



Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

Microsoftologie météorologique

Comme chaque année, j'ai fait un petit tour aux TechDays de Microsoft, organisés au Palais des Congrès de la Porte Maillot à Paris. C'est l'occasion de prendre le pouls de la société et d'écouter les messages qu'elle émet à l'adresse des entreprises. Ce n'est pas ma tasse de thé, mais il y a un lien avec le monde du numérique grand public dans la mesure où l'offre Microsoft est très intégrée entre sa dimension grand public et sa dimension entreprise.

Nous sommes ici en pleines métaphores météorologiques : avec les nuages du Cloud Computing, le thème de ces TechDays, le brouillard dans lequel se trouve Microsoft dans sa capacité d'innovation et les tempêtes comme les éclaircies autour de Windows Phone. Coïncidence oblige, juste avant le Mobile World Congress de Barcelone qui a lieu la semaine prochaine, la semaine dernière était bien remplie avec l'annonce du partenariat entre Microsoft et Nokia.



Ces TechDays étaient bien exécutés dans l'ensemble. Le spectacle est toujours bien orchestré dans les sessions plénières qui attirent plus de 3000 personnes dans le grand amphithéâtre du Palais des Congrès (*ci-dessus*) tout comme dans les dizaines de sessions spécialisées jouées par les équipes de Microsoft et ses partenaires. Il y avait de plus une sorte de mini salon avec une soixantaine de stands de partenaires. La manifestation a attiré près de 11000 participants. Aucun fournisseur informatique n'attire autant de monde en France dans le btob dans une conférence ! Microsoft France avait sa propre chaîne TV en live streaming pour l'événement, **TechDays TV**. Avec un mélange de sessions et de plateau rassemblant différentes interventions d'experts, partenaires et clients. On pouvait remarquer la bonne maîtrise du média télévisuel par les différents intervenants (*ci-dessous, Marc Jalabert, interrogé par deux journalistes : Anicet Mbida et Frédéric Simotel au centre*). Au passage, mes photos des TechDays sont disponibles **dans les galeries de ce blog**.



Je vais traiter de trois questions clés dans ce post :

- [Microsoft prend-il pied solidement dans les nuages ?](#) La réponse est plutôt positive.
- [Microsoft est-il perdu dans le brouillard de la recherche ?](#) Oui, et cela explique certains retards à l'allumage sur les tablettes et les smartphones. La troisième journée de ces TechDays en étant une parfaite illustration.
- [Microsoft peut-il sortir Nokia de la tempête et tirer son épingle du jeu pour promouvoir Windows Phone 7 ?](#) Cela reste encore incertain même si ce partenariat n'apporte que du positif pour Microsoft et fait perdurer une grande incertitude sur le futur de Nokia.

Disclaimer : j'ai passé 15 ans **chez Microsoft France** que j'ai quitté en 2005 pour me lancer à mon compte. Cela me permet d'interpréter un certain nombre de phénomènes internes à la société. Je tâche de rester le plus objectif possible à son sujet, tout en respectant mes nombreux amis qui y travaillent encore.

Microsoft prend-il pieds solidement dans les nuages ?

Cela fait quelques années que Microsoft s'est lancé dans le Cloud Computing sous différentes formes. L'événement clé a été le lancement de Windows Azure lors de la conférence développeur PDC de novembre 2009. Il y a cependant de quoi s'y perdre dans la notion même de cloud computing et ses différentes composantes.

L'offre Cloud de Microsoft est bien dense et riche et elle s'étoffe de jour en jour. Mais le marché est très concurrentiel et l'éditeur a pris un peu de retard à l'allumage – comme souvent – même si les parts de marché étant difficiles à mesurer dans ce marché naissant.

Le cloud computing regroupe les services d'accès en ligne à des ressources informatiques (logicielles, stockage, matériel, etc) qui sont disponibles au travers de l'Internet. Cela concerne aussi bien les entreprises que le grand public. Mais ce dernier fait du cloud comme Monsieur Jourdain. Flickr, YouTube, tous les services en ligne relèvent conceptuellement en effet du cloud, surtout lorsqu'ils interopèrent les uns avec les autres !

A quoi sert le cloud pour les entreprises et pourquoi cet engouement ? Il s'agit surtout de mutualiser les ressources informatiques, de les rendre disponibles tout le temps, mais aussi de réduire les couts ou tout du moins d'en déplacer une grande partie des Capex (capital expenses, ou dépenses d'immobilisation) vers les

Opex (operating expenses, ou dépenses de fonctionnement) avec une grande capacité d'adaptation aux variations de charge. Le cloud est aussi adapté aux scénarios de la mobilité et à la forte porosité qui existe entre l'univers des entreprises et du grand public. Il est également aussi idéal pour les entreprises géographiquement dispersées. Certains fournisseurs tels qu'IBM insistent beaucoup sur les économies d'énergie qui peuvent être apportées par les architectures du cloud.

Il existe trois niveaux principaux de cloud computing qui reprennent par analogie l'architecture classique d'un ordinateur avec le matériel, le système d'exploitation et le middleware, puis les applications :

- **IaaS** (Infrastructure as a service) pour la mutualisation de l'hébergement de serveurs. Les fournisseurs d'IaaS mettent à disposition des entreprises des serveurs sous forme de machines virtuelles et d'hyperviseur pour les gérer. C'est un peu la version entreprise de l'hébergement de sites web. L'IaaS est le plus souvent neutre au niveau des systèmes d'exploitation opérés. La plupart des fournisseurs hébergent aussi bien des serveurs Linux que Windows. L'IaaS est le terrain de jeu d'Amazon, qui loue des capacités machines dans son offre de cloud EC2 (Elastic Compute Cloud). Microsoft y est présent au travers de partenaires hébergeurs tels que RackSpace. Le IaaS peut intégrer le "SaaS", pour "Storage as a Service". Dans le grand public, cela se trouve chez Box.net, Dropbox, ou avec Skydrive de Microsoft. Dans les entreprises, Amazon est un acteur dominant ici encore avec son offre S3. Il faut aussi compter avec Mezeo, un pure player du SaaS. Dans l'IaaS, Amazon n'est pas concurrent de Microsoft dans la mesure où son offre EC2 sait héberger des plateformes logicielles Microsoft type Windows Server 2003/8 en plus de nombreuses variantes de Linux et d'Unix.
- **PaaS** (Platform as a Service) pour les services du cloud comprenant les briques logicielles permettant de développer et déployer ses propres applications. Le PaaS est un peu le middleware applicatif rendu disponible dans le cloud. C'est une évolution assez logique des architectures client-serveur multi-niveau généralisées dans le web et les Intranet. Chez Microsoft, l'offre PaaS s'articule autour des framework applicatifs et outils de développement de .NET sous la dénomination de Windows Azure et SQL Azure, analogue dans le cloud du serveur de base de données SQL Server. S'y ajoute Hyper-V, qui gère les machines virtuelles dans les serveurs et dans le cloud. L'offre est très solide par sa cohérence et est très appréciée des développeurs en entreprise. Les principaux concurrents de Microsoft dans le PaaS sont IBM et Oracle, deux grands éditeurs de logiciels systèmes, middleware et bases de données. On peut aussi inclure Google App Engine ainsi que de nombreuses briques logicielles des Amazon Web Services.
- **SaaS** (Software as a Service) pour les applications utilisateurs rendues disponibles dans le cloud, qu'elles soient génériques, verticales ou spécifiques aux clients. C'est dans cette catégorie que l'on trouve la messagerie (Microsoft Exchange, mais aussi Google Gmail ou IBM LotusLive), la bureautique (Office 365 mais aussi Google Docs), les ERP (comme Dynamics Online chez Microsoft), les CRM, les SFA (comme chez Salesforce) et les applications métiers.

Dans le SaaS, les solutions Microsoft sont souvent hybrides avec une composante cloud associée à une composante "client riche" tournant sous Windows. C'est le cas de :

- **Office 365** qui combine une suite Office Professionnelle classique (client riche) connectée aux services du cloud Exchange Online (messagerie), Sharepoint Online (intranet collaboratif) et Lync Online (communication instantanée, web conference). La solution encore en beta. C'est en fait le nouveau nom de BPOS (Business Productivity Online Services).

- **Windows Intune**, qui permet une gestion simplifiée des postes de travail sous Windows qu'ils soient au bureau ou itinérants. Intune nécessite un logiciel client installé sur Windows 7, Vista et même XP. Un outil d'administration en mode web permet aux administrateurs de gérer la sécurité, les mises à jour systèmes et services packs (provenant de Windows Update), le monitoring, le support technique à distance et la gestion d'inventaires. C'est une sorte de System Center Configuration Manager en cloud, sauf que cela ne gère pas la distribution de système d'exploitation ou d'applications client riche sur les postes de travail. Intune est aussi en beta.
- Des services à venir destinés aux **tablettes**. La puissance des ressources du cloud pourra enrichir à terme certains éléments des interfaces naturelles entre l'homme et les tablettes.

Il y existe deux principales formes de déploiement du cloud : le **cloud privé** (l'infrastructure est installée dans des serveurs dédiés à l'entreprises, soit dans ses datacenters, soit hébergée chez des prestataires et accessibles de manière sécurisée via des VPN – les réseaux privés virtuels) et le **cloud public** (accessible par tous les utilisateurs et toutes les entreprises sur Internet, c'est le cas de tous les services Internet grand public pour partager des contenus et communiquer). Ces deux formes se panachent dans des variantes : le cloud hybride et le cloud communautaire, ce dernier permettant aux entités d'un écosystème (public, privé) de collaborer à grande échelle et au travers d'Internet. Le cloud communautaire est donc une sorte de nouvelle appellation de ce que l'on dénommait auparavant les "extranets", même s'ils n'ont pas forcément une entreprise particulière comme pivot.

Le marché Européen du cloud selon PAC est dominé d'abord par le SaaS, suivi du IaaS, et enfin du PaaS. Microsoft a la particularité d'être présent dans tous ces étages du cloud, et plutôt dans le PaaS et le SaaS dans la mesure où le IaaS est assuré par ses partenaires. Comme l'éditeur n'est pas un pure player du cloud, il apporte naturellement une flexibilité de déploiement : les applications sont déployées où l'entreprise le souhaite, chez elle ou dans le cloud. Chez Microsoft, les services sont hébergés dans un datacenter à Dublin.



Dans le SaaS, l'approche de Microsoft est à la fois défensive et offensive. Défensive pour éviter de perdre des parts de marché avec sa suite Office face aux solutions 100% cloud comme Google Docs & Apps. Mais aussi offensive, notamment avec l'ERP Dynamics Online, là où Microsoft part de très bas. Dans le PaaS, la situation est aussi défensive car elle vise à éviter d'autres formes de migration des infrastructures serveur vers les plateformes à base de Linux et de middleware open source.

Microsoft a une offre assez disparate pas toujours très lisible. Mais la plupart des offres de cloud computing ont les mêmes caractéristiques et leur lecture n'est pas évidente. Dans le monde de l'entreprise, cela fait aussi les choux gras des acteurs du service, et notamment de ceux qui offrent à la fois des solutions de cloud et du service, IBM en premier. Google est plutôt présent dans les PME, et assez peu dans les grandes entreprises, d'autant plus qu'il n'a pas d'activité de services en propre et que ses partenariats services sont rares. Celui qui avait été annoncé avec Cap Gemini il y a quelques années autour de Google Docs ne semble pas avoir fait beaucoup de petits. Le marché du cloud est en tout cas encore relativement naissant dans les entreprises. Il reste donc très ouvert. Pour répondre à la question initialement posée, Microsoft est plutôt bien placé pour à la fois défendre et élargir ses positions. Mais la concurrence est rude. Les partenariats restent clés pour réussir, mais l'engagement de l'éditeur est encore plus critique pour les entreprises pour garantir la qualité des services du cloud. On passe donc d'une stratégie d'écosystème classique où l'éditeur se cache derrière ses partenaires à une stratégie où l'éditeur doit s'engager plus à fond aux côtés de ses partenaires.

Microsoft est-il perdu dans le brouillard de la recherche ?

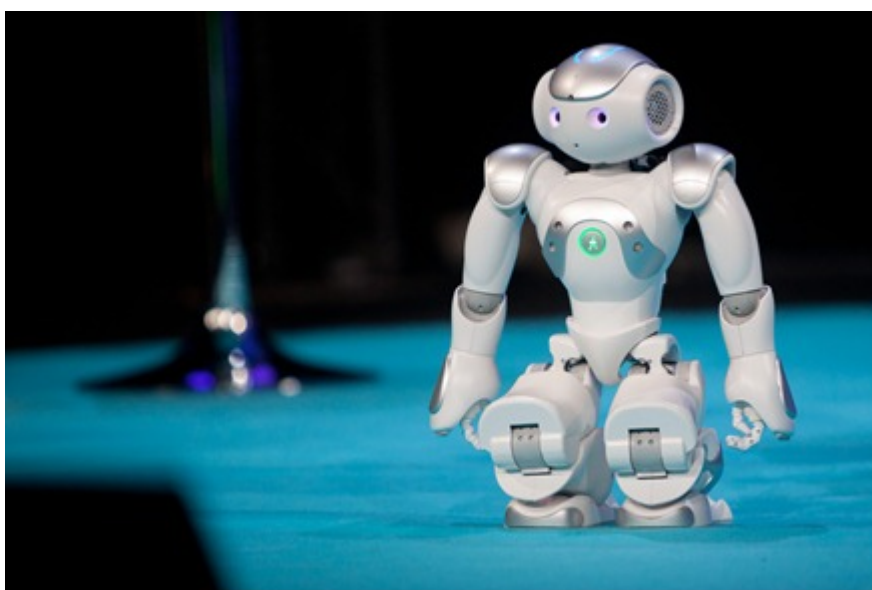
C'est un peu l'impression que me donnait la session plénière du troisième jour (vous pouvez le voir [ici](#)). Animée par Bernard Oughanlian (le "wikipedia" de Microsoft France qui sait tout sur tout et même le reste), elle donnait lieu à des envolées lyriques sur le futur de l'informatique. En étant illustrée de développements de partenaires comme de projets de Microsoft Research, présentés sous forme de vidéos.

La présentation était étonnante de contre-points marketing, dévalorisant l'offre existante (notamment mobile, incroyable alors qu'il leur faudrait matraquer les bénéfices de Windows Phone 7 !) pour évoquer un futur assez irréaliste :

- Une brosse à dent dotée de capteurs biologiques dont un capteur de glycémie, qui n'est même pas à l'état de recherche dans les laboratoires, avec un miroir magique qui appelle son docteur en visioconférence dès qu'on a une glycémie trop élevée (de 2g/l). Le cauchemar pour tout diabétologue dont l'objectif est justement de rendre les patients autonomes !



- Des robots pour l'assistance à la personne avec un gentil dialogue avec le Nao d'Aldebaran Robotics, qui reste un outil de développement et pas une "solution clé en main". On verra peut-être Romeo l'année prochaine, la version humanoïde de ce robot.



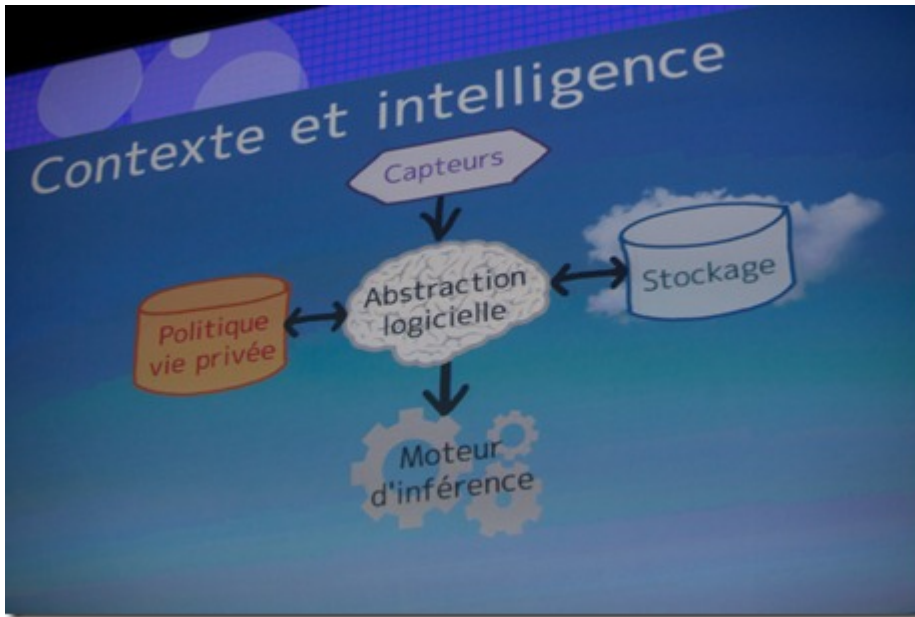
- Avec la présentation d'un artiste numérique exploitant un écran tactile. Ce qui en soit n'est pas spécialement innovant et existe depuis quelques années déjà. J'avais vu une démonstration équivalente sur

un iPad au CES 2011 !



- Une démonstration de Kinect destinée aux patients atteints de la maladie Alzheimer. Très bien ! Mais bon, pas de quoi faire rêver ceux qui n'en sont pas encore atteints ! Dans le même temps, ils n'ont pas montré la visio-conférence avec avatars générés dynamiquement par Kinect qui était présentée au CES 2011.
- Des claviers affichés sur les mains et les bras, dans la lignée de ces travaux de recherche visant à rendre toutes les surfaces interactives. Alors que dans le même temps, il va falloir attendre Windows 8 et 2012/13 pour avoir une version de Windows disposant d'une interface utilisateur réellement adaptée aux tablettes grand public ! Alors que le besoin est identifié depuis au moins 2009 ! Et que la création d'une interface adaptée est à la portée de plein de startups telles que Jolicloud ! Une belle incohérence.

Cette session d'une heure et quart affichait un condensé implicite de ce qui ne va pas bien chez Microsoft en ce moment : une vision R&D trop long terme et irréaliste, ce depuis des années, et une incapacité chronique à transformer cette vision idyllique en produits concrets. En étant un peu vache, c'est comme si on pouvait assimiler Microsoft à la recherche publique, traditionnellement assez éloignée des produits et des marchés. L'exemple le plus illustratif de ce travers est Microsoft Surface, l'un des premiers produits à faire du multi-touch, issu de Microsoft Research et lancé en 2006. Sauf que dans le même temps, Apple créait l'iPhone puis l'iPad et générait un business de plusieurs dizaines de milliards de dollars ! Le tout, sans avoir besoin de plans futuristes, en étant bien plus pragmatique et proche des besoins réels des consommateurs et aussi de leur pouvoir d'achat. De leur côté, les premières tables Surface étaient à \$10K et destinées aux professionnels !



Microsoft Research occupe plus de 800 chercheurs dans le monde, ce qui est marginal au regard des plus de 40000 personnes des équipes produits de l'éditeur. Mais leur influence est grande dans la société. Elle fonctionne encore trop de manière fermée. Les acquisitions étaient nombreuses mais rares ont réussi celles qui visaient à élargir l'offre produit. Et il n'y en a eu que 2 en 2010 tandis que Google faisait une trentaine d'acquisitions.

Il semble donc qu'il existe un manque flagrant d'approche marketing digne de ce nom et d'une analyse et d'une anticipation des besoins consommateurs sur des segments clés. Microsoft semble surtout un peu prisonnier de son modèle d'intégration horizontale avec une forte dépendance de constructeurs qui exploitent ses plateformes, mais en innovant trop lentement. Le modèle a bien fonctionné dans l'univers des entreprises car il a bénéficié de l'effet de standardisation et de la baisse des prix induit par la concurrence entre les constructeurs de PC. Mais il ne fonctionne pas bien dans les produits grand public hors de l'univers du PC. Pourquoi au demeurant n'existe-t-il pas de netbook ou de laptop sous Windows qui soit voisin du MacBook Air ? Il n'y a que Sony qui ait un netbook qui s'en approche vaguement, mais est plus cher et moins puissant.

Microsoft doit tenir compte de mécanismes de standardisation différents entre l'entreprise, très orientée sur la norme et les coûts, par rapport au grand public, qui suit des tendances, des modes, et aussi le design et la notion d'objet "statut", et dans une approche plus intégrée verticalement avec matériel, logiciel et contenus. Microsoft a d'ailleurs plutôt réussi dans le grand public en s'investissant dans toute la chaîne de valeur, durablement, et en introduisant quelques ruptures : avec la XBOX et notamment Kinect. Deux autres matériels ont connu un échec retentissant : Zune et Kin. Le premier est arrivé bien trop tard et ne ciblait que le marché US. Il était donc mort au départ. Et le second, encore pire, avec un positionnement d'entrée de gamme, sans écosystème applicatif, vendu seulement aux USA et uniquement chez Verizon, et alors que Windows Phone 7 avait déjà été annoncé ! Kin a été abandonné après 3 mois de mise en vente pitoyable et seulement 500 unités écoulées chez les consommateurs ! Je ne comprendrai jamais comment Steve Ballmer a pu laisser passer cette telle bourde détectable par n'importe quel béotien ayant les pieds sur terre !

Steve Ballmer aurait décidé de revoir la structure de management de ses équipes produits, pour y remettre des ingénieurs à la tête, sachant manager les développeurs. C'est une vision un peu binaire. Il ne faut pas juste des "techos". Il faut une vision produit claire, viser l'excellence et pas les demi-mesures. Il faut des leaders ayant une dimension technologique mais pas seulement.

Pour terminer sur une anecdote, Steve Ballmer va recevoir la légion d'honneur la semaine prochaine des mains

de Nicolas Sarkozy ! Sommes toutes, c'est un type qui pourrait se faire virer qui va récompenser un autre type qui pourrait se faire virer. Quelle belle symbolique ! Pourquoi cette Légion ? Peut-être parce que Microsoft a créé un laboratoire de recherche en France et a ainsi validé (un peu en trompe l'œil) la stratégie de Christine Lagarde autour du Crédit Impôt Recherche afin d'attirer la R&D d'entreprises étrangères. Ce qui fait un peu mal quand dans le même temps on rabote sans vergogne les **exonérations des Jeunes Entreprises Innovantes** de chez nous ou on saborde le dispositif de financement d'amorçage des startups par les business angels. Mais dans le plantage au niveau des symboles, le gouvernement français n'en est plus à une bourde près !

Microsoft peut-il sortir Nokia de la tempête et tirer son épingle du jeu pour promouvoir Windows Phone 7 ?

L'annonce du partenariat stratégie entre Nokia et Microsoft relève d'une tragédie grecque ou Shakespearienne. L'ancien numéro un des mobiles se casse la gueule car il a raté le virage des smartphones et s'est laissé distancer à la fois par Apple avec l'iPhone et par ses concurrents comme Samsung, LG et HTC exploitant Android. Pris en tenaille, il lui restait la possibilité de s'allier avec Microsoft et son Windows Phone 7.

Ce dernier est clairement différencié et généralement apprécié par ses utilisateurs (cf ce qu'en dit **Robert Scoble**, un autre ancien de Microsoft, mais pas forcément tendre avec eux). Ses ventes décollent pour l'instant plutôt lentement, avec deux millions d'unités vendues depuis novembre 2011. La faute à une exécution pas extraordinaire, des retards dans le développement de l'application store Microsoft, seulement 7600 applications ce qui est encore bien maigre et ne fait pas de WP7 une plateforme prioritaire pour les développeurs, et enfin, une marginalisation des smartphones WP7 chez les quelques constructeurs qui en proposent. Ajoutons que WP7 n'a pas de version pour tablettes, et présente donc moins d'économies d'échelle que iOS 4.X et Android qui eux sont adaptés à la fois aux smartphones et aux tablettes.

De son côté, Nokia était en retard dans le design d'interfaces utilisateur dignes de ce nom (cf le N97 comme le récent N8), tout comme dans la simple adoption d'écrans tactiles à matrice capacitive, bien plus agréables dans les smartphones que les matrices résistives. Il s'évertuait aussi à ne pas comprendre l'intérêt du marché haut de gamme, générant de plus fortes marges.



Cet accord est douloureux pour Nokia qui abandonne ainsi sa stratégie d'intégration verticale avec son matériel et ses propres systèmes (Symbian, MeeGo). Le comble étant que l'actuel patron de Nokia, Steven Elop (*ci-dessus à gauche*), est un ancien de Microsoft. Il avait émis un **mail sidérant** à ses collaborateurs pour les préparer à ce changement radical. Une méthode de gestion du changement éprouvée : il faut faire comprendre la situation catastrophique du moment pour faire accepter un changement radical. Ce même Steven Elop avait annoncé en 2009 une première alliance concernant Office avec Nokia lorsqu'il était chez Microsoft (cf la **vidéo**). A se demander si Elop n'était pas une taupe placée chez Nokia par Microsoft ! Et si ce n'est pas le

prélude à une acquisition pure et simple destinée elle à marquer un autre changement radical pour Microsoft : l'adoption de l'intégration verticale pour son offre mobile ! Et la tragédie ne serait pas complète sans le transfuge qui s'ajoute à la taupe : le **fameux Tweet** de Google "*deux dindes ne font pas un aigle*" provient de Vic Gundotra (*ci-dessus à droite*), le patron des relations développeurs chez Google, qui occupait auparavant ce même poste chez Microsoft Corp !

Quid du détail de l'accord Nokia – Microsoft ? On y apprend :

- Que Windows Phone 7 va complètement remplacer Symbian comme plateforme sur les smartphones (très bien expliqué dans **Read Write Web**). Nokia va ainsi devenir le seul grand constructeur à n'avoir que WP7 dans son catalogue de smartphone. Sa taille encore respectable lui donnera donc une capacité d'impact du marché bien plus forte qu'un Samsung ou LG Electronics qui n'ont qu'un à deux modèles sous WP7 face à plein de modèles propriétaires (sous Bada chez Samsung) et sous Android.
- Que Nokia va contribuer à la définition des évolutions de Windows Phone. Ça ne mange pas de pain et c'est ce que ce Microsoft fait avec tous les constructeurs. Cependant, il est précisé que cela permettra de créer des smartphones plus abordables et d'en élargir le marché. Une stratégie inéluctable face à Android qui inonde ce même marché et Apple qui s'apprête à descendre en gamme.
- Que Bing deviendra le moteur de recherche sur les mobiles de Nokia et que Microsoft AdCenter servira de régie publicitaire. L'avantage est surtout pour Microsoft qui réussit l'équivalent de ce que Google a réussi avec Android chez les autres constructeurs. Cela enlève par contre une grande source de revenus récurrents potentiels à Nokia qui se voit cantonné à son rôle d'OEM. Et au passage, Nokia OVI va se fondre dans la market place de Microsoft. Bref, Microsoft prend la main !
- Dans l'autre sens, Nokia Maps va devenir une brique clé des services de cartographie de Microsoft. En clair, il s'agit des contenus provenant de Navteq. Ils vont ainsi remplacer pas mal de contenus cartographiques que Microsoft était obligé d'acheter ou louer chez TeleAtlas. Cela va enrichir les services en ligne fixes et mobiles de Microsoft et ajouter notamment des bases de "points d'intérêts", très importantes pour les services localisés. On apprend aussi que Nokia va mettre dans la balance ses compétences en matière de photos. Hum hum. Parce que le N8 dispose d'un capteur de 12 mpixels ?
- Les outils de développement de Microsoft vont être utilisés pour créer des applications pour les Windows Phones de Nokia. Là, il n'y a pas beaucoup de choix ! Il existe certes des outils tierces parties pour développer autour des plateformes Microsoft. Mais ceux de Microsoft restent de loin la référence incontournable. Au passage, les développeurs d'application Symbian peuvent poubelliser tout leur code qui ne sera pas portable sous WP7. Même si certains éditeurs proposeront peut-être des traducteurs ou des émulateurs, des technologies imparfaites dont il faut généralement se méfier. Le deal n'apporte pas vraiment une manne de développeurs à Microsoft. Les développeurs Symbian seront aussi difficiles à convaincre que tous les autres développeurs.

Même si Nokia a une réputation de "bon" constructeur, reste à voir comment il va se différencier technologiquement. Ce n'est pas évident quand le cahier des charges d'un smartphone sous WP7 (comme sous Android d'ailleurs) est si précis ! Il lui faudra aussi rapidement sortir des tablettes sous WP7 ou Windows 8, quand Microsoft aura adapté l'un ou les deux de ces systèmes d'exploitation aux besoins des tablettes grand public.

Reported	Y-o-Y		10-12/2009	1-12/2010	Y-o-Y	
	10-12/2010	change, %			change, %	1-12/2009
Europe	4 528	-	4 543	14 652	-1	14 790
Middle-East & Africa	1 607	5	1 528	5 518	-2	5 605
Greater China	2 191	31	1 668	7 620	19	6 429
Asia-Pacific	2 587	1	2 606	8 946	-	8 967
North America	553	-8	602	1 953	-5	2 061
Latin America	1 185	14	1 041	3 757	20	3 132
Total	12 651	6	11 988	42 446	4	40 984

Quid d'une acquisition de Nokia par Microsoft ? Le CA de Nokia était de 42Md€ en 2010 et l'entreprise fait plus de 120000 salariés. Sa capitalisation boursière, qui a chuté de 10% après l'annonce du partenariat avec Microsoft, est de \$35B tandis que Microsoft dispose de \$41B de cash, soient environ 30Md€. Pour qu'elle soit neutre au niveau de la profitabilité de l'ensemble, il faudrait un alignement des PER (price-earning-ratios) des deux sociétés. Celui de Microsoft est de 11,5 et celui de Nokia est de 13,2, curieusement plus élevé ! Il suffit que l'action de Nokia baisse encore d'environ 15% pour obtenir un alignement des PER, et que sa valorisation descende à 30Md€, soit presque exactement le cash disponible chez Microsoft en ce début d'année 2011 ! L'acquisition est donc financièrement possible et ferait d'ailleurs de l'ensemble Microsoft+Nokia la seconde entreprise mondiale du numérique, tout juste derrière HP (qui faisait \$126B sur FY2010). Mais elle est techniquement difficile avec deux entités de taille voisine (Microsoft a environ 90000 collaborateurs). Maintenant que Nokia devient un pure player WP7, une acquisition ne présente pas un grand intérêt, Microsoft ayant obtenu tout ce dont il avait besoin d'un point de vue stratégique pour faire augmenter la part de marché de son système mobile. Et regardons un détail (*revenus géographiques ci-dessus pour 2010*) : Nokia est un nain aux USA. Cela constitue un obstacle psychologique de taille pour les grands actionnaires de Microsoft, tous américains, pour une acquisition d'une telle taille d'une société elle-même non américaine.

Alors, tentons de répondre à la question. Nokia va-t-il être sauvé par cet accord ? Pas bien évident ! S'il apporte sur un panier à Microsoft une capacité de production et de vente pour WP8, il ne change pas la donne au niveau de l'écosystème d'applications et de contenus, à la rare exception de la cartographie. Est-ce que Microsoft peut rattraper son retard en nombre d'applications face à l'Apple Store, comme Google l'a tout de même fait en moins de deux ans ? Je ne le pense pas, mais j'imagine un scénario qui pourrait rendre cela faisable et qui serait assez radical.

Qu'est-ce qui distingue le monde des smartphones du monde ouvert de l'Internet ? Des *application stores* plus ou moins fermés et une fragmentation du marché qui pénalise les développeurs, même si les premiers permettent de monétiser logiciels et contenus auprès du grand public. Et si les applications web devenaient l'égal des applications natives dans les smartphones ? Et si HTML 5 et ses évolutions devenaient de véritables outils pour créer des applications riches ? C'est ce que l'on pouvait voir lors des **démonstrations de Firefox** dans la conférence LeWeb en décembre 2010. En faisant une vraie promotion d'HTML 5 dans WP7, Microsoft pourrait couper l'herbe sous le pied des plateformes natives. Il faudrait pour cela que l'interface utilisateur place les applications web au même niveau que les applications natives et que des solutions de paiement soient disponibles, mais Paypal est déjà là, et pourrait d'ailleurs être une cible d'acquisition. Il faudrait aussi que le bookmarking de sites soit simple d'emploi. Que les applications mobiles web soient aussi bien référencées dans la market place Microsoft. Bref, faire du mobile une véritable plateforme ouverte comme l'est le PC, qu'il soit sous Windows ou sous Linux. On peut rêver, quand même ?

Cet article a été publié le 12 février 2011 et édité en PDF le 16 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>