|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Réflexion 1 - Analyser le besoin de se recréer et d’innover** | | |
| **Durée** : 20’ | Homme avec un remplissage uniouDeux hommes avec un remplissage uni | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le **document** expliquez en quoi cet article illustre le fait que les entreprises doivent constamment se recréer et innover.

**Doc.  IBM cède à Lenovo une partie de sa branche serveurs**

*Les Echos - par* [*Sandrine Cassini*](http://www.lesechos.fr/journalistes/index.php?id=23800)

**Dans la douleur.**

De longs mois après les premières discussions, IBM aura finalement réussi à signer la vente de ses serveurs d'entrée de gamme, les X86, à Lenovo, le même qui avait racheté son activité PC en 2005. La longueur des négociations a d'ailleurs donné raison au groupe chinois, qui a pu négocier le prix qui lui convenait. Au final, IBM cède ses serveurs pour 2,3 milliards de dollars. Il touchera 2,07 milliards de dollars en cash et le solde en actions. Le montant est largement inférieur à ses ambitions premières (6 milliards de dollars). Si Lenovo a obtenu un bon prix, c'est aussi en raison de la dégradation de l'activité. Au quatrième trimestre 2013, le [**chiffre d'affaires**](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_chiffre-d-affaires.html#xtor=SEC-3168) des serveurs X86 a reculé de 37 %. L'opération reste soumise à l'aval des [**autorités de la concurrence**](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_autorites-de-la-concurrence.html#xtor=SEC-3168), notamment américaines, et du comité de contrôle des investissements étrangers aux Etats-Unis.

La transaction retire néanmoins une épine du pied à Big Blue. Le marché des serveurs est soumis à une profonde transformation liée au « cloud computing », qui consiste pour les entreprises à restructurer leurs parcs informatiques, voire à en externaliser une partie. Mais ce sont surtout les géants de la Silicon Valley, comme Google, [Facebook](http://lesechospedia.lesechos.fr/facebook.htm#xtor=SEC-3167) ou Amazon, qui modifient les habitudes. *« Ces groupes ont tendance à acheter du matériel standard peu cher et à construire leurs serveurs eux-mêmes »,* explique Errol Rasit, analyste chez Gartner. L'opérateur français de « cloud computing » OVH a choisi d'assembler ses propres serveurs. *« Cette mode touche également les entreprises clientes qui peuvent soit choisir un vendeur traditionnel, soit acheter des produits standardisés à assembler »,* ajoute Errol Rasit.

**Réitérer l'exploit des PC**

Ces évolutions entraînent une pression sur les prix et sur les volumes. Ainsi, la division matériel (hardware) du groupe a reculé en 2013 de 19 %, à 14,4 milliards dollars. En cédant les serveurs X86, un segment de marché ultra concurrentiel également occupé par Dell et HP, IBM sort donc d'une activité à faible marge. Il conserve, en revanche, les machines propriétaires, dont les marges sont plus élevées, ainsi que les activités de stockage et les semi-conducteurs. *« IBM n'a pas vocation à rester sur des activités d'entrée de gamme »,* confirme Didier Krainc, du cabinet IDC. *« Lenovo, lui, sait faire face à des marchés de volume. Il est outillé pour cela »,* complète l'analyste. Dans le passé, Lenovo a accompli l'exploit de redresser l'activité PC d'IBM, qui était en perte de vitesse, devenant le numéro un mondial du secteur. Et, grâce à sa capacité à innover, il a su mieux que les autres résister à l'émergence des tablettes. Aujourd'hui, le groupe croît au rythme de plus de 10 % par trimestre.

En entrant sur le marché des serveurs, Lenovo devra bien entendu affronter les mêmes problématiques qu'IBM, mais il compte bien réitérer l'exploit des PC. Pour le chinois, quasi inexistant dans ce domaine, il s'agit de s'ouvrir les portes d'un [**nouveau marché**](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_nouveau-marche.html#xtor=SEC-3168). Mécaniquement, il deviendra, une fois la transaction validée, numéro deux du secteur derrière HP et pourra cibler des clients internationaux auxquels il n'avait jusque-là pas accès. *« S'il parvient à accroître le marché, Lenovo pourrait compenser la baisse des revenus »,* explique à Bloomberg un analyste de Sanford Bernstein.

**Réponse**

Expliquez en quoi cet article illustre le fait que les entreprises doivent constamment se recréer et innover.