

Microsoft lance ses offres Office 365 PME et TPE

Comme prévu, **Microsoft** a attendu le 27 février pour lever le voile sur les offres cloud **Office 365** dédiées aux entreprises, **TPE et PME**.

Une offre adaptée afin de mieux coller aux attentes des entreprises de toutes tailles et qui multiplie les passerelles avec les produits B2B « Online » de la firme, comme Lync (communication unifiée), Exchange (messagerie) et SharePoint (collaboratif).

Mais aussi avec des produits venus d'ailleurs comme Yammer (réseau social d'entreprise) ou Skype (téléphonie sur Internet) et désormais intégrés dans le catalogue de Microsoft, [précise ITespresso.fr](#).

Une grille tarifaire adaptée

La segmentation des offres B2B « spécial Office 365 » vient d'être révisée, tout comme la grille tarifaire. Sachant qu'il existe des versions pour les particuliers depuis fin janvier (voir « [Microsoft lève le voile sur la génération Office 2013 : tous les prix](#) » et « [Office 365 Famille Premium : les points clés en vidéo](#) »).

En 18 mois, un client sur cinq est désormais équipé du service Office 365 (contre un client sur sept il y a un an). Mais, cloud oblige, Microsoft doit désormais fonctionner par mode d'abonnement par utilisateur et par mois. Et enterrer le modèle des licences logicielles.

En France, l'éditeur met en avant des clients qui servent de référence comme L'Occitane (cosmétique), Sephora (produits de beauté), Colis Privé (livraison de colis aux particuliers), Nature & Découvertes, Picard, SGD mais aussi la Ville de Neuilly et les Fédérations des APAJH (aides aux handicapés).

Lors des Microsoft TechDays qui se sont déroulés plus tôt en février à Paris, la SSII Sogeti (groupe Capgemini) a également apporté son témoignage sur l'adoption d'Office 365 pour ses 8000 collaborateurs (voir « [Sogeti bascule 8000 collaborateurs vers Office 365](#) »).

Crédit photo : © Kuzma – Shutterstock

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – 10 questions sur Office 2013](#)

Office 365 pour les entreprises