



Samedi 22 Novembre 2008 22:37



Tarkan Maner (Wyse) : "Les netbooks sont des jouets comparativement aux clients légers"

27/10/2008

***Impact de la crise financière, concurrence des netbooks, conquête de parts de marché des PC d'entreprise, le directeur général de Wyse Technology répond sans détour aux sujets chauds de son actualité.***

**Commencez-vous à ressentir des impacts de la crise financière sur votre activité ?**

Non. En fait je viens de conclure des contrats avec différentes entreprises pour 150 000 clients légers. Je crois que les clients nous voient aujourd'hui comme des réducteurs de coût très intéressants. Je pense même que la crise sera une bonne chose pour nous. En fait, les ordinateurs ont des coûts de fonctionnement beaucoup plus importants que les clients légers, et les entreprises vont se rendre compte de cela particulièrement dans une période de diminution des budgets.

**Le marché des netbooks est en un sens aussi alimenté par la crise et la réduction des coûts. Pensez-vous que ces produits sont des concurrents pour vos clients légers ?**

Sérieusement, les netbooks sont des jouets comparativement aux performances des clients légers, même s'ils coûtent 300 dollars. En fait, on ne peut pas faire tourner des applications d'entreprise sur ces ordinateurs. Et même s'ils étaient distribués gratuitement, les coûts d'administration, de licences logicielles, de gestion, en feraient des outils bien plus chers que les clients légers.

**"Si les netbooks coûtent 150 dollars, les clients légers pourraient eux distribués gratuitement bientôt"**

Même si dans deux ans les netbooks coûtent 150 dollars, je suis prêt à parier qu'à terme les clients légers pourraient eux être distribués gratuitement. La preuve c'est que nous savons dès à présent déployer des outils de virtualisation du poste de travail Windows directement sur des plates-formes comme l'iPhone d'Apple, en passant par la technologie Citrix, un VPN et le 3G. C'est encore en phase d'essai pour l'heure, mais cela veut dire qu'en définitive à terme, l'ensemble des plates-formes deviendront des clients légers, un peu comme une télévision l'est aujourd'hui.

**Quelle est votre stratégie de conquête de part de marché sur le monde des PC ?**

De manière générale, dans une entreprise, vous avez 20% des personnes qui utilisent des ordinateurs pour des applications qui demandent peu de ressources. C'est sur ces 20% que nous avons déjà vendu depuis 10 ans nos clients légers. Nous attaquons désormais le marché des 60% d'utilisateurs professionnels que utilisent des applications avancées, qui nécessitent des technologies de virtualisation. C'est notre objectif pour les périodes qui viennent.

Mais avec les dernières technologies que nous proposons en termes de voix, de data et de vidéo, nous sommes en mesure de nous attaquer aux derniers 20% de segment de notre marché, qui ont besoin d'applications riches.

Alors oui, il va rester dans les entreprises des utilisateurs de ce segment qui utiliseront encore des PC, parce que l'on a toujours besoin de sauvegarder quelques données en local par exemple, mais à terme, je pense que 50 à 60% des utilisateurs auront un client léger.

Inscrivez vous et recevez notre  
newsletter

Votre e-mail

ok

[Lire l'article](#)

---

© 2008 | [Copyright](#) | [Mentions légales](#) | [Déclaration CNIL](#) | [Plan du site](#) | [Flux Rss](#) 