

# Microsoft lance son offensive Online Services en France

Dévoilée en mars 2008, présentée en juillet, l'offre Online Services de Microsoft est aujourd'hui disponible en Europe et donc en France. Il s'agit d'une étape importante pour l'éditeur qui confirme ici sa volonté d'adresser le marché des applications hébergées (SaaS, *software as a service*) afin de s'aligner sur une concurrence de plus en plus active en la matière (Google Apps, IBM, Salesforce.com)...

Reste que Online Services n'a pas pour ambition de remplacer le modèle classique de Microsoft, à savoir les licences. « *Non seulement cette offre est complémentaire mais en plus elle associe logiciel et services* », rappelle Marc Jalabert, directeur du marketing et des opérations. La nouvelle offre Microsoft s'inscrit dans la stratégie Software + Services : logiciel et services et pas remplacement du logiciel par le service.

Concrètement, cette suite de services hébergés par Microsoft comprend **Exchange Online, SharePoint Online, Office Communication et Office Live Meeting**. Deux offres sont proposées :

-pour les utilisateurs réguliers (**Information Workers**), l'offre englobe toutes les applications et toutes les fonctions pour **12,78 euros par mois et par utilisateur**. Mais chaque brique applicative peut être dissociée. Ainsi, Exchange Online est facturé 8,52 euros par mois et par utilisateur, Sharepoint : 6,18 euros etc...

-pour les utilisateurs occasionnels, la suite **Deskless Worker** inclut Exchange Online et SharePoint Online pour **2,56 euros par mois et par utilisateur**.

Les prix ont été serrés au plus près et ne répondent plus à la règle jusque là appliquée par Microsoft, à savoir 1 dollar = 1 euro. « *Nous pensons que nos clients vont pouvoir économiser 10 à 50 % de leurs dépenses informatiques en déployant cette suite* », explique Stephen Elop, président de la Division Business de Microsoft.

Et dans le contexte actuel de contrôle des coûts (coûts d'acquisition des logiciels, coût de possession), on peut dire que l'offre de Microsoft tombe à pic.

Mais pour la firme, la recherche d'économies ne sera pas le seul facteur qui poussera les entreprises à adopter ce type de solution. Des millions de salariés n'ont pas de poste informatique attiré. « *Les utilisateurs occasionnels dans les mairies, les hôpitaux... représentent des cibles importantes pour nous. Leur donner accès à des applications collaboratives en libre service améliorera leur productivité et leur efficacité* », souligne Marc Jalabert.

Déjà disponible aux Etats-Unis, Online Services est actuellement testé par 30.000 entreprises, affirme Microsoft. **700 clients** ont adopté la solution dont le géant de la pharmacie GlaxoSmithKline (100.000 salariés) qui a remplacé Lotus Note et Google Postini par la solution *made in Redmond* et qui prévoit une réduction de ses coûts opérationnels de 30%.

Dans un contexte d'essor du SaaS, Microsoft entend bien tirer son épingle du jeu. Pour séduire les

entreprises (comptant au moins plusieurs milliers d'utilisateurs), la firme compte sur un modèle de distribution où les partenaires sont en première ligne. Mais ces derniers seront chouchoutés : outre une commission de 18% la première année, l'intégrateur (OBS, Accenture, Avanade, YouSaaS...) touchera une rente annuelle de 6% sur le montant des locations. Un business incrémental qui aura de quoi motiver les troupes.

**[A lire : Le SaaS poursuit son essor mais les problèmes d'intégration au SI demeurent](#)**