

# Microsoft veut booster le cloud chez les partenaires

Quelles que soient les études, les courbes de la croissance du marché des abonnements et services cloud sont clairement à la hausse : entre 22 et 30%. Microsoft a donc décidé de mettre les bouchées doubles. Ce qui signifie une forte incitation envers son réseau de partenaires, représentant toujours plus de 92% de son chiffre d'affaires.

## **Le programme CSP+ de Microsoft**

Microsoft étend son programme **Cloud Solution Provider** sur 131 pays. L'éditeur annonce également que **CRM Online et Azure viennent compléter l'offre cloud**, qui était jusqu'alors limitée à Office 365, Windows Intune (SaaS de gestion de PC et Applications, inclus dans EMS) et l'Enterprise Mobility Suite ou EMS (Entreprise Mobile Management en mode SaaS).

Après CRM Online, Microsoft annonce déjà que **Dynamics AX7**, la prochaine version cloud de l'ERP, rejoindra ce programme CSP dans l'année à venir.

« Avec Azure inclus dans le programme, les partenaires peuvent désormais directement provisionner des ressources et apporter leur propre valeur ajoutée directement sur la plateforme Azure, » précise Jason Zander, vice-président de Microsoft Azure chez Microsoft. « Il peut offrir en direct au client, ou lui assurer des prestations sur toutes offres : IaaS, PaaS, SaaS. Il assure ainsi toute la relation (intégration, gestion, support...). Cependant, Microsoft conserve la possibilité d'interagir directement avec des clients, car certains l'exigent. Mais nous sommes conscients que plus de 80% des entreprises souhaitent passer par un partenaire. »

Et surtout le partenaire est libre de fixer sa propre politique de facturation.

« C'est une excellente nouvelle! » se réjouit Eric Decroix, PDG de Projetlys, ' »pure player » Microsoft et spécialiste français d'Azure. « Nous pouvons désormais proposer des solutions complètes au client et le fidéliser sur la durée avec des budgets récurrents. Ce qui procure aussi une meilleure visibilité financière pour les deux parties. En outre, le contrat n'est plus tripartite avec Microsoft, mais directement entre nous et le client. Ce qui favorise également une meilleure relation client. Et l'arrivée de CRM Online sur ce programme offre encore plus d'opportunités, comme la possibilité de concevoir des offres verticales à l'image de notre Cartable Connecté pour l'élève. » A noter: **Projetlys a reçu le prix du Partenaire français Microsoft de l'année 2015.**

## **Le cloud hybride Azure ouvert, certifié Microsoft**

Microsoft annonce le programme **Azure Certified for Hybrid Cloud**.

L'éditeur propose la stack Azure afin que le fournisseur de services en ligne puisse déployer un **cloud Azure privé** dans son propre datacenter. Cette nouvelle s'adresse donc aux fournisseurs dans cette situation, ou à ceux souhaitant concevoir une solution cloud pouvant s'intégrer avec un cloud Azure dans une approche hybride.

« Ainsi, le fournisseur cloud Rackspace a été certifié sur ce programme afin de concevoir des clouds hybrides combinant leurs propres technologies cloud avec des clouds privés Azure, » rapporte Jason Zander.

Microsoft propose d'accompagner le fournisseur cloud (ISP pour Internet Service Provider) à déployer son cloud privé Azure, afin d'accélérer le lancement de nouvelles offres utilisant les blocs certifiés Microsoft Azure. Puis vient la certification en sept étapes peut démarrer pour la création

de chaque nouveau service, qui dispose ensuite du logo "Azure Certified for Hybrid Cloud" et peut être publié sur le site de l'ISP. Pour la vente du service certifié, le partenaire peut utiliser ce logo dans son marketing, promouvoir le service sur le site Azure Certified de Microsoft, etc. plus d'information [ici](#).

« Cette certification nous aidera à convaincre les clients hésitants à étendre leur informatique au cloud, » estime Eric Decroix. « En effet, faire appel à une société sélectionnée par Microsoft assure l'entreprise que ce partenaire qualifié dispose du savoir-faire nécessaire. »

Juste après [son rachat par Econocom](#) (prise participation de 64%), la société de services en logiciels libres **Alterway** vient d'être nommée **Partenaire Microsoft mondial 2015 de l'open source sur Azure**.

« Nous nous sommes toujours intéressés à l'open source sous Windows, » assure Stéphane Vincent, directeur des offres stratégiques et de l'innovation chez Alterway. « Nous proposons quelques briques IaaS Azure, y compris des services Azure comme le load-balancing le CDN, la gestion de la SLA ou encore la sécurité. En revanche, l'orchestration et l'automatisation sont assurées par nos propres outils, full DevOps et de type Infrastructure as Code (pas de script), basées sur des briques comme Ansible ou Puppet. Azure Certified for Hybrid Cloud sera un atout pour proposer nos prestations sur des infrastructures hybrides combinant un cloud Azure privé chez le client (géré par Econocom par exemple) et nos stacks cloud. »

### **Un programme de mentoring pour bien démarrer sur le cloud**

« Les partenaires souhaitent aller vers le cloud, mais ne savent pas forcément comment s'y prendre, » affirme Jason Zander. « Il leur fallait donc un programme pour les aider à faire cette transition. »

En effet, adopter les technologies cloud pour un partenaire ne va pas forcément de soi. Parmi les freins à l'essor du cloud, Microsoft a constaté que certains partenaires nécessitaient une aide à la transformation au-delà de l'acquisition de compétences Azure: soumission du service, positionnement, déploiement et support/dépannage.

L'**Azure Mentor Program** (AMP) fournit au partenaire des ressources techniques et l'assistance nécessaires pour une durée de 6 mois incluant aussi l'avant-vente, le déploiement, le l'après-déploiement pour s'assurer qu'il bénéficie du support nécessaire pour acquérir les compétences et bonnes pratiques Azure.

Microsoft table sur l'accompagnement de 2000 partenaires sur 2016 via ce programme.

### **Un réseau plus profond pour la Surface**

Avec Windows 10 sur tous ses tablettes Surface et ses grands écrans tactiles Surface Hub , Microsoft espère dynamiser la combinaison de ces deux équipements dans plusieurs secteurs : santé, banque et finance, distribution, compagnies aériennes, industriels, écoles et gouvernements. C'est pourquoi le géant de Redmond a décidé d'étendre son réseau de partenaires Surface « de quelques centaines à quelques milliers ». Un développement qui s'adresse surtout aux intégrateurs avec forte compétence sur le matériel. Ces derniers devront s'orienter vers [le portail Microsoft Partner Network Device Partner](#) et vers un distributeur agréé. Microsoft annonce qu'il ajustera la production des équipements selon la demande.

A lire aussi :

[Microsoft peaufine Windows 10 et Office 365 pour les entreprises](#)

[Gigjam : Microsoft place Cortana au centre du bureau du futur](#)