

# **Benjamin Mestrallet, eXoPlatform : « Les outils de collaboration vont être adoptés en masse »**

**Silicon.fr – Benjamin Mestrallet, bonjour. eXo fête cette année son dixième anniversaire. Êtes-vous encore une « plate-forme logicielle », un « portail d'entreprise » ou vous concentrez-vous sur votre application intranet sociale ? Comment définissez-vous votre offre ?**

Benjamin Mestrallet – eXo est toujours et avant tout une plate-forme logicielle. Le portail d'entreprise est une de ses composantes et elle est complétée par de la gestion documentaire, de la gestion de contenu et de la collaboration en réseau (sociale). [eXo Platform](#) se définit comme une plate-forme sociale pour entreprises.

L'application d'intranet social est une implémentation réalisée en s'appuyant sur la plate-forme (une extension). Elle est livrée avec le produit et prête à l'emploi. On peut choisir de l'utiliser tel quel ou bien comme point de départ de son propre intranet avant d'y appliquer des customisations et intégrations complémentaires.

**Comment vous distinguez-vous des autres éditeurs spécialisés comme Jive ou Microsoft (Yammer, Skype, Office360) ? Quelle est la valeur ajoutée de votre solution ? La technologie Java ? Les fonctionnalités ? La tarification ?**

Étant open source, accessible en ligne et librement téléchargeable, le produit est facile à évaluer. Nos clients sont généralement enthousiastes, car leurs équipes qu'elles soient techniques ou pas on généralement pu 'jouer' avec le produit, compris son potentiel et ont hâte de démarrer.

Le fait d'être une plate-forme ouverte, très extensible et facilement customisable est également un énorme avantage. L'intégration dans un SI complexe est généralement facilitée par notre bon support de nombreux standards et spécifications publiques (WEBDAV, CMIS, OpenSocial, iCal...). Nous sommes donc bien souvent (et depuis longtemps) retenus par les directions informatiques.

Concernant la richesse fonctionnelle, elle est effectivement depuis longtemps un grand atout. Nos prospects sont souvent impressionnés par le nombre et la qualité des fonctionnalités pré-intégrées. La sensation que l'on peut vraiment tout faire avec eXo est souvent présente. Au delà des nombreuses fonctionnalités natives, il existe un nombre croissant d'extensions installables que nous nous efforçons de référencer [sur notre site communautaire](#).

**Votre premier client était le département U.S. de la défense. Les multinationales françaises sont-elles intéressées par votre solution ? Cherchez-vous également à toucher les PME ?**

Nous comptons parmi nos clients des multinationales bien connues en France comme le groupe Generali ou Les Pages Jaunes.

La tarification a été revue en début d'année avec l'introduction d'une [version express](#) à destination

des PME ou bien des départements métier de plus grandes entreprises souhaitant se doter d'un outil de collaboration sociale. Nous annoncerons très prochainement les tarifs Premium de l'offre eXo Cloud qui seront très compétitifs.

Enfin, il nous restait à convaincre les principaux intervenants à savoir les utilisateurs finaux. Depuis la version 4.0, nous portons une attention toute particulière à l'expérience utilisateur. Nous sommes donc particulièrement vigilants sur l'utilisabilité et le design et nous cherchons à faire des interfaces simples, claires et instinctives.

**Quelle proportion de vos clients opte pour le Cloud ? Depuis l'affaire NSA/Snowden, observez-vous un changement dans les attentes de vos clients européens ou asiatiques avec peut-être des demandes d'hébergements locaux, voire internes ?**

Notre offre eXo Cloud Premium (payante) étant en cours d'élaboration, tous nos clients utilisent la version on premise. Mais le service étant en libre accès et gratuit depuis un moment sur <http://cloud.exoplatform.com> nous avons des milliers d'entreprises déjà inscrites. L'affaire [NSA/Snowden](#) n'a pas généré de changement dans nos discussions avec nos clients et prospects.

**Peu d'entreprises françaises s'imposent dans le progiciel. Quel est votre objectif ? Devenir un leader mondial dans votre niche comme Dassault Systèmes ou être racheté par un géant comme [JBoss](#) ou [Business Objects](#) ?**

Beaucoup de choses restent à faire dans le marché du social business. Les modes de collaboration évoluent énormément. Les 3 prochaines années vont voir l'adoption en masse des outils de collaboration sociale et nous comptons devenir un des leaders mondiaux de ce marché. C'est extrêmement stimulant d'évoluer dans cet environnement. Nous n'avons pas l'intention de nous arrêter là et de regarder le train passer.

*Interview réalisée avec l'aide de Patrice Lamarque, VP Products eXo Platform*