JDN
l'économie demain
Chercher une entreprise, un dirigeant, une tendance
Nourdine Belhadj
Mon compte
Activité : Oui
ACCUEIL | WEB & TECH | MÉDIA | MANAGEMENT | BUSINESS | PATRIMOINE | VIDÉOS | PREMIUM | EMPLOI | APPLIS
0 J'aime
0 Tweet
0 +1
0 Share
RSS
Imprimer
Envoyer
linternaute.com News & Lifestyle
1er site d'actualités en France
10,8 millions de visiteurs uniques*
*Source Médiamétrie//NetRatings - octobre 2012
Boostez votre carrière avec les formations avec JDN
JDN › Web & Tech › Cloud

Chronique de Nourdine Belhadj
Directeur Département Editeurs , Global SP

25/01/13 11:55

Editeurs : quel partenaire choisir pour intégrer le business model du Cloud ?

Migrer vers une stratégie de commercialisation de vos solutions en mode Cloud ? Une bonne idée, voir une transition obligatoire ... Mais attention aux pièges qui sont monnaie courante en ces temps de changement technologiques.

AJOUTEZ LE JDN À VOTRE COMPTE FACEBOOK
SE CONNECTER
Face aux menaces technologiques, êtes-vous bien alertés ?
WEB & TECH | MEDIA | MANAGEMENT | BUSINESS

JDN
JOURNAL DU NET

Editeurs : quel partenaire choisir pour intégrer le business model du Cloud ?

Migrer vers une stratégie de commercialisation de vos solutions en mode Cloud ? Une bonne idée, voir une transition obligatoire ... Mais attention aux pièges qui sont monnaie courante en ces temps de changement technologiques.

En l'espace de quelques mois les éditeurs se sont vus confrontés à un nouvel enjeu : la nécessité de passer à une commercialisation de leurs applicatifs en mode Cloud. D'abord poussée par les principaux acteurs internationaux, cette tendance s'est rapidement généralisée à l'ensemble du marché. Quel éditeur ne doit pas à ce jour proposer sa solution en mode SaaS ?
Une dynamique qui a rapidement éveillé l'appétit d'un nombre toujours plus nombreux d'acteurs du marché. Ceux qui se sont présentés du jour au lendemain *Full Cloud, Cloud Enabler*, … pour proposer aux éditeurs une configuration toujours plus optimale. La promesse est bonne, mais n'avons-nous pas un défaut au sein de cette belle mécanique ?
Proposer une offre de services sur mesure est une chose. Nous verrons quels sont pour ces acteurs les techniques d'intégration de l'infrastructure Cloud. Mais que fait-on une fois que cette migration est effectuée ? Comment commercialiser cette nouvelle offre ?
Via quels réseaux et à partir de quels modèles ? Nous avons là un point crucial qui n'est que trop rarement abordé par les «acteurs» du Cloud. La raison de ce vide est très simple : leur expertise ne permet pas de couvrir cette question cruciale.

Aujourd'hui, et pour les principaux acteurs du marché, les *éléments* d'une politique Cloud doivent reposer sur un ensemble de conditions importantes. Votre partenaire doit pouvoir s'engager sur :

1. La qualité des infrastructures,
2. L'emplacement géographique des données,
3. Les moyens de sécurité optimale,
4. Une totale transparence dans la gestion des flux (automatisation du provisioning et de la facturation),
5. Un support technique formé à vos solutions

Dès que ces conditions sont remplies, il est dit que vous serez *Cloud ready* et prêt à entamer pleinement la commercialisation de vos solutions. Mais qu'en est-il du nouveau modèle économique que vous allez découvrir ? Comment faire co-habiter les deux modèles de commercialisation (par licence et à l'usage) ? Votre réseau commercial, vos anciens partenaires distributeurs, sont-ils également *Cloud ready* ? Il manque dès lors une condition supplémentaire qu'il vous sera nécessaire d'envisager avant d'effectuer cette évolution :