

BPOS : les partenaires restent prudents

Certains partenaires estiment qu'avec BPOS ils risquent surtout de perdre les prestations d'installation et de maintenance. Que leur répondez-vous ?

Le partenaire continue à proposer une prestation classique avec tous les services associés. Et il pourra aussi revendre une offre supplémentaire de service en ligne avec abonnement mensuel. Il sera alors rémunéré à 12 % sur la vente et à 6 % par an (y compris la première année, soit 18 %). Excepté sur l'offre Deskless Worker Suite [à 3 dollars par mois et plus limitée], le service BPOS met à disposition du partenaire une console d'administration applicative [la partie technique étant assurée par Microsoft]. À partir de cet environnement, il peut personnaliser le service et ajouter d'autres briques Microsoft.

De même, de nombreuses prestations peuvent s'ajouter comme la migration la messagerie du client vers BPOS, des paramétrages SharePoint ou la mise en place de circuits de workflow. Par ailleurs, l'utilisation de BPOS (hors l'entrée de gamme) nécessite de disposer d'Office Pro sur les postes clients, ouvrant la voie à d'autres opportunités de prestation.

Autre avantage important : il s'avère difficile de vendre du SharePoint à des entreprises de 40 à 50 salariés avec déploiement, paramétrage.... En revanche, elles seront plus facilement séduites par un service en ligne prêt à l'emploi incluant communication et collaboration.

Proposez-vous des outils pour cette nouvelle approche commerciale ? Et qu'en est-il de la politique de rémunération de ces vendeurs par la société partenaire ?

Sur les aspects rémunération, nous sommes en cours de réflexion et d'étude chez Microsoft. Toutefois, l'offre n'est prévue qu'au printemps 2009 en France.

Pour l'approche, nous proposons un "QuickStart pour BPOS" téléchargeable actuellement ou sous quelques jours, sur le site Web Microsoft consacré aux partenaires. Ce document explique les engagements à tenir et la façon de proposer ce service aux clients. En outre, nous avons élaboré un Provider Service Advisor (PSA) pour les revendeurs de BPOS, inspiré du Service Provider Licensing Agreement (SPLA) proposé aux hébergeurs des solutions Microsoft proposées sous forme de service (hosteurs).

Justement, ces hébergeurs proposant vos logiciels sous forme de service ne se sentent-ils pas floués par l'arrivée de BPOS ?

Nous travaillons à une adaptation du SPLA pour que ces hosteurs bénéficient d'une marge adéquate en fonction de la tarification qui sera arrêtée pour BPOS. En effet, il nous paraît essentiel de maintenir un juste équilibre concurrentiel entre ces deux types d'offres adaptées à des demandes spécifiques. De plus, les hosteurs peuvent héberger plus de solutions qu'Exchange ou SharePoint. L'un d'entre eux me confiait récemment que la croissance exceptionnelle enregistrée depuis trois sur ces activités était toujours à deux chiffres, mais ralentissait. Il estime donc que BPOS va crédibiliser et accélérer le marché. Enfin, ils peuvent tout à fait revendre cette nouvelle offre en parallèle de leurs services.