

Genesys Conferencing tiendra ses objectifs

»

Genesys sera à même de remplir ses objectifs cette année» . François Legros, p-dg de Genesys Conferencing, leader mondial des services de réunion en ligne intégrant audio, web et vidéo conférence, s'appuie sur les résultats du groupe pour affirmer sa confiance. « *Nous avons assaini la situation et renoué avec la profitabilité nette au premier trimestre; le bénéfice net s'élève à 2,7 millions d'euros*» . Sur la période, Genesys affiche la plus forte croissance du secteur, 35%. « *Nous avons enregistré 110 millions de minutes de mieux, dont 90 millions rien que pour les services multimédia*» . Ce résultat vient confirmer l'évolution de l'offre de l'éditeur autour de la téléphonie, avec la voix, les données et la vidéo. « *Nous sommes engagés dans une course de vitesse. Notre avance technologique dépend de ce que nous serons capables de développer dans le temps*» . Société de taille réduite, Genesys tire sa force de sa capacité d'innovation. 80 personnes participent à la R&D (recherche et développement) dans deux centres, à Montpellier et à Toronto, au Canada. « *Depuis 15 ans, Genesys est à l'origine de 90% de l'innovation dans la conférence*» . « *Nos services ne sont pas des 'aliens'. Nous réalisons de gros efforts d'intégration dans les environnements de nos clients. Nos solutions s'intègrent dans Outlook (Microsoft) ou Lotus (IBM). Nous continuons d'apporter le plus de souplesse possible à nos services. Actuellement sous Internet Explorer, demain sous les autres 'browsers', Opera ou Firefox*» . **Ambitions internationales** Genesys Conferencing mise sur son développement international et renforce sa présence en Asie. « *Nous avons une forte présence en Asie, qui représente déjà 7% de notre chiffre d'affaires. Nous progressons de 40% à 50% par an sur ce marché. En septembre nous serons « localisés » [langues] en Chine, au Japon et en Corée*» . L'éditeur cherche à se développer via des filiales contrôlées à 100%. **Mais ce n'est pas toujours possible.** « *Nous cherchons à dégrouper nos deux partenaires en Espagne. Taiwan impose son monopole sur les télécoms, nous y avons passé un accord de distribution avec l'unique opérateur*» . « *La Chine impose un régime spécial. Nous produisons et commercialisons nos services, mais nous ne pouvons pas facturer nous-mêmes. Nous avons dû signer un accord avec une société chinoise pour facturer, encaisser et gérer nos clients*» . « *Nous nous implantons dans un ou deux pays par an. Nous visons prochainement l'Inde, le Vietnam, la Thaïlande*» . **Résister face à la concurrence Internet** Leader sur le marché de la téléconférence, Genesys Conferencing ne pourrait-il pas profiter de sa position pour développer des offres télécoms alternatives ? « *Nous préférons nous concentrer sur notre travail et développer des partenariats*» . « *Dans le futur, la VoIP (voix sur IP) va représenter une difficulté pour les opérateurs. Pas pour nous ! Nous intégrons déjà le multimédia dans nos services et sur notre plate-forme. Nous avons dépassé notre taille critique*» . Il reste à attendre les résultats du groupe, qui seront publiés en août. Genesys Conferencing devrait réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 140 à 143 millions d'euros. « *Si le dollar nous laisse réaliser cet objectif, l'Amérique est notre principal client. (?) Nous avons assaini notre situation, nous allons respecter nos engagements vis-à-vis du marché*» .