

WPC 2013 : la stratégie de Microsoft face à ses partenaires

La **Microsoft Worldwide Partner Conference** (WPC) est un événement important pour les partenaires de l'éditeur. La version **WPC 2013** n'échappe pas à cette pratique. C'est ainsi que 10 000 partenaires mondiaux, dont 175 Français, viennent de se retrouver à Houston.

La distribution indirecte via des partenaires, même si elle est quelque peu bousculée par les nouveaux modèles dans le nuage, reste au cœur de la distribution des produits et services de Microsoft. A ce titre, l'évènement WPC peut se révéler riche en enseignements quant à la stratégie de l'éditeur.

C'est en direct de Houston qu'**Alain Bernard**, directeur de la division PME-PMI et Partenaires de Microsoft France, nous a commenté l'actualité de la WPC 2013.

Windows 8.1

L'accent a été mis sur Windows 8.1. Cette version sera disponible chez les fabricants avant le fin août afin d'équiper les PC et tablettes commercialisées pour la rentrée. Microsoft anticipe également une explosion des terminaux (*devices*) construits autour de Windows 8.1.

« Ce n'est pas un service pack, mais bien une nouvelle version, nous a commenté Alain Bernard. Windows 8.1 apporte des réponses aux attentes des clients. Les utilisateurs bénéficient de la même expérience en entreprise comme au domicile. Nous avons réussi la convergence totale des usages professionnels et personnels, sur le PC, la tablette, le smartphone et jusqu'à la Xbox. Windows 8, c'est le cœur de notre offre. Personne aujourd'hui n'a la même expérience personnelle et entreprise sur tous les devices. »

Office 365

Tous les modes de licences Office 365 sont désormais disponibles pour les PME via leurs partenaires, qui peuvent enfin facturer via le programme Open. *« Nous avons étendu le nombre de références disponibles à la revente, en particulier pour le secteur public et l'éducation. »*

Alain Bernard rappelle qu'Office 365 a dépassé le milliard de dollars de chiffre d'affaires, soit la croissance la plus grande et la plus rapide enregistrée par un produit Microsoft. *« Avec 22 000 partenaires autour d'Office 365, nous disposons de la plus grande communauté dans le cloud. Et aujourd'hui, 1 entreprise sur 4 utilise notre solution. »*

Windows Azure

Si le cloud de Microsoft peine à franchir la barre du milliard de dollars, Azure a en revanche déjà séduit plus de la moitié des entreprises du Fortune 500. Le chiffre devrait cependant rapidement être dépassé, avec le succès de l'offre IaaS (*Infrastructure as a Service*). *« Nous constatons un*

changement et une accélération dans l'écosystème Microsoft depuis le lancement de l'IaaS. »

Azure propose également l'intégration d'Active Directory pour gérer cloud privé et public en transparence. *« Nous proposons un usage natif du SSO (Single Sign On) pour faciliter l'utilisation de différents services en mode SaaS. »*

L'accès à SQL Server a également été simplifié pour les partenaires. La base de données peut s'exécuter sur des emplacements réservés dans le datacenter. *« Nous avons la volonté de faire tourner des applications critiques dans Azure. Pour nos partenaires, cette intégration permet de réserver et d'isoler des capacités dédiées aux workloads. »*

Notons que Microsoft propose également la mobilité des licences Oracle dans Azure.

Power BI pour Office 365

Avec l'explosion des données, le Big Data est devenu l'un des piliers de la stratégie de Microsoft. L'éditeur a surpris les participants à la WPC avec la démonstration en *preview* – qualifiée de spectaculaire ! – de Power BI pour Office 365. Cette solution permet de rechercher les données dans l'entreprise et dans le cloud afin de faire de la Business Intelligence. Proposée en libre-service, elle sera intégrée dans Excel et Office 365.

Si la solution est séduisante, et devrait intéresser nombre de PME, nous restons cependant sceptiques quant à l'exploitation et l'analyse des données Big Data via un tableur, soit-il aussi performant qu'Excel. Mais c'est un autre débat...

Entreprise sociale

Une étude commandée par Microsoft auprès d'Ipsos révèle que 50 % des entreprises pensent améliorer leur productivité en surfant sur l'entreprise sociale, l'exploitation de l'approche réseaux sociaux. Il faut donc s'attendre à une explosion (toute relative !) des annonces et de l'innovation sociales dans les mois à venir chez l'éditeur. Par exemple avec CRM 2013, qui est annoncé pour l'automne. Cette nouvelle version *« apportera plus de dimension sociale et une écoute émotionnelle, permettra de conjuguer différentes sources, afin d'améliorer le positionnement des campagnes marketing. »*

Notons enfin que les partenaires de Microsoft pourront facturer Exchange Online sur un mode isolé des autres services de la suite...

FY14 – Biggest Innovation Year Ever!

Windows 8	Skype	Windows Phone	Microsoft Dynamics	Surface	Office	bing	Windows Phone	Windows Server Microsoft SQL Server	XBOX ONE	bing	Office
Windows 8.1	Large Meetings	Low Cost	AX 2012 R2 Feature Packs	Update to Surface RT	Office Windows 8 Store Apps	Bing For Windows 8.1	Killer Hardware	Coming Soon	Xbox One	Bing For Windows Phone	Yammer Integration With SP 8, Lync
Windows Server Microsoft SQL Server	Surface	bing	Windows Phone	XBOX ONE	Windows Azure	Skype	Windows Phone	Office	Windows Server Microsoft SQL Server	XBOX	bing
Updates To Intake	New Accessories	Bing For Xbox	Skype Experience	Knock For Xbox One	Coming Soon	Skype On Xbox	Start Screen Innovation	Quarterly Office 365 Updates	To Be Announced	Hardware & Accessories	Bing Apps
Skype	Windows Server Microsoft SQL Server	XBOX	Windows Azure	Surface	Microsoft Dynamics	Windows 8	Skype	bing	XBOX	Skype	Office
Windows 8.1 & Windows Phone	SQL Server 14	Entertainment Studios	To Be Announced	New Accessory Colors	NAV 2013 R2	3 rd Party App Updates	Enterprise Voice In Cloud	Apps For Office	1 st & 3 rd Party Games	Cloud Calling	Best In Class Office Web Apps
Microsoft Dynamics	Skype	Windows 8	bing	Microsoft Dynamics	Surface	XBOX	Microsoft Dynamics	Windows 8	Windows Azure	Windows Server Microsoft SQL Server	Windows Phone
GP 2013 R2	Outlook.com/ Office 365 Integration	New Windows 8.1 Devices	Next-Gen Advertising	CRM 2013	Update To Surface Pro	Music Service Updates	To Be Announced	1 st Party App Updates	To Be Announced	PolyBase	Common App Platform With Windows

Pour résumer

L'information stratégique à retenir concernant Microsoft sur ce WPC 2013 concerne l'élargissement aux partenaires des offres orientées cloud. Ceux-ci disposent traditionnellement d'un accès aux 'produits' physiques qu'ils revendent. Mais pour le cloud, le produit devient virtuel et certains d'entre eux échappent au catalogue 'revende' de l'éditeur.

En élargissant ce catalogue, les entreprises pourront obtenir de nouveaux services présents dans l'offre globale de Microsoft, mais jusqu'ici réservés. Et surtout ces services seront facturés directement à l'entreprise par le partenaire.

L'élargissement de ce catalogue peut être l'objet de plusieurs interprétations, qui d'ailleurs peuvent se cumuler :

- Microsoft satisfait aux attentes de ses partenaires ;
- la migration du physique vers le nuage est désormais engagée et Microsoft doit satisfaire au catalogue de ses partenaires ;
- Microsoft lâche du lest afin de rassurer ses partenaires, dont une majorité dénonce ces pratiques de services vendus en direct ou réservés à quelques grands distributeurs/intégrateurs ;
- le profil d'une partie des clients reste très PME, et même si ces dernières souhaitent s'orienter vers des solutions dans le cloud, elles veulent surtout conserver leur relation avec leur distributeur local ;
- face à Amazon (AWS) – et accessoirement à Google qui construit son offre – Windows Azure s'affiche toujours en retrait et Microsoft ne peut que se reporter vers son écosystème de partenaires pour combler son retard.

Voir aussi

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

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