

Parallels Summit 2013 : John Zanni, « Nous apportons le logiciel pour fournir les services »

En direct de Las Vegas : Parallels est très présent en France, chez la plupart des hébergeurs et en particulier chez OVH qui est son plus vieux partenaire.

Silicon.fr – Quelle est la proposition de Parallels ?

John Zanni – Ce que nous apportons, c'est le logiciel pour fournir les services. Nous ne sommes pas un hébergeur : nous créons le logiciel qui permet aux hébergeurs de se concentrer sur les besoins de leurs clients. Et nous avons beaucoup d'expérience sur la création et la vente de nouvelles offres, avec les hébergeurs.

Cisco vient d'entrer au capital de Parallels, pourquoi ?

Cisco est un intégrateur de systèmes qui a des clients chez les grands opérateurs télécoms dont les demandent dépassent notre expertise.

Nous avons le logiciel, mais nous ne vendons ni le réseau ni les services de gestion. C'est pourquoi nous sommes en relation avec Cisco depuis un moment pour alimenter ces entreprises.

Cet investissement est la reconnaissance de notre capacité de faire plus ensemble du côté du logiciel et de son intégration. Ainsi que du côté du marketing afin d'aider les opérateurs à vendre des services. Avec cet investissement, Cisco va également disposer d'un accès à des informations sur Parallels.

Que représentent vos annonces cloud dans votre stratégie ?

Nous commercialisons depuis plus de 12 ans des solutions de virtualisation logicielles, et non pas matérielles.

Nous les avons créées pour répondre aux demandes des hébergeurs qui souhaitent vendre une solution au prix demandé par leurs clients. Ils ont rencontré une seconde problématique avec la quantité de données qui viennent sur internet. Ils cherchent un moyen de l'héberger sans le coût d'un SAN.

Parallels Cloud Storage permet d'exploiter l'espace disponible sur les serveurs pour créer de l'espace destiné aux nouveaux services. Storage est contenu dans Parallels Cloud Server, Parallels Virtual Containers et Parallels Bare Metal afin de disposer de l'hyperviseur, des containers et du stockage sur une machine.

Votre offre cloud n'est-elle pas une autre façon de présenter vos offres initiales ?



Il y a en effet du marketing dans ces annonces. Demandez aujourd'hui à dix personnes ce qu'est le cloud, vous aurez autant de réponses différentes.

Ce qui est important avec le cloud, c'est qu'il n'est pas nécessaire d'acquérir du matériel et de disposer d'un département informatique pour consommer le service de l'internet. Il n'est pas important de savoir où ce service est logé, sauf application de règlements sur la localisation des données.

Dans le futur, les services de l'entreprise, comme les emails, la gestion, le CRM, etc., pourront être hébergés dans différents datacenters de différentes sociétés. Il leur faudra juste un intégrateur pour les réunir et les vendre.

Votre cible, c'est la PME, tant les hébergeurs que leurs clients. Ne craignez-vous pas qu'une consolidation du marché réduise votre marché ?

Le marché va se resserrer, mais il y aura toujours de petits acteurs, car les PME aiment travailler avec des partenaires qu'elles connaissent. Et souvent ce n'est ni Microsoft, ni Orange, ni OVH, c'est leur voisin qui fait le travail.

Dans le futur, il va se trouver également que leur voisin n'aura pas de serveur. Il va acheter ce service à Orange ou OVH, mais il y aura toujours besoin de quelqu'un qui sera proche et qui pourra répondre au téléphone en utilisant son prénom.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)