

# Cisco Partner 2013 : Cisco mise sur les PME

La fourniture de produits et de services en ligne ou de prestations envers les PME était au cœur de la plupart des présentations et discussions du Cisco Partner 2013 de Boston.

Estimées à 1,4 milliard d'entreprises dans le monde, les PME devraient représenter en 2016 un potentiel de marché de 25 milliards de dollars pour les technologies et de 30 milliards de dollars pour les services (par Cisco combinant plusieurs études), [souligne ChannelBiz.fr](#).

« Les priorités de ces entreprises sont spécifiques : plus de productivité, innovation de l'expérience client, augmenter l'activité, faire plus avec moins efficacement et en toute sécurité, et assurer la continuité de l'activité en respectant les réglementations. Il convient donc de répondre à leurs attentes en termes de mobilité/BYOD, offres de cloud pertinentes, déploiement rapide de nouvelles applications, infrastructure sécurisée et virtualisation, » explique **Bruce Klein**, senior vice-president, Worldwide Partner Organisation chez Cisco.

## 150 millions de dollars pour les partenaires

Pour s'adresser aux PME, la guerre se situe clairement sur le terrain des partenaires. Cisco l'a bien compris et porte de 75 millions de dollars à 150 millions de dollars l'investissement consacré à la croissance et au bénéfice des partenaires sur le midmarket (Partner Led Initiative).

Sur son programme Partners Plus Cisco compte plus de 2000 partenaires, qui ont pu profiter de 11 000 leads et avoir connaissance de 39 000 prospects. Grâce à sa Sales Collaboration Platform, la société annonce déjà entre 300 000 et 500 000 prospects, et la génération de 100 000 à 150 000 leads. Bien entendu, les programmes de formation et les outils dédiés à la vente seront renforcés.

## Des produits à foison

Seconde corde à son arc, le constructeur/éditeur met en avant son portfolio de produits, solutions et services dédié aux PME, "le plus important du marché".

Fin 2012, Cisco rachetait Meraki, spécialiste de la gestion d'infrastructures dans le cloud : de la sécurité au routeur Wifi en passant par le MDM. Il annonce aujourd'hui Meraki Managed Services Dashboard. Destinée aux fournisseurs de services managés (MSP), cette solution permet de proposer la suite Meraki sous forme de service externalisé.

Le MSP peut ainsi gérer des comptes clients totalement isolés accédant à des services personnalisés sur réseaux fixes ou sans fil, basiques ou très complexes, jusqu'au multisite : sécurité, switching, sans-fil, Mobile Device Management, applications... Le tout toujours en mode Cloud. Idéal pour les partenaires ciblant les PME, mais pas uniquement. Les réseaux de partenaires n'étant pas encore fusionnés, les intéressés pressés devront devenir partenaires Meraki.

L'équipementier annonce que sa ligne de commutateurs Catalyst 2000 (dédié aux PME) est la star de son catalogue. Il annonce le nouveau Catalyst 2960-X, un commutateur gigabit Ethernet

stackable en configurations 24 ou 48 ports avec des liens à 10 Gbit/s pouvant s'additionner jusqu'à 40 ou 80 Gbit/s. Empilable jusqu'à 8 unités, la solution peut afficher 384 ports Gigabit Ethernet, en consommant jusqu'à 80 % moins d'énergie (selon Cisco).

---

**Voir aussi**

[Quiz Silicon.fr – Incollable sur les grands noms du monde IT ?](#)