

[Chuck Dietrich : « VMware investit dans le développement continu de Socialcast »](#)

Hier encore CEO de **SlideRocket**, l'une des jeunes pousses acquises en 2011 par VMware, **Chuck Dietrich** est l'actuel vice-président et directeur général en charge des applications sociales du spécialiste américain de la virtualisation.

Dans cet entretien, il revient sur l'évolution de l'offre de **VMware** depuis l'intégration du réseau social d'entreprise Socialcast.

Silicon.fr – Comment a évolué Socialcast depuis son acquisition l'an dernier par VMware ?

Chuck Dietrich – Depuis l'acquisition, VMware a beaucoup investi dans le développement continu de Socialcast, aussi bien dans l'unité commerciale que le produit. Au niveau du produit, nous avons continué à développer nos capacités d'intégration, dont l'outil 'Socialcast Integration Engine' que nous venons d'annoncer.

Nous avons également augmenté nos capacités d'analyse 'Social Business Intelligence' ainsi que notre gamme de solutions mobiles ou encore la gestion de l'accès et de l'utilisation du produit par des collaborateurs externes. Du côté commercial, VMware a totalement intégré Socialcast auprès des organisations dédiées aux ventes globales et au marketing, et de son réseau de 50.000 partenaires appelés à vendre le produit.

Quels sont les atouts de Socialcast par rapport à Jive, Yammer (Microsoft) ou encore Bluekiwi (Atos) ?

Depuis sa création, Socialcast a été conçu pour les entreprises dont l'organisation nécessite : plusieurs options de déploiement (SaaS avec utilisateurs multiples, cloud privé ou sur site), des fonctionnalités avancées d'administration et de sécurité, ainsi que des capacités de pointe pour intégrer l'outil aux systèmes d'entreprise existants tels que SharePoint, Salesforce ou des solutions métiers personnalisées.

Quels liens existent entre Socialcast et les solutions de virtualisation développées par VMware ?

Pour les déploiements sur site, Socialcast est livré sous la forme d'une appliance virtuelle sous environnement VMware afin de garantir la haute disponibilité de la solution ainsi qu'un processus transparent de mise à jour.

VMware a également acquis Zimbra et SlideRocket en 2011. L'objectif est-il de proposer un "App Store" de l'entreprise sociale ?

VMware s'applique à transformer l'entreprise via la transformation de l'IT. Ainsi, nous avons transformé l'infrastructure serveur pour améliorer les résultats des organisations et nous voyons les plateformes de communication connaître une transformation similaire. Quant aux DSI, ils cherchent un partenaire de confiance qui les aide à transformer l'essai.

J'ajoute que nous investissons dans les applications clés dédiées à l'utilisateur final, messagerie, contenus et outils sociaux, pour contribuer à porter dans l'entreprise cette transformation des communications.

Quelle est la part des revenus générés par VMware sur ce segment de marché ?

Nous ne communiquons pas les revenus générés pour des produits spécifiques. Quoi qu'il en soit, nous avons constaté jusqu'à présent cette année plus de 300 % de croissance du nombre de nos clients payants (*NDLR : Socialcast est gratuit jusqu'à 50 utilisateurs par entreprise, payant au-delà*).

Enfin, nous bénéficions de l'engouement pour les solutions liées à l'entreprise sociale et collaborative. Nous ne sommes pas les seuls ! D'après Forrester, le marché des logiciels EES (Enterprise Social Software) va croître de 61 % par an au cours des cinq prochaines années et franchir les 6,4 milliards de dollars en 2016.