

B. Andrietti (Intel) : « Après les netbooks, Atom équipera les futurs PC de poche »

Encore une fois, Intel a livré des [résultats trimestriels](#) brillants, soutenus par le succès des portables et surtout des netbooks qui ont donné naissance à un nouveau marché. L'occasion pour nous d'interroger Bernadette Andriotti, directrice des ventes Europe d'Intel.

-Quel bilan tirez-vous de ce bon deuxième trimestre ?

Il n'y pas de miracle, ces résultats illustrent notre capacité d'anticipation. Nous avons capitalisé sur notre avance technologique, notamment avec le 45 nano et nous avons mis en place une organisation afin de répondre à de nouveaux segments de marché comme l'entrée de gamme ou les mini-PC. Par ailleurs, nous avons élargi l'éco-système de nos partenaires, notamment avec les opérateurs télécoms.

-Quel est le profil du marché français ?

On observe un démarrage très fort des netbooks pour le grand public, un nouveau marché qui accélère encore le segment des portables. Du côté des entreprises, les PME investissent beaucoup dans la mobilité, les plus grands comptes sont en quête de réduction des coûts et investissent donc dans les serveurs, la virtualisation, le multi-coeurs...

-Le marché des net-books est très porteur mais il tire les prix vers le bas, n'y a t-il pas un risque pour vos marges ?

Avec Atom, le processeur dédié à ces machines, nous avons mis en place une nouvelle stratégie de coûts et de production optimisée. Dans le même temps, nous compenserons ce risque avec nos autres produits à valeur ajoutée comme Centrino 2, le multicoeurs ou encore VPro. Le challenge est là : il faut équilibrer.

-Atom et Centrino 2 ne risquent-ils pas de se cannabiliser à la marge ?

Il y a un risque mais il est faible. Le plus important est de constater que les netbooks ont créé un nouveau marché. On observe que les consommateurs achètent ce type de machines en tant que deuxième PC portable. Ce deuxième achat n'aurait pas existé sans ces machines. Par ailleurs, les netbooks adressent aussi des populations comme les seniors qui hésitaient à s'offrir un portable à cause de son prix.

-Quels sont vos objectifs pour Centrino 2 ?

Nous ne communiquons pas ce type de données. Par contre, nous avons pour objectif de produire 100 millions d'unités 45 nanos (toutes familles confondues) cette année.

-Outre le rapport performances/consommation, Centrino 2 était aussi très attendu pour le WiMax mais cette fonction semble absente pour le marché européen.

Nous sommes dépendants des régulations européennes qui n'ont pas encore fixé les cadres

techniques et réglementaires. La situation est compliquée. Mais la plate-forme est belle et bien optimisée pour le WiMax. En Europe, nous procéderons en deux étapes, nous rajouterons un module WiMax dans la deuxième partie de l'année.

-Où en est-on du côté du Classmate, le PC Intel pour le marché de l'éducation ?

Les choses avancent, le Classmate est aujourd'hui disponible en Italie et ne devrait pas tarder à débarquer en France. Les négociations sont en cours.

-Les procédures anti-trust contre Intel se multiplient (Europe, Etats-Unis, Corée du Sud). Comment réagissez-vous à ces attaques ?

Nous répondons à toutes les demandes des autorités compétentes mais nous n'avons pas de commentaires à faire puisque rien d'officiel n'est confirmé en Europe. Intel fait du business de façon saine. Il est vrai que nous sommes dans une situation de quasi-monopole mais cela ne justifierait en rien des pratiques illégales ou douteuses. Nous avons besoin d'une compétition, nous souhaitons qu'elle puisse s'exprimer, notre objectif n'est pas de la faire disparaître.

-Quel est l'agenda d'Intel pour la seconde partie de l'année ?

Il est chargé. Nous préparons le lancement des nouveaux processeurs pour serveurs (nom de code Dunnington), du VPro amélioré. Nous travaillons sur Nehalem, notre processeur octo-core, sur les plates-formes graphiques. Enfin, nous misons sur le développement des PC de poche qui viendront s'intercaler entre les smartphones et les netbooks. Ces PC de poche connectables, dépourvus de clavier et de la forme d'une PSP sont les successeurs de l'UMPC. Ils répondront à une demande d'autonomie que n'offrent pas encore les netbooks. La mobilité est notre priorité, elle représente 40% de nos ventes en moyenne et dépasse même les 80% dans certains pays comme l'Allemagne.