

Microsoft présente sa stratégie de rentrée

« 2011 a été un très bon cru pour Microsoft France. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 12 % [NDLR : juillet 2010 à juin 2011], sixième année consécutive de croissance à deux chiffres, lance enthousiaste Éric Boustouller, président de Microsoft France. En outre, Microsoft réalise 59 % de ses résultats en dehors des États-Unis. La filiale française est en pleine forme! Et cela profite à tout notre écosystème, car chaque euro gagné sur un produit par Microsoft en génère 9 pour ses partenaires.»

Redmond, ou Issy-les-Moulineaux pour la filiale française en l'occurrence, a considérablement élargi son écosystème. Plus de 1000 partenaires cloud sont venus se greffer à l'activité de Microsoft. Lequel a poursuivi ses investissements en R&D (10 milliards de dollars par an au niveau mondial) et en enrôlant plus de 1000 start-ups dans [son programme d'accompagnement BizSpark](#).

Le multi-écran au programme

Sur 2012 (débuté au 1^{er} juillet), Microsoft misera sur le multi-écrans (PC, smartphone, tablette, TV...), y compris mobiles et connectés, le déploiement des [interfaces naturelles](#) (voix, écriture, toucher, gestuelle, etc.) initiées avec Kinect, l'explosion des objets communicants (voitures équipées ménager, etc.) et les communautés virtuelles. Le tout convergera inévitablement vers le cloud.

Et le dirigeant de Microsoft France de résumer : « Nous constatons une forte consomérisation des usages à travers laquelle les technologies grand public influencent fortement les usages en entreprise. L'explosion des données et des équipements mobiles, et l'avènement du cloud... autant d'évolutions qui nécessitent une infrastructure informatique solide en back-office. C'est pourquoi nous proposons Windows Server, Windows Azure, de la productivité et de la collaboration avec les solutions Office, ou encore des services Internet comme la recherche sous différentes formes avec Bing.» Parallèlement, les applications comme le CRM et l'ERP restent tout autant stratégiques.

450 millions de licences Windows 7

Dans la poursuite de [stratégie S+S](#) (Software + Services) initiée en 2007, l'éditeur de Redmond continue de jouer l'intégration entre ses produits et ses services. Plus que jamais. « Nous avons vendu plus de 450 millions de licences Windows 7 dans le monde. Ce qui en fait une base technologique de choix pour Windows 8, qui permettra de le réinventer. Le cloud aussi est au centre de nos solutions aussi bien pour le grand public que pour les professionnels. », ajoute Éric Boustouller.

L'éditeur n'en refond pas moins son organisation pour s'adapter aux changements du marché. Microsoft a ainsi mis en place une nouvelle organisation autour de trois nouvelles divisions : Grand Public et Opérateurs (solutions grand public), Marketing et Opérations (produits Windows -OS, Internet Explorer, Live et Intune, Office – suites 2010, Office 365, Sharepoint, Exchange, ForeFront... – , et serveurs – SQL, Windows Server, System Center, Windows Azure...) et Advertising et Online (activités Internet et régie publicitaire). Depuis la France, elles sont dirigées respectivement par Marc Jalabert, Nicolas Petit et Grégory Salinger.

Le cloud en approche plurielle

L'activité Entreprise reste stratégique. « Les produits pour les entreprises représentent 66 % de notre chiffre d'affaires. D'ailleurs nous avons nommé des personnes référentes à des postes importants comme le

suivi des alliances, la gestion des partenaires, le support ou encore la technologie et la sécurité. En outre, notre croissance est très importante sur l'entreprise. Au niveau de l'infrastructure, des écrans et des applications, Microsoft reste un acteur majeur de l'entreprise d'hier, d'aujourd'hui et de demain. Et nous comptons même renforcer cet engagement ! » **Notamment sur le cloud.**

En la matière, Microsoft a choisi une approche plurielle. Windows Azure s'impose comme une plate-forme de référence et multi-tenant de cloud public. « *Il s'agit d'un Windows Server déporté sur le nuage, avec des mécanismes évolués de consommation de ressources matérielles à la demande, rappelle* **Éric Boustouller**. *Avec des offres de type Intune pour gérer les PC de TPE/PME. Par ailleurs, nous enregistrons en moyenne un nouveau client toutes les 25 secondes pour* [Office Web Apps](#).»

Pour le cloud privé, deux briques interviennent : Windows Server (et bientôt [Windows Server 8](#) qui peut faire migrer complètement une machine virtuelle d'un serveur physique à un autre sans interruption), et System Center pour administrer et superviser l'ensemble. Par ailleurs la future version de SQL Server aura pour vocation de démocratiser la BI à l'attention de tous les décideurs, y compris via les outils Office.

[Retrouvez l'intégralité de cet article sur SiliconDSI.fr.](#)