

Rachat de 3Com par HP: 2,7 Mds\$ face à Cisco et IBM...

HP a annoncé après la cloture de la bourse, mercredi 11 novembre, avoir signé un accord pour le rachat de 3Com à hauteur de 2,7 milliards de dollars.

Cette acquisition a pris tout le monde de court. Mais pour HP, l'opération pourrait bien se révéler comme un joli coup à la barbe de ses concurrents -même s'il a fallu mettre le prix: presque deux fois le chiffre d'affaires, alors que 3Com a connu quelques vicissitudes durant la décennie écoulée.

L'histoire de 3Com, 30 ans en 2009, se confond avec celle des réseaux locaux, en particulier les réseaux locaux Ethernet, à la fin des années 70. L'**un de ses fondateurs** n'est autre que **Bob Metcalfe**, co-inventeur du protocole 802.X au sein de l'organisation IEEE.

Mais 3Com, longtemps très bien implantée et bien cotée en France, a connu quelques aléas à la fin des années 90 puis au début des années 2000, avec des incursions peu convaincantes **dans la téléphonie sur IP**, par exemple – du moins en Europe.

A la fin des années 90, 3Com avait brutalement changé de cap en abandonnant le créneau des commutateurs haut de gamme (face à Cisco), avec la technologie de commutation de cellules ATM) – abandonnant au milieu du gué, du jour au lendemain, de grands clients comme la BNP...

Ses bouées de sauvetage auront été la création d'une joint-venture avec l'équipementier télécoms **chinois Huawei – co-entreprise H3C-**, incluant la construction d'un établissement industriel, R&D flambant neuf à Houangzhou (200km de Shanghai); une société commune dont **3Com a repris le contrôle** progressivement, tout en récupérant une bonne partie de la technologie (que les Etats-Unis avaient vu dangereusement partir en Chine).

Grâce à cette technologie, 5 à 7 ans plus tard, 3Com a pu revenir face à Cisco, sur le marché des datacenters, avec **des commutateurs de réseaux très sophistiqués** et un concept d' **»infrastructure de convergence«** . Tou récemment, 3Com France pouvait se féliciter d'avoir repris le chemin des grands contrats, comme avec PSA (officialisé il y a quelques semaines) ou, tout récemment la Poste (DISIT) – des clients « grand-comptes » qui devraient être, eux aussi rassurés de voir la gamme 3Com confortée par HP, comme alternative à Cisco.

Parmi les autres bonnes intuitions de 3Com, il faut également mentionner la prise de contrôle de **Tiping Point**, un spécialiste en matière de sécurité des accès réseau.

Autant de pièces maîtresses face à Cisco et EMC... ou face à IBM et Dell.

Une logique de croissance externe? Pas seulement...

Cette acquisition de 3Com par HP met à nouveau en exergue une rivalité autour du rang de **numéro un mondial**, une place que HP a ravi à IBM à coups de rachats comme celui d'EDS. Mais pas seulement. A chaque acquisition par IBM et par HP, les analystes peuvent reprendre leur calculatrice et constater que, dans cette course à la croissance externe, le jeu reste très serré, d'un trimestre à l'autre. Ainsi, 3Com, qui compte environ 9.700 personnes) va apporter 1,3 milliard de revenus supplémentaires, en dollars, un montant qui devrait être consolidé dans l'escarcelle de HP, dès le 1er trimestre 2010. Cette course à la croissance externe, avec la pression des marchés boursiers, s'explique également par le fait que c'est encore le bon moment de négocier: le cours des actions, descendu à des **seuils boursiers historiques** en 2009, est encore très accessible, mais a commencé à remonter (cf. les récriminations des actionnaires de Tandberg face à l'OPA de Cisco). Mais pour HP, au moins une autre raison vient justifier cette acquisition de 3Com: la ligne de produits réseaux **HP Procurve**, si elle a étonnamment bien progressé en gamme et en part de marché, représente un faible poids dans le portefeuille du géant mondial, face à Cisco ou Juniper, ou encore face à Brocade/Foundry Networks. HP pourra désormais, avec 3Com, beaucoup mieux se positionner dans les coeurs de réseaux vers les datacenters, qui sont devenus la cible de marchés colossaux..