](#)

[HPE, Cisco et Microsoft : les trois leaders de l'équipement des datacenters](#)