

Neoware France: 'Le marché du client léger sous Linux explose'

Le concept de « client léger » signe son retour sur le devant de la scène. Neoware, géant américain du client léger, annonce **NeoLinux 4.0**. Le point sur ce marché avec Laurent Texier, dg de Neoware France:

Comment évolue le marché du client léger?

Neoware est une entreprise américaine dont le focus est unique: le client léger et le logiciel, embarqué ou serveur d'administration. Nous enregistrons la plus forte croissance du secteur. En 2001, notre chiffre d'affaires était de 10 millions de dollars, en 2006, il a été de 100 millions.

Quelles sont les spécificités du client léger ?

Avec le PC, la technologie est transférée vers le client final, mais le système d'exploitation comme les applications sont figés. Sur le client léger, les ressources sont centralisées. Il faut en revanche réaliser un travail préalable pour définir les besoins, les périphériques, les disques éventuels, la connexion Internet ou l'intranet. Ce paramétrage est effectué par le constructeur. La vente de client léger est une vente de solutions.

Notre expérience utilisateur démontre que l'adoption d'un client léger est parfois ressentie comme un retour en arrière. Ça ne dure généralement pas longtemps, mais il est quand même souhaitable qu'il soit adopté par tous les utilisateurs. Il faut penser aussi à changer les écrans?

Neoware propose plusieurs plates-formes logicielles, dont Linux, pourquoi ?

Linux représente 40 à 45 % des systèmes d'exploitation que nous livrons. La logique est différente entre les plates-formes matérielles et logicielles. Leur combinaison est plus ou moins adaptée selon la logique associée par l'entreprise au client léger. Il faut déterminer les meilleures pratiques selon les objectifs du clients.

Le 100% client léger est très rare, pour les commerciaux par exemple. Le marché est plutôt concentré sur des postes banalisés, avec du 'swap' et un accès à des applications bien bordées. C'est un marché tourné vers les organisations et structures d'entreprise avec un site unique, ou alors différents sites mais qui ne disposent pas de ressources ou compétences IT.

Windows XPE permet de rester dans un environnement XP et offre une plus forte compatibilité avec les environnements de Microsoft. Les applications locales, comme *Internet Explorer*, sont également très appréciées, ainsi que la compatibilité avec les périphériques.

Windows CS est généralement choisi pour son coût d'entrée de gamme et il reste un produit Microsoft, même s'il est moins performant. En revanche, il est uniquement destiné aux applications sur serveur, à 99 % sans applications locales.

Linux permet d'ajouter des applications, généralement Java, ainsi que sur AS400. Il est performant en environnement Web, mais sa grande différence avec les environnements Windows provient de

sa capacité de customisation, par exemple pour améliorer le coût de gestion du poste de travail.

Vous annoncez NeoLinux 4.0 et Neoware Device Manager: quelles sont les innovations?

NeoLinux 4.0 est notre distribution Linux qui profite des avancées majeures du 'kernel' 2.6 et dont nous avons adapté le code, avec par exemple notre sonde d'analyse des performances utilisateur. Nous avons déposé des brevets sur les registres internes pour paramétrer le noyau graphique.

Neoware Device Manager est un nouvel outil d'administration. Il permet de paramétrer les terminaux, d'envoyer un nouvel OS et de pousser une configuration vers un groupe d'utilisateurs, ou encore de changer des modules 'plug-ins' logiciels. Et tout cela sans intervention sur les machines.

La solution d'administration est importante pour l'optimisation du client léger. C'est une garantie de sécurité et de stabilité dans le temps. L'administrateur évite ainsi de perdre son énergie sur le poste PC à bloquer l'utilisateur.

Nous apportons une réponse aux nouveaux challenges de l'informatique et de ses responsables, faire plus avec moins, afin de participer de plus en plus au développement de la stratégie de l'entreprise. A ce titre, le client léger devient un élément essentiel de la réussite de l'entreprise.

Il permet de revoir les tâches du responsable informatique, qui passe trop de temps à maintenir les outils et les PC. La question est : doit-il dépenser son budget sur les PC ?

Qu'est-ce qui motive les entreprises à basculer vers le client léger?

Le client léger donne un accès facile à l'outil informatique, ainsi qu'un suivi des évolutions. Mais surtout depuis environ 12 mois nous assistons à un focus sur la sécurité. La mobilité n'est plus seulement commerciale, elle se déplace aussi dans l'entreprise. On n'est plus figé à son bureau.

Il faut aussi évoquer le prix. Un client léger performant est proposé à un prix proche d'un PC d'entrée de gamme, mais dès que l'on parle service? L'agilité est un argument également, avec sa facilité de déploiement et la continuité d'activité. Et puis avec les réglementations comme SOX ou la LSF, il permet un vrai contrôle de l'information.

Comment voyez-vous l'avenir du client léger ?

Il existe beaucoup d'initiatives autour du poste banalisé et du client léger. Les applications sont 'webisées', avec des fonctions de personnalisation et du 'streaming'. Et puis, pour les serveurs virtualisés, comme VMware qui propose la mutualisation de Windows XP, nos terminaux sont livrés avec une connexion à VMware.

Le streaming permet la diffusion des applications à la demande. **Neoware Image Manager**, que nous avons développé en France, permet de capturer une image Windows XP Pro sous la forme d'un fichier stocké sur un serveur de type NAS.

Notre concurrent reste le PC. Mais pour télécharger et exécuter une application sur un poste local, un client PC sans disque dur ou un client léger suffisent. Notre valeur ajoutée, c'est la maîtrise des logiciels.