

SanDisk se renforce sur le marché du SSD pour l'entreprise

SanDisk vient d'annoncer avoir signé un accord définitif pour **acquérir la start-up américaine Pliant Technology**. Le montant de l'opération s'élève à 327 millions de dollars en numéraire enrichie de quelques fournitures d'actions. Approuvée par les deux conseils de direction, l'opération doit être validée avant la fin du deuxième trimestre fiscal de SanDisk.

Créée en 2006, Pliant est spécialisé dans le développement de **contrôleurs SSD** (solid state drive) interfacés en SAS (Serial Attached SCSI). Une offre destinée au monde de l'entreprise qui se concentre notamment sur les produits Lightning de l'entreprise composés de disques en format 2,5 et 3,5 pouces d'une capacité de 150 à 400 Go sur technologie Flash NAND SLC (single level cell) et MLC (multiple level cell, plus économique que le SLC mais moins performant). Pliant compte des sociétés comme Dell, LSI et Teradata parmi ses clients.

L'acquisition de Pliant va donc permettre à SanDisk de pénétrer le marché de l'entreprise. Jusqu'à présent, l'un des principaux fournisseurs de solutions (clés USB essentiellement) en mémoire Flash restait concentré sur le marché de l'électronique grand public. *« La mémoire flash fait une percée significative dans l'entreprise en augmentant considérablement les performances des applications et en réduisant la consommation d'énergie, souligne **Sanjay Mehrotra**, P-dg de SanDisk. Nous pensons que la combinaison de technologies innovantes Pliant et l'expertise de SanDisk dans le monde de l'entreprise et les larges capacités de production des mémoires MLC constituent une proposition de valeur gagnante pour les clients. Notre feuille de route avancée sur la technologie flash et notre capacité de gestion viendront compléter la force de Pliant pour nous permettre de dominer le marché SSD de l'entreprise en terme de fiabilité et de performances. »*

Il est vrai que le marché du SSD a de l'avenir. Il est évalué à **4,2 milliards de dollars** en 2015 contre moins d'un milliard en 2010. Un marché tiré par les baisses tarifaires notamment permises par la technologie MLC qui risque donc de s'inscrire, dans un proche avenir, comme la seule offre accessible pour les marchés professionnels et entreprises.