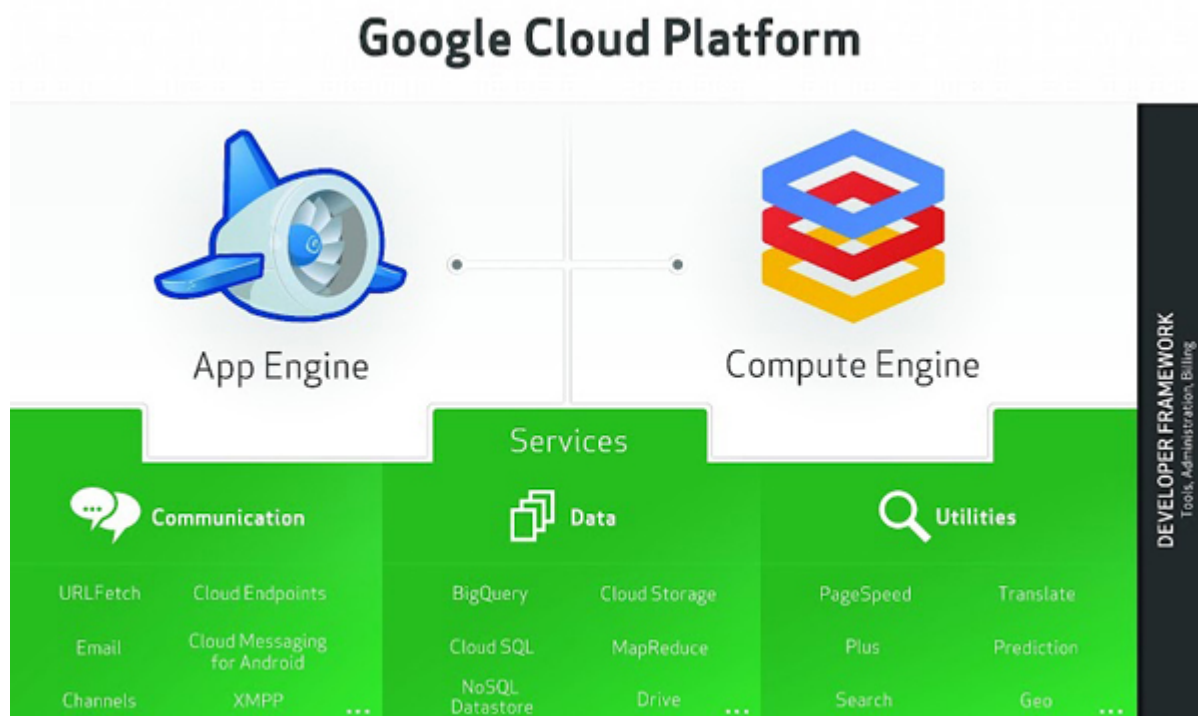


Google Cloud à la recherche de partenaires... et de clients

Google accélère pour assurer la promotion de son nuage **Google Cloud Platform**. La nouvelle arme de Google s'appelle '*channel*' et prend la forme de la création d'un **réseau de partenaires distributeurs** de son Cloud.

Certes, le recrutement de partenaires n'est pas nouveau pour Google. Riche de ses expériences avec des programmes channel dédiés à ses appliances de recherche **Google Enterprise** et à son environnement bureautique en ligne et de partage de fichiers **Google Apps**, la firme avait déjà lancé quelques perches pour inviter des partenaires vers son Cloud naissant il y a deux ans.



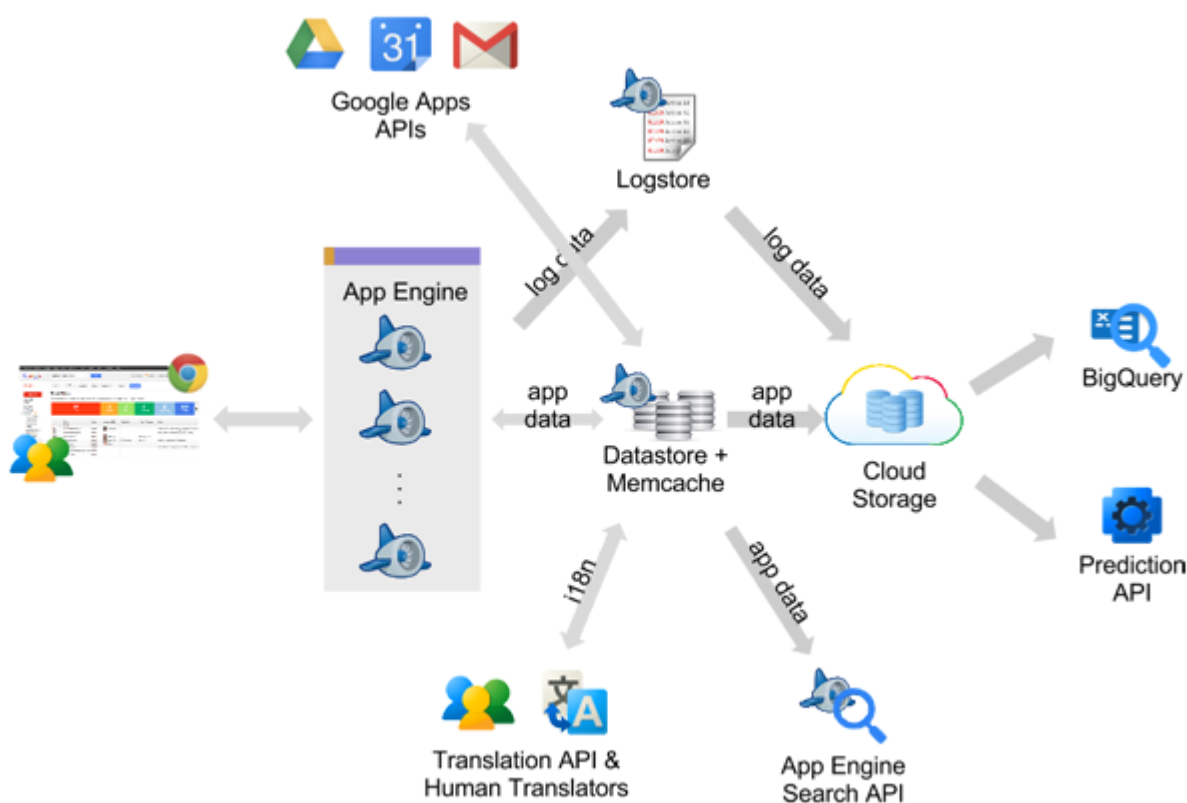
Google prospecte et recrute

Désormais, Google semble vouloir mettre l'accent sur le recrutement de partenaires pour commercialiser et intégrer son Cloud. Cela s'est traduit tout d'abord par le recrutement d'une pointure, en mars dernier : **Chris Rimer**, précédemment responsable des alliances chez VMware.

Seconde étape de la conquête, Chris Rimer a profité de la Red Hat Conference, qui s'est tenue en début de semaine, pour annoncer le lancement d'un **programme partenaires**, destiné à recruter des revendeurs, des intégrateurs et des consultants... sans pour autant en dévoiler beaucoup plus !

Le **Google Cloud Platform Partner Program** regroupe un ensemble de services – formation, technique, support, marketing et vente – et des outils afin d'enrichir la plateforme de nouvelles

fonctionnalités. A moins que les partenaires ne préfèrent intégrer les services issus du catalogue de Google.



Séduire les entreprises

Le positionnement de Google Cloud Platform restait, pour l'heure, plutôt vague pour les professionnels, hormis les développeurs à la recherche d'une plateforme dans le nuage pour héberger leurs projets. En recrutant des partenaires, Google lance un signal fort sur la professionnalisation de son Cloud.

Ce faisant, Google ne fait que suivre l'exemple de ses concurrents. **Amazon AWS** a formalisé son **offre partenaires en avril 2012**. Windows Azure, de son côté, s'inscrit dans 30 années d'histoire de distribution indirecte chez Microsoft (Lire l'interview de Anne-Lise Touati, de Microsoft, sur [le programme Cloud OS Network](#)). Et même DropBox, qui souffre d'une image grand public, tente de séduire lui aussi les professionnels avec son programme partenaires depuis juin dernier.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)