

Mise à jour : **24/09/2009**

**Objectif du document.** Présentation générale de l'éditeur : chiffres clés, dates clés de son histoire, organisation, liste des principales offres. Les informations factuelles et les chiffres ont été communiqués par l'éditeur.

COMPRENDRE LE MARCHÉ / ANALYSER LES OFFRES / REDIGER LE CAHIER DES CHARGES / APPROFONDIR LE DOMAINE

## MICROSOFT

Société américaine créée par Bill Gates, aujourd'hui leader mondial de l'industrie du logiciel.

### Faits marquants

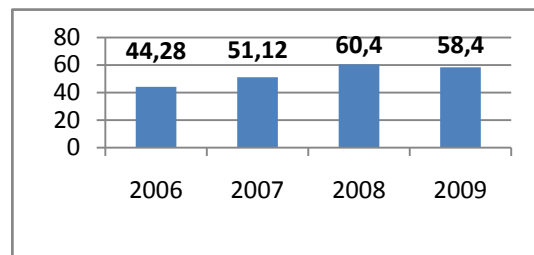
<b>2008</b>	Microsoft poursuit une stratégie active de croissance externe : 2 à 16 acquisitions par an depuis 1994 - 16 acquisitions en 2008
<b>2003</b>	Commercialisation de Dynamics CRM
<b>2002</b>	Rachat de Navision et Axapta
<b>2000</b>	Rachat de Great Plains
<b>1990</b>	Commercialisation de Windows 3.0 - le revenu de Microsoft dépasse le milliard de dollars
<b>1986</b>	Ouverture de la filiale France
<b>1975</b>	Création de Microsoft Etats-Unis

### Organisation

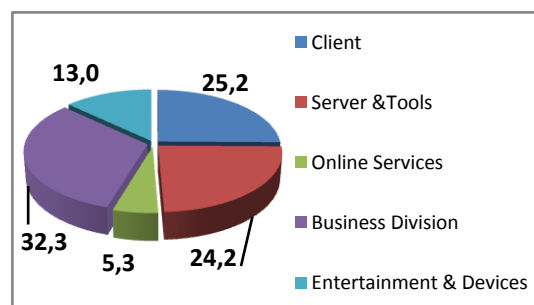
<b>Structure</b>	Microsoft est organisé en cinq divisions
<b>Implantation internationale</b>	132 pays couverts
<b>Cotation boursière</b>	Nasdaq (code : MSFT) depuis 1986
<b>R&amp;D</b>	Les dépenses de R&D correspondent à 15 % du revenu
<b>Services proposés</b>	
<b>Mode de vente</b>	Exclusivement indirect, via un réseau de revendeurs (1 500 aux Etats Unis pour le CRM)
<b>Partenaires</b>	Réseau de plus de 10 000 partenaires revendeurs au niveau mondial. En France : Prodware, TVH, Sopra, Cap Gemini, Avanade, Accenture, Ares, Access Commerce, RBS, Columbus It, Viséo, Apsia, System Advisor, etc.
<b>Cible principale</b>	Petites et moyennes entreprises, middle-market, filiales de grands groupes
<b>Total base clients</b>	Plus de 300 000 clients : <ul style="list-style-type: none"> <li>75 000 clients MS Dynamics NAV dont 2000 en France</li> <li>11 000 clients MS Dynamics AX dont 250 en France</li> <li>19 000 clients MS Dynamics CRM dont 350 en France</li> </ul>

### Chiffre d'affaires Monde (en milliards de dollars)

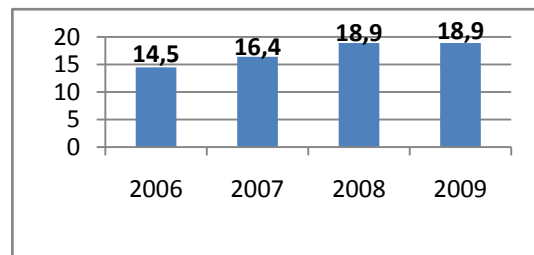
Exercice clos le 31 mai.



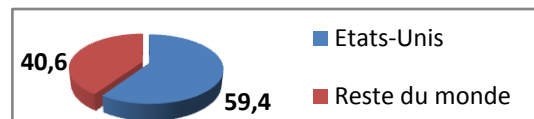
### Répartition CA par division produits (%)



### Revenu de la Business Division (en milliards de dollars)



### Répartition CA par zones géographiques (%)



### Effectif

<b>Monde</b>	<b>91 000</b>
<b>Business Division</b>	<b>5 500</b>
<b>France</b>	<b>1 300</b>

**L'offre par domaine fonctionnel**

Domaine	Fonctions	Offre
Client	Operating Systems	Premium and standard edition Windows
Server & Tools	Les solutions d'infrastructure	System Center Systems Management Server, Antigen et Forefront Server Security, Forefront Client Security 20, Exchange Hosted Services, ...
	La plate-forme applicative et de développement	SQL Server, Commerce Serve, BizTalk Server, Visual studio 2005
Business Division	Les solutions de communication et de collaboration (90% of MBD revenue) et solutions décisionnelles	Microsoft Exchange Server, Office SharePoint Server, Office Performance Point Server, Office Forms Server, Office Communications Server, Office Project Server, Office
	Les solutions de gestion : ERP, CRM	Dynamics AX pour les entreprises jusqu'à 7500 employés Dynamics NAV pour les entreprises de 20 à 1000 employés Dynamics CRM  Complétées de solutions métiers (une trentaine disponible en France). 2000 add ons sont également disponibles.

**Sur le positionnement et la stratégie de l'éditeur :**

L'offre de Microsoft repose sur un grand nombre de composants mis en jeu pour construire des solutions en fonction des besoins des entreprises. Une solution décisionnelle reposera sur SQL Server, Office SharePoint Server et Office Excel. Une solution de gestion de projet reposera sur Office Project et Office SharePoint Server (pour gérer un portefeuille de projets, la documentation associée au projet ou encore la collaboration entre les différents membres de l'équipe projet).

Les solutions de gestion sont les plus récentes, depuis 2000 via le rachat de l'éditeur américain Great Plains consolidé par le rachat de la société danoise Navision Software en 2002. Ces solutions ont été complétées d'un progiciel de CRM commercialisé en 2003. Depuis, l'éditeur a complété son offre avec des solutions métiers développées par des éditeurs tiers et proposées en OEM.

Microsoft a développé un important réseau de distributeurs partenaires qui se chargent de toute la commercialisation mais aussi de la personnalisation de l'outil aux besoins des clients.

L'année fiscale 2009, close le 30 juin, est la première année qui voit Microsoft avoir une diminution de son revenu. La raison principale de cette baisse est due à la contraction des ventes de Windows en raison du ralentissement des ventes de PC (activité « clients »).

Dans ce contexte, dès janvier 2009, Microsoft a annoncé un plan d'actions pour réduire les dépenses et les effectifs avec notamment la suppression de 5000 postes en R&D, marketing, ventes, finance etc. d'ici au 30 juin 2010.

**Quelques références clients en France de Microsoft Dynamics :**

Altadis, Cegelec, Hilton, Schneider Electric, Sinéquanonne, Le Coq Sportif, Effia, Seynave, Terre de Lin...

**Documents CXP associés :**

**SERVICES EXPERTS :**

[Gestion comptable et financière](#)

- [Rapport d'Expertise : MICROSOFT DYNAMICS AX](#)

[CRM et gestion de la relation client](#)

- [Rapport d'Expertise : Microsoft Dynamics CRM](#)

[ERP pour organisations commerciales](#)

- [Rapport d'Expertise : Microsoft Dynamics NAV](#)

[Gestion de la connaissance et collaboration](#)

- [Rapport d'Expertise : Microsoft Office Sharepoint Server 2007 \(MOSS\)](#)

[Plates-formes décisionnelles](#)

- [Rapport d'Expertise : Microsoft SQL Server Integration Services, Analysis Services, Reporting Services](#)

Fiche Editeur [Microsoft France](#)