

Siebel lance, avec IBM, une solution PME 'online'

Le marché des petites et moyennes entreprises aiguise décidément les appétits. SAP, Oracle, HP et IBM sont déjà sur les rangs avec des solutions dédiées. Aujourd'hui c'est l'éditeur Siebel qui se lance dans l'arène en espérant que son produit de gestion de relation client lui permettra de tourner la page d'une année 2003 catastrophique.

Car ce produit est assez original. Il ne s'agit pas d'une solution clés en main mais d'une solution uniquement disponible sur le Net. Baptisée Siebel CRM OnDemand, elle a été conçue en partenariat avec IBM. Elle est commercialisée en mode ASP. **70 dollars par mois** Concrètement, l'utilisateur final ne possède pas le logiciel et n'achète donc pas de licence. Il loue cette application qui est hébergée chez IBM. Ainsi, l'éditeur met en avant des économies substantielles pour l'entreprise au niveau matériel et logiciel. La location de la solution est facturée 70 dollars par poste et par mois. Siebel joue gros avec cette nouveauté. Car la concurrence sur ce marché des PME commence à devenir impitoyable. D'autant plus que les espoirs placés sur ces petites entreprises est peut-être un peu exagéré. En France par exemple, une étude montre que les investissements des PME en informatique ne devraient progresser que de 0,4% en 2004. Pas de quoi nourrir tout le monde!