

Les raisons du divorce entre Cisco et EMC

Nos confrères de Venture Beat révèlent, dans un [article](#) paru ce week-end, les coulisses du divorce entre Cisco et EMC. Un divorce devenu une évidence la semaine dernière via [le retrait de l'équipementier réseau de la co-entreprise](#) qu'il avait fondé avec son plus proche partenaire : VCE. Ce retrait n'a rien à voir avec un éventuel échec commercial de cette société produisant des systèmes convergés (VCE approchant des 2 Md\$ de chiffre d'affaires par an), mais serait la conséquence du **rachat de Nicira par VMware, filiale d'EMC**. [Une emplette datant de 2012](#) et effectuée au prix fort (1,26 Md\$) pour une petite start-up. Et surtout un rachat fait **au nez et à la barbe de Cisco**.

A la tête de Nicira se trouve Martin Casado, considéré comme **l'inventeur du SDN** (Software-defined network), concept consistant à déporter l'intelligence du réseau dans le logiciel et à bâtir les architectures réseau sur du matériel banalisé. Une menace très concrète pour Cisco qui contrôle pas loin de 50 % de ce marché de 50 Md\$. Pour la mettre sous contrôle, **l'équipementier s'est très tôt intéressé au rachat de la start-up**, aiguillonné par un grand client. Première approche sur Nicira. La start-up se tourne alors vers un des banquiers stars de la Silicon Valley, Franck Quattrone, pour étudier d'autres offres. Et celles-ci n'ont pas manqué si on en croit Venture Beat (Oracle, Citrix, F5, Microsoft, IBM, VMware...).

« Joe ne me ferait pas un coup pareil »

Cisco offre alors 750 M\$, dont une large part en actions. Mieux que la plupart des concurrents. Mais **moins bien que VMware**. John Chambers, le Pdg de l'équipementier, est informé qu'une proposition plus généreuse est parvenue à Nicira et que celle-ci implique EMC. Sachant VMware potentiellement intéressé par une technologie de virtualisation du réseau, John Chambers a aussi conscience que la filiale, qui réalise alors environ 1 Md\$ de chiffre d'affaires au trimestre et dont ce serait l'acquisition la plus importante, aura besoin du blanc-seing de sa maison mère pour se lancer. Et le Pdg est persuadé que son partenaire privilégié ne le permettrait pas : *« Joe ne me ferait pas un coup pareil »*, aurait dit John Chambers à une source interrogée par Venture Beat. *« Joe »*, c'est évidemment Joe Tucci, le patron d'EMC.

Persuadé que le banquier Franck Quattrone bluffe, **Cisco refuse donc de relever son offre**. Dans le courant d'un week-end, Nicira et VMware finalisent leur transaction que découvre John Chambers le lundi. Fureur du dirigeant. Les récentes dissensions entre les partenaires d'hier ([rapprochement entre Cisco et NetApp](#), le concurrent d'EMC ; la prise de participation de Cisco dans Parallels, concurrent de VMware ; le changement d'actionnariat au sein de VCE) ne seraient que les conséquences de ce **rachat vécu comme une trahison** par l'équipementier.

A lire aussi :

[Jérémy D'Hoinne, Gartner : « pour le SDN, la sécurité n'est pas prête »](#)

[Le SDN, un marché à 8 milliards de dollars en 2018](#)