

Microsoft reprend pour 100 millions de dollars de SUSE

Depuis de nombreuses années, Microsoft investit massivement dans le monde Linux, au travers de Novell.

Un partenariat qui est aujourd'hui reconduit avec SUSE, une des nouvelles entités d'Attachmate.

Novell : 340 millions sur quatre ans

Petit rappel des faits : en novembre 2006, Microsoft avait acheté pour 240 millions de dollars de coupons d'assistance technique auprès de Novell.

La firme de Redmond a revendu ces coupons auprès des clients désireux d'adopter des solutions hybrides, mêlant Windows et Linux.

Ce contrat a été complété suite à plusieurs initiatives d'interopérabilité et à des accords croisés en terme de brevets.

Ce partenariat stratégique a été relancé en août 2008 par Microsoft, qui a repris 100 millions de dollars de coupons d'assistance Linux.

Attachmate : contrat renouvelé et 100 millions de plus

Après le rachat de Novell par Attachmate, la destinée du partenariat existant avec Microsoft semblait incertaine.

Les deux entreprises lèvent aujourd'hui tout doute : Microsoft reconduit son accord avec Attachmate (et plus précisément avec sa division SUSE) jusqu'au premier janvier 2016.

L'éditeur américain s'engage également à reprendre pour 100 millions de dollars de coupons SUSE Linux Enterprise.

*« Nous sommes heureux d'étendre notre partenariat avec Microsoft », déclare **Michael Miller**, vice-président alliances mondiales et marketing chez SUSE. « Notre engagement mutuel pour aider à tirer le meilleur des environnements mixtes Linux et Windows Server est ce qui a fait de cette collaboration une réussite. Nous allons continuer à travailler avec Microsoft pour fournir des solutions qui permettront à nos clients communs de gérer les charges critiques dans des environnements mixtes, au travers d'un large éventail de modèles informatiques, y compris des implémentations cloud privées, hybrides ou publiques. »*

Plus de 700 clients communs

Pour la première fois, le couple Microsoft-SUSE dévoile certains chiffres-clés de son alliance.

Les deux sociétés totaliseraient aujourd'hui plus de 725 clients communs, dont certains grands noms, comme Alstom et Colt.

De nombreux partenaires profiteraient également de cette offre commune. C'est par exemple le cas du constructeur texan Dell.

*« Notre collaboration avec SUSE aide non seulement nos clients à réussir aujourd'hui, mais leur fournit aussi des fondations solides pour demain », ajoute **Sandy Gupta**, directeur général du groupe open solutions chez Microsoft. « Au travers de notre engagement continu sur le plan technique, de l'offre de support exceptionnelle de SUSE et de notre capacité à proposer une garantie mutuelle en terme de propriété intellectuelle, nous sommes confiants dans le fait que nous serons en mesure de fournir dans le futur et dans le cloud de la valeur pour ceux qui exécutent des environnements informatiques mixtes. »*