

STATIONS DE TRAVAIL

STEVE JOBS DÉVOILE SA VRAIE STRATÉGIE

C'est dans un revirement de stratégie prévisible que Steve Jobs met sa station de travail en vente dans les réseaux de distribution des ordinateurs personnels. Il vient en effet de signer un accord avec Businessland. Sa cible : le marché des ordinateurs personnels de haut de gamme. En un an, Next espère vendre entre six et sept mille machines

Nous avons entendu le message transmis par les universitaires, lance Steve Jobs ; tous ont été enthousiasmés par la machine, mais ils nous ont poussés à la vendre dans une sphère plus large pour que les étudiants, une fois sortis de l'université, puissent continuer de l'utiliser. » Selon Steve Jobs, il n'était pas dans son intention d'aller vers le marché grand public avant au moins un an, et c'est sous la pression des universitaires, enseignants et développeurs qu'il a mis cette machine dans le réseau de vente. « En quatre-vingt-dix jours, a-t-il poursuivi, nous avons déjà vendu mille machines dans plus de soixante collèges et campus, et près de deux cent cinquante sites de développement. Nous avons aussi ouvert vingt bureaux de vente régionaux. Nous avons reçu et formé plus de deux cents développeurs. L'ensemble a permis de réaliser un chiffre d'affaires de plus de 1 million de dollars. » Cela représente une performance lorsqu'on sait que le système d'exploitation de la machine n'est pas encore terminé et que la version 0.9 sera vendue ce mois-ci, la version 1.0 finale devant voir le jour en juin.

Il est spécifié que la compati-

tous ceux qui ont utilisé la machine », dit-il. Il lui reste cependant à annoncer une version couleurs de cette machine. Le développement est en cours dans la compagnie ainsi que chez Pixar, une société sœur, spécialisée dans ce domaine. Mais la station couleurs ne sera probablement pas prête avant l'année prochaine. « Pour ce qui concerne le logiciel, nous avons été reconnus par IBM, qui a acheté Nextstep, et on verra cette année apparaître des produits IBM utilisant cette interface. » Au-delà de la quinzaine de développeurs qui, en octobre dernier, avaient annoncé qu'ils présenteraient des logiciels sur cette machine, deux nouvelles sociétés sont entrées dans le clan des développeurs Next, à savoir Aldus, qui ne précisait pas la teneur de ses projets, et Novell, qui adaptera sur la machine son réseau local Portable Netware.

« L'Europe regorge de talents logiciels »

L'Europe représente une étape particulière dans la stratégie de Steve Jobs, qui n'oublie pas que c'est un Français, Jean-Marie Hulot, qui est à l'origine de l'interface Nextstep. « L'Europe regorge de talents logiciels, dit-il, et je pense

division appelée Advanced Systems, dont le but sera de distribuer des solutions de haut de gamme qui auront Unix pour point commun. « Avec un tel accord, expliquait Steve Jobs, je ne prétends pas entrer en concurrence avec des sociétés qui vendent des stations de travail comme Sun, Apollo ou IBM. Mon objectif est de créer avec Unix un troisième courant majeur dans le domaine des ordinateurs personnels de haut de gamme, occupé aujourd'hui par IBM (avec OS/2) et par Apple (avec le Mac). »

On ne peut pas être plus clair. En fait, une fois encore, il joue un coup de maître en coupant l'herbe sous le pied de Sun Microsystems, qui cherchait à mettre ses prochaines machines sur les rayonnages du distributeur numéro un. Il est cependant probable que la station Next sera, chez Businessland, mise en concurrence avec des Macintosh sous A/UX ou une future version du PC/RT d'IBM sous AIX, ou encore d'autres stations de travail, à l'exclusion de Sun, semble-t-il.

Alors que le prix de la machine pour les universités dotées d'une liste impressionnante de logiciels

est de 6 500 dollars, le prix public annoncé chez Businessland sera de 9 995 dollars pour la machine avec 8 Mo de RAM et tous ses logiciels stockés sur un disque magnéto-optique. David Norman a indiqué que dans les douze mois après l'arrivée de la machine sur les rayons en juin, Businessland escomptait « réaliser un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars ». Si l'on estime le prix moyen d'une configuration à 15 000 dollars, cela signifie qu'en un an Next espère vendre entre six mille et sept mille machines à travers ce réseau exclusif. L'enjeu est parfaitement jouable sur le seul marché américain, et certains analystes estiment déjà qu'il dépassera les dix mille machines vendues en un an.

Alain Baritault

Steve Jobs : « En quatre-vingt-dix jours, nous avons déjà vendu mille machines »



claire des applications développées sous les versions 1.0 et supérieures sera maintenue. C'est dans la version 1.0 seulement qu'apparaîtront Le Franz Lisp ou Mathematica de Wolfram ou encore le SQL Server de Sybase. Du côté des applications, c'est T/Marker qui, dès le mois de juin, devrait être parmi les premiers à en présenter.

Une quinzaine de sociétés entrent dans le clan des développeurs Next

Steve Jobs dévoile cette fois-ci sa stratégie. Pour lui, les conditions du succès se composent de trois éléments majeurs: un saut technologique important, une base logicielle solide et une très bonne distribution. «*Le saut technologique est maintenant reconnu par la communauté universitaire et par*

l'année prochaine. Mon objectif sera de promouvoir le développement de nouveaux logiciels sur la machine.»

Il dispose ainsi d'une liste d'environ soixante-dix développeurs enregistrés, représentant tout ce qui se fait de plus dynamique et de plus avancé en matière de logiciel et d'«add-on» sur PC ou Macintosh. N'oublions pas que cette machine, qui fonctionne sous le système d'exploitation Mach (un Unix-Like compatible BSD 4.3) est équipé du Nubus – le même que le Macintosh, cadencé plus rapidement.

Mais le clou de cette réunion fut l'annonce de l'accord avec Businessland. Cet accord, selon Steve Jobs et David Norman, président de Businessland, est exclusif et à long terme. Il porte uniquement sur les États-Unis, sachant que Businessland a créé une nouvelle

Businessland: des stations de travail en boutique

Avec 1,2 milliard de dollars de chiffre d'affaires en 1989, Businessland est devenue en sept ans le plus gros distributeur d'ordinateurs personnels au monde. Regroupant trois mille personnes, elle dispose de cent vingt-deux points de vente en Angleterre. Son objectif est de s'implanter en France et en Allemagne d'ici à la fin de cette année.

Jusqu'à présent, les stations de travail sous Unix ont été vendues par le biais de forces de vente directes ou par l'intermédiaire de vendeurs à valeur ajoutée (VAR). C'est Sun, avec près de 30% du marché, qui occupe la première place dans ce domaine, suivie par Apollo (21%), DEC et Hewlett-Packard avec 17% et 15%, puis IBM avec 8%.

Cette démarche de distribution est assez nouvelle, et David Norman, président de Businessland, affirme pour justifier cette décision: «*Nous avons un ratio de personnel au support technique par rapport au nombre de*

vendeurs largement supérieur à la moyenne, et notre idée de vendre des stations de travail ne date pas d'aujourd'hui. En effet, 80% de notre activité sont réalisés auprès des grands comptes et 18% auprès de petites entreprises ou d'individuels, en général à travers notre chaîne Computercraft, ce qui nous donne un atout important à travers l'Advanced Systems Division.» La machine Next sera cependant offerte dans tous les points de vente de la chaîne, y compris Computercraft. A en croire les responsables de Businessland, ce nouveau contrat aurait parfaitement pu être supporté par la chaîne de distribution, même dans le cas où Compaq n'aurait pas rompu son contrat, représentant un chiffre d'affaires de 150 millions de dollars en 1988.

Steve Jobs veut créer une véritable explosion du nombre de développeurs de logiciels, attirés par les ventes en nombre que ce type de distribution entraîne à terme.

Rapprochement entre Novell et Excelan

Toutes deux spécialistes des produits de connectivité, les deux firmes américaines ont signé un accord à la suite duquel Excelan devient une filiale à 100% de Novell. L'opération permet à Novell de s'affirmer un peu plus comme l'un des premiers acteurs du marché

Le marché des réseaux locaux est en train de mûrir. Théâtre d'un véritable «boom» en 1988, il devrait, selon les analystes américains, voir sa croissance extrêmement forte se calmer un peu en 1989. Par ailleurs, les nombreuses sociétés de taille moyenne qui ont profité de cette manne vont devoir accroître leur surface commerciale et financière afin de pouvoir lutter efficacement contre les constructeurs et imposer leurs produits comme autant de standards.

Afin de bien survivre à cette nécessaire stabilisation du marché, Novell vient d'annoncer qu'elle allait acquérir Excelan, qui devrait devenir sa filiale à 100%. L'accord passé entre les deux conseils d'administration prévoit que l'ensemble des actions d'Excelan sera échangé contre des actions Novell prochainement émises.

La valeur des actions Novell reçue par les actionnaires actuels d'Excelan sera établie selon une moyenne des cours récents du titre Novell. La transaction doit recevoir l'approbation des actionnaires d'Excelan.

Mieux affronter la concurrence de Microsoft, 3Com et IBM

Raymond Noorda restera à son poste de président de Novell, tandis que Kanwal Rekhi, précédemment président d'Excelan, accèdera au poste de vice-président de Novell et gardera la responsabilité de la direction des activités d'Excelan. La fusion devrait être totale-

ment mise en œuvre à la fin du mois de juin.

Avec cet accord, Novell va pouvoir élargir son champ d'action en matière de connectivité. En effet, Excelan propose des produits permettant l'intégration de systèmes hétérogènes, comme les Macintosh d'Apple – par le biais de sa filiale Kinetics –, les PC d'IBM et les produits qui leur sont compatibles, les machines tournant sous Unix et les VAX de DEC.

La gamme de produits Excelan devrait également permettre à Novell d'être encore mieux armée face à la concurrence de Microsoft et de 3Com, qui proposent LAN Manager et 3+Open, et d'IBM, avec son produit OS/2 LAN Server. Les produits d'Excelan vien-

dront renforcer la position prédominante de Novell sur le marché des réseaux locaux pour micro-ordinateurs, position acquise grâce au système d'exploitation Netware.

Étendre le rayon d'action de Netware

Au début du mois de mars, Novell avait conclu des alliances et des accords de licence avec un nombre important de constructeurs afin d'étendre le rayon d'action de Netware au-delà des VAX de DEC. Rebaptisé Portable Netware, le produit phare de Novell sera adapté par ces firmes à leurs systèmes d'exploitation propres ainsi qu'à leurs machines fonc-

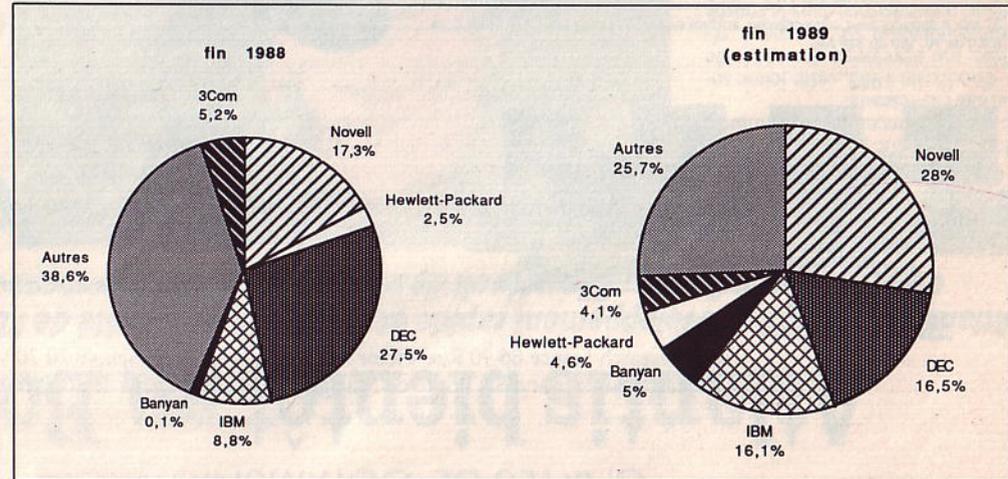
tionnant avec Unix.

Pour l'année fiscale terminée à la fin du mois d'octobre 1988, Novell a annoncé un chiffre d'affaires de 281 millions de dollars qui marque une très nette progression par rapport à l'exercice précédent, pendant lequel les ventes avaient atteint 183 millions de dollars.

Fondée en 1982, Excelan connaît également une croissance forte, bien que moins impressionnante que celle de Novell. Après un exercice 1987 qui lui avait permis d'atteindre un niveau d'activité de 39 millions de dollars, la firme a vu son chiffre d'affaires s'élever à 66 millions de dollars au cours de l'année 1988.

Bertrand d'Armagnac

Le marché des réseaux locaux aux États-Unis



Source: California Technology Stockletter