

Pierre Van Beneden, vice-président senior EMEA de Lotus

“Nous installons Notes chez des opérateurs pour qu'ils le louent aux entreprises.”

Lotus s'apprête à lancer la Version 5 de Domino en Europe. Quels sont vos objectifs sur le marché du groupware et de la messagerie ?

Pierre Van Beneden : Pour 1998, nous prévoyons de réaliser un chiffre d'affaires de 500 millions de dollars en Europe. Notre objectif est de maintenir notre base installée, mais aussi de continuer à progresser face à Microsoft qui se montre de plus en plus agressif.

Justement, le marché de la messagerie semble s'organiser autour de votre système et de celui de Microsoft. Comment interprétez-vous cette consolidation ?

Pierre Van Beneden : La disparition de Netscape s'explique par son changement de stratégie. La perte de parts de marché de Novell est, quant à elle, due au manque d'applications qui tournent sur Groupwise. D'où l'affrontement qui se polarise autour de Notes et d'Exchange. Notre base installée représente 25 millions d'utilisateurs contre 18 millions pour Microsoft. Par ailleurs, les derniers chiffres du cabinet Electronic Mail de Messaging Systems, indiquent que pour le dernier trimestre, nous avons livré 6,7 millions de licences contre 5,8 pour Exchange. Ce qui nous permet de voir l'avenir de façon sereine.

Qu'est-ce qui différencie Notes et Exchange de Microsoft ?

Pierre Van Beneden : Tout. Exchange est une messagerie améliorée alors que Notes permet aux entreprises de créer des applications qui se greffent autour des fonctions de messagerie. Cela va des applications de commerce électronique aux solutions de gestion de la connaissance.

Comment comptez-vous développer vos activités en Europe ?

Pierre Van Beneden : La grosse différence entre l'Europe et le marché américain réside dans l'approche orientée solution du marché européen. Nous avons décidé d'aller à la conquête des PME et des PMI, qui, pour la plupart, ne sont pas équipées de systèmes de messageries et de solutions de travail en groupware.

Mais les PME et PMI ne sont-elles pas votre point faible ?

Pierre Van Beneden : Il est vrai que Microsoft, grâce à sa puissance marketing et à l'intégration d'Exchange dans NT, a pris un avantage sur ce marché. Mais les entreprises doivent comprendre que choisir Exchange c'est limiter son potentiel pour aujourd'hui et aliéner son futur. Certaines entreprises ont déjà compris et migrent vers Notes après avoir acheté Exchange.

Résultat, pour faire aussi bien sur le segment des PME et des PMI que sur les grands comptes, sur lesquels nous détenons 70 % du marché en Europe avec une croissance de 30 % de nos revenus grands comptes, la Snecma a mis en place une communauté d'affaires électroniques avec ses clients et sous-traitants. Les partenaires de la Snecma peuvent ainsi échanger dans un environnement homogène et sécurisé, ce qui constitue un gain de temps et de compétitivité. La demande est énorme pour ces clubs d'affaires électroniques et c'est un véritable levier pour nos produits.

Au-delà de ces clubs d'affaires électroniques, envisagez-vous de nouer des partenariats ?

Pierre Van Beneden : Nous en sommes encore à la préhistoire des systèmes d'information. D'ici deux ans, 80 % du commerce électronique sera constitué d'échanges interentreprises. Nous considérons donc les PME-PMI comme un axe prioritaire de développement. D'autant qu'elles dépensent des fortunes pour la maintenance et le développement de leurs applications. Nous allons donc déployer Notes gratuitement chez des opérateurs qui loueront une plate-forme permettant aux entreprises d'utiliser des applicatifs et de les payer en fonction de leur temps d'utilisation. Selon nos calculs, une entreprise utilise son logiciel d'application (ou applicatif) trois à cinq jours pleins par mois. Nous leur proposons de louer ces applicatifs en fonction de l'utilisation. De plus, l'entreprise disposera d'une liberté totale pour en changer ou pour bénéficier de la dernière version du logiciel utilisé. Nous avons passé des accords avec cinq opérateurs télécoms : Deutsche Telekom, France Telecom, Telecom Italia, Telefonica et BT, qui hébergeront les solutions des entreprises. Le chiffre d'affaires de ce type de solution sera réparti.

«Exchange est une messagerie améliorée alors que Notes permet aux entreprises de créer des applications.»