

WPC 08 : Microsoft affiche des ambitions chiffrées raisonnables

Quels objectifs chiffrés se fixe Microsoft France pour BPOS en 2009 ?

Sur l'offre BPOS, nous estimons que 70 % de l'activité sera réalisée auprès d'entreprise entre 50 et 500 salariés qui ne sont pas forcément équipés en messagerie. Le reste viendra de grands comptes qui y trouveront une solution pour mieux répondre aux besoins de leurs employés mobiles par exemple.

Trois mois après le lancement, nous avons déjà défini des objectifs chiffrés raisonnables pour la France, que nous ne communiquons pas. Néanmoins, je peux vous indiquer que Microsoft Corporation estime que BPOS devait représenter entre 2 à 3 % de son chiffre d'affaires en 2011. *[NDLR : près de 70 milliards de dollars de chiffre d'affaires pour l'exercice clos en juin 2008].*

Pourquoi 70 % réalisé auprès des PME/PMI ?

Pour la PME/PMI, cette offre de service en ligne présente l'avantage d'une solution professionnelle accessible immédiatement, sans avoir à effectuer de déploiement, et sans besoin en compétences informatiques, dont elle ne dispose généralement pas. Par la suite, elle pourra choisir même choisir d'installer nos logiciels chez elle, sans aucune rupture et sans perte de données. Éventuellement, elle pourra en parallèle conserver des comptes en ligne synchronisés avec son informatique interne.



C'est tout l'esprit de notre approche S+S. J'ai récemment ainsi eu connaissance d'une entreprise de 80 personnes n'ayant plus de DSI depuis 6 mois, qui a choisi une solution uniquement avec les

services Exchange via un intégrateur pour 4 000 euros par mois. Elle n'a plus aucun serveur de messagerie installé à maintenir, et pourra si elle le souhaite en installer un et rapatrier simplement toutes ses données en interne.

Quels sont vos objectifs par rapport aux partenaires BPOS ?

Nous souhaitons recruter et former plus de 100 partenaires français d'ici au lancement en mars/avril 2009. D'ailleurs, nous profiterons de notre Tour de France pour aller à leur rencontre cet automne, et faire la promotion de ces offres. Et la sélection se fera selon notre évaluation de la capacité du partenaire à apporter de la valeur ajoutée sur Exchange ou SharePoint.

L'étape suivante devrait effectivement, à travers les WebParts de SharePoint, de favoriser l'intégration avec d'autres applications que nos logiciels, et d'aller même plus loin via le Cloud Computing pour faire communiquer diverses plates-formes. Une situation qui multipliera encore les opportunités de prestations complémentaires pour les partenaires.