

P. Fontaine (IBM LotusLive) : «Le Cloud est devenu une évidence»

À l'occasion de LotusSphere à Orlando, Patrice Fontaine, chef de marché Lotus France chez IBM, expose à *Silicon.fr* la stratégie de Big Blue pour apporter le Cloud aux PME et TPE sans (trop) froisser les partenaires.

Quelle est la réalité de l'offre Cloud IBM LotusLive en France ?

Les partenaires Lotus commencent à se former et nous enregistrons déjà quelques ventes. Un de nos partenaires a même acquis des licences LotusLive pour ses propres besoins, et au passage pour expérimenter nos solutions Saas.

Le lancement n'a commencé que début 2009, avec formation de commerciaux. Aujourd'hui, nous avons réalisé peu de ventes, car le produit n'est réellement disponible en version localisée que depuis le 24 septembre 2009. Nous n'en sommes qu'à l'amorce de ce marché.

Quels retours avez-vous entendus de la part des partenaires Lotus sur les offres Cloud ?

Les premiers retours ont été positifs. Cependant, les partenaires nous posent des questions légitimes : Comment puis-je vendre des solutions hébergées uniquement par IBM ? Quel business model pour ce type de vente ? Est-ce que je ne risque pas de perdre la relation avec mon client ? Comment gagner de l'argent avec de prix plus bas ? Quels types de services à valeur ajoutée puis-je proposer ?



Effectivement, les modèles évoluent. Certes, il faudra vendre plus pour gagner autant. Cependant, les revenus récurrents peuvent s'additionner rapidement. Et chez IBM aussi, nous devons concevoir

de nouveaux modèles, avec une nouvelle répartition des gains. Et IBM croit fermement à ce marché, et sans aucune espèce de doute.

L'évolution a été très rapide, et désormais, le Cloud est devenu une évidence. En outre, la crise, la réduction des budgets, le transfert des dépenses d'investissement en dépenses de fonctionnement (Capex *versus* Opex)... de nombreux phénomènes ont favorisé cet essor des solutions Saas.

En fait l'industrie du logiciel connaît une évolution qui a de nombreux points communs avec ce qu'ont connu les secteurs de la distribution avec le hard discount ou les compagnies aériennes le low-cost, en créant leurs propres enseignes sur ces segments. Bref : le Cloud, il faut y aller!

Quels arguments avancez-vous pour faciliter l'adoption de ce nouveau modèle ?

Tout d'abord, IBM simplifie les choses. Ainsi, les contrats LotusLive avec les partenaires seront identiques à ceux qu'ils connaissent pour les solutions logicielles (Passport Advantage...). Ce modèle est compris et connu de nos partenaires. Et si les montants sont différents, les mécanismes incrémentaux des compteurs de vente fonctionnent de la même manière.

En outre, les programmes de rémunération sur les marges s'appliquent aussi à nos solutions Saas.

Enfin, les partenaires comprennent assez vite le modèle de paiement récurrent des modes d'abonnements du Cloud. Une fois le premier décalage de trésorerie absorbé, le modèle est tout aussi vertueux, sinon plus.

Dans quelques semaines, le minimum d'utilisateurs pour LotusLive Notes passe de 1 000 à 25. Vous touchez là les nombreux partenaires qui travaillent avec les PME et TPE. Comment les rassurer ?

Certains (dont ceux présents à LotuSphere 2010) sont très contents de cette annonce. Et si les plus réticents se posent encore des questions, je suis confiant, car l'évolution peut aussi se faire en douceur. Ce n'est pas non plus une obligation immédiate et absolue, même si tous sont conscients qu'il faudra y aller.

Le passage au mode Cloud élargit le potentiel des services à réelle valeur ajoutée. Ainsi, les partenaires peuvent apporter de multiples services qu'IBM ne fournira pas. Sur des prix unitaires plus bas, certaines grandes entreprises ou grosses PME ne gagneront pas forcément à traiter directement avec IBM, et se replieront plutôt vers leur prestataire. Ce qui offre une ouverture supplémentaire. Puisque le partenaire n'a plus besoin de déployer ou d'installer les solutions (ni de les mettre à jour), il peut adresser des entreprises disposant de filiales internationales sans aucun souci. Si avec le Cloud les prestations d'installation disparaissent, l'intégration conserve de l'intérêt, et ne laisse plus de place aux prestations «fantaisistes». Le modèle d'enrichissement du noyau Lotus, à la base de notre écosystème demeure grâce à l'ouverture des API à tous les partenaires (planifiée pour le prochain trimestre) avec un avantage supplémentaire. En effet, une fois le développement réalisé sur plateforme LotusLive, le partenaire peut instantanément vendre sa solution dans le monde entier. Autre avantage : il n'a plus à se préoccuper de l'installation, du paramétrage, des mises à jour, de l'infrastructure, de la montée en charge...