

Serguei Belousov : «Parallels n'est pas un éditeur de logiciels de virtualisation !»

Miami.- A l'occasion de son événement annuel '*Parallels Summit*' ici en Floride, le dirigeant de l'éditeur explique son positionnement et annonce une assistance marketing supplémentaire envers ses clients ISP.

A quels profils de clients s'adressent vos produits ?

Nous adressons deux marchés : le grand public et surtout les fournisseurs de services en ligne Internet (ISP). Sur la virtualisation des postes clients, nous concurrençons un peu VMware. Mais nous détenons 60 à 70 % du marché. Quant aux ISP, le principal concurrent reste le développement interne. A travers les ISP, nous équipons aussi les TPE et PME directement concernées par les **services 'cloud'** [informatique en nuage'; cf. notre article '[Parallels adresse le marché du 'cloud' avec sa nouvelle console d'administration](#) '].

En effet, les petites entreprises disposent rarement de compétences nécessaires. Certaines ne souhaitent vraiment pas acheter de serveurs. Donc, nous ne cibons pas les grandes entreprises. En effet, leurs dynamiques et leurs logiques sont totalement opposées à cette approche.

Par exemple, dans une entreprise comme General Electric, on compte des centaines ou des milliers de serveurs par filiale, tandis que chez un hébergeur comme **Go Daddy** on compte plusieurs centaines de TPE et PME par serveur. Autre comparaison: chez GE, le budget dédié à l'infrastructure s'élève à plusieurs centaines de milliers de dollars par an, contre des abonnements de 100 dollars par an pour une entreprise hébergées chez Go Daddy. Nous proposons donc à ces ISP des offres complètes permettant aux seconds de fournir des services cloud à leurs clients.

En tant qu'éditeur de logiciels de virtualisation ?..



Parallels n'est pas un éditeur de virtualisation, pas uniquement. Nous proposons des solutions complètes aux ISP. C'est pourquoi nous ne sommes pas en concurrence directe avec Citrix, Microsoft ou VMware qui se positionnent, eux, sur le segment plus important des entreprises. D'ailleurs, les solutions de virtualisation du poste de travail ne représentent que 4 % de nos revenus.

Pourtant vous êtes généralement perçu comme l'éditeur de Virtuozzo et donc de virtualisation. A quoi attribuez-vous cet écart ? Certainement à une mauvaise compréhension de ce que sont réellement les services '*cloud*'. Ces derniers ne se limitent pas à la virtualisation qui n'en est qu'un des composants, une toute petite part. Et c'est justement le reste qui nous permet de faire réellement la différence comme le '**control panel**' (regroupant les éléments d'administration, de facturation, d'assistance... pour chaque client de l'ISP), l'automatisation de provisionning/deprovisionning de ressources, la facturation pour chaque service ou composant de service, etc.

D'ailleurs Amazon ne vend pas de la virtualisation mais bien des solutions comprenant le contrôle et la gestion, le *billing*, le *provisionning*, etc. De même, les utilisateurs de Google ou de Salesforce utilisent ces solutions depuis leurs systèmes distribués, sans virtualisation.

Parallels propose de l'automatisation, et non de l'administration comme le font par exemple Microsoft avec System Center ou VMware avec vCenter. Avec nos solutions, un ISP peut définir très simplement un service complet intégrant le provisionning/deprovisionning de ressources, les éléments de facturation ... et le mettre à disposition de ses clients qui l'utilisent directement depuis le Control Panel (Plesk). Et tout cela est automatisé.

Peut-on vivre en tant qu'ISP en proposant des noms de domaine, de l'hébergement de sites et d'e-mails, même avec une infrastructure très automatisée ? Certes, les ISP doivent maintenir des tarifs très compétitifs. D'où l'importance de l'automatisation la plus poussée possible avec nos produits. Et toutes les TPE et PME ont besoin de sites Web et d'e-mails. Toutefois, un ISP devra proposer d'autres services plus personnalisés. Car, si un hôtel peut se contenter de fournir seulement un lit, il lui faut proposer plus de services pour réellement répondre aux besoins du client et améliorer ses marges.

Et il existe de plus en plus d'applications auxquelles les TPE et PME souhaiteraient avoir accès sans acheter de serveur ou de logiciel, comme **la collaboration** (partage, communication, échanges, workflow de validation, VOIP...) ou encore le **Project Management** pour leurs effectifs souvent géographiquement dispersés.

Cependant, l'ISP doit faire en sorte d'intégrer au mieux toutes ses solutions, car les utilisateurs de ces petites entreprises souhaitent accéder simplement et sur les mêmes écrans aux diverses applications sans avoir à lancer divers modules avec ressaisies de mots de passe, etc.

Vous annoncez aussi le renforcement de votre accompagnement marketing.. Nous sommes disposés à accompagner au mieux les ISP qui utilisent nos solutions. En effet, avec nos solutions, ils créent des services '*cloud*'. Mais, nous constatons qu'ils ne parviennent pas toujours à se faire connaître ni à bien vendre leurs offres. Nous mettons donc à leur disposition notre '**Marketing clinic**' en ligne, ainsi que nos '*best practices*' sur **PartnerNet**, afin qu'ils vendent plus que ce qu'offrent nos solutions et apportent de la valeur ajoutée qui contribuera à fidéliser leurs clients.