

Google Apps aurait séduit 1 million d'entreprises

Microsoft et sa suite Office peuvent encore rester sereins mais l'offensive de Google dans les services bureautiques en ligne commence à payer... Selon une information du quotidien Les Echos, la division 'Google Entreprises' qui propose notamment Google Apps, croît de 100% par an (même si elle ne représente que 2% du chiffre d'affaires global).

« L'objectif est de faire de cette division un centre de profit réalisant 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires », souligne au quotidien Laurent Lasserre, directeur commercial de Google Enterprise en France.

Toujours selon les chiffres du californien, Google Apps serait *« utilisé par plus de 1 million d'entreprises et 10 millions d'utilisateurs »* dans le monde. Rappelons que cette suite complète en ligne comprend des applications bureautiques (Docs, Presentation...), de communication (Talk, Gmail), des outils collaboratifs etc... Pour les entreprises, la version premium de cette suite est facturée 40 euros par utilisateur et par an.

Afin d'augmenter la pénétration de Google Apps dans les entreprises, histoire d'harceler encore un peu plus Microsoft, le groupe a lancé un nouveau programme de distribution sensé simplifier l'inscription des sociétés au service.

Le géant de la recherche fournira la formation commerciale et technique, les supports marketing clients, et les API d'intégration REST (Representational State Transfer) pour la synchronisation des répertoires, la migration, la création de rapport et le SSO (Single Sign-On).

Dans le cadre de cette initiative, Google développe également un portail contenant des informations commerciales et techniques, des groupes de discussion en ligne et des outils permettant d'aider les revendeurs à l'installation et l'intégration des produits chez les clients professionnels et à la prestation de services chez les utilisateurs finaux.

« Google Apps a atteint un niveau de maturité qui en fait un outil utile et de valeur pour presque toutes les entreprises », déclare Dave Girouard, président de la division de Google consacrée aux entreprises. *« Ce programme donne aux fournisseurs de solutions informatiques un moyen simple d'introduire le cloud computing dans le cadre de leurs offres de service, tout en aidant un plus grand nombre d'entreprises à faire la transition vers ce nouveau secteur technologique »,* conclut-il.

Du côté de Microsoft, on tente de minimiser l'offensive, soulignant notamment que les entreprises demeurent réticentes à utiliser des applications hébergées pour des questions de sécurité. Néanmoins, l'éditeur de Redmond s'est aligné sur l'offre de Google en proposant depuis peu des applications en ligne (Exchange, Share Point...) réunies [dans l'offre](#) Microsoft Business Productivité Online Services (BPOS). Elle s'inscrit dans la stratégie Software + Services (logiciel et services et pas remplacement du logiciel par le service).

La solution en ligne, proposée sous forme de forfait mensuel par utilisateur et par mois, s'articule autour de plusieurs solutions : SharePoint Online, Exchange Online, Office Communications Online, Office Live Meeting et Dynamics CRM Online. Enfin, la firme réfléchit également à une version

d'Office avec un abonnement mensuel.