

la lettre du SaaS et du Cloud

Panorama du SaaS,
du Cloud Computing et des
Solutions OnDemand

Dossiers

Cloud/SaaS et le
Secteur Public
Cloud/SaaS et
l'indirect
Cloud/SaaS et
Juridique
Cloud/SaaS
enablers

Actualités

France
Europe
International

Du côté des
fournisseurs

Zoom Offres
Zoom fournisseurs
Zoom Start-Up

Du côté des utilisateurs

Ils ont la parole
Etudes de cas

Observatoire

Analyse et
Tendances
Informations
Financières
Cloud Stock Index

Ressources

Etudes
A lire A voir
Blogolist
Agenda

Terminologie

Humour IT

Mythes et légendes

Abonnements

Services

Qui sommes-nous

Contact

Interview

Global SP: vers une approche centrée sur les PME et les PMI.

vendredi 25 janvier 2013



Didier Lesteven Directeur Général de Global SP

Il n'y a pas que les grands comptes qui veulent du Cloud. Les entreprises doivent adapter leurs offres, trouver de nouveaux créneaux, s'adapter à de nouveaux marchés... La preuve en est avec Didier Lesteven, tout nouveau et très sympathique Directeur Général de **Global SP**. Offres, tarifs, modèle économique, rôle des intégrateurs... Didier Lesteven dévoile en exclusivité sa stratégie pour La Lettre du SaaS et du Cloud Computing.

La Lettre du SaaS et du Cloud Computing: *Vous avez, semble-t-il, intégré Global SP il y a peu de temps. Quel a été votre parcours?*

Didier Lesteven: je ne suis pas un nouveau dans le domaine de l'informatique, mais j'ai en effet intégré Global SP en février dernier. J'ai fait un Master de Gestion financière et budgétaire, puis j'ai travaillé chez Control Data, puis chez HP. J'ai aussi été Directeur Général de 3 Com puis rejoins des sociétés de logiciels et de services comme Directeur des opérations de Sterling Commerce puis d'Infovista. Enfin, récemment, j'ai repris une entreprise dans le monde de la protection numérique audiovisuelle et depuis février 2012 j'ai rejoint Global SP comme Directeur Général.

Un data center en plein Paris

La Lettre du SaaS et du Cloud Computing: Quel est l'historique de Global SP?

Didier Lesteven: **Global SP**, fondée en 2000, est une filiale d'Orbytes qui a été cédée en 2007, et qui s'est d'abord appelée Global ASP, pour Application Services Provider. Global SP est un des rares acteurs dans le domaine du Cloud computing à offrir les services d'un data center de 900 m2 totalement sécurisé en plein Paris, dans le 17ème Arrondissement, à la place d'anciens entrepôts. Nous offrons à tous nos clients toutes les garanties en termes de SLA (Service Level Agreement). Le data center est entièrement sécurisé (dispositifs d'accès biométrique, vidéo surveillance) et des sauvegardes sont réalisées régulièrement dans un site distant en région parisienne. Nous sommes une société de 25 personnes, avec un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros. J'ambitionne de recruter plusieurs personnes, notamment des profils commerciaux, sur 2013.

Des applications hébergées en mode SaaS

La Lettre du SaaS et du Cloud Computing: sur quoi repose votre modèle économique?

Didier Lesteven: notre modèle économique repose sur la proposition d'applications hébergées en mode SaaS, c'est-à-dire proposant un abonnement minimum et un paiement à l'usage. Nous proposons depuis longtemps un service de messagerie Exchange, sur la base de 4,5 euros par mois et par utilisateur. Nous travaillons avec les grands éditeurs, dont Sage, pour proposer une tarification à l'acte des applications de services

pour des solutions ERP,CRM, et des solutions de communication collaborative etc...Nous nous sommes aperçus que les PME-PMI étaient très absentes des modèles proposés par les grands acteurs du « Cloud computing », qui étaient très présents sur les grands comptes. Nous visons les PME-PMI du mid-market, c'est-à-dire de 70 à 1 000 salariés. Nous travaillons déjà avec 1 200 PME, plus de 35000 utilisateurs et 350 revendeurs et partenaires, et nous envisageons d'accroître notre réseau de partenaire d'ici la fin de l'année. En terme d'éditeurs, nous travaillons avec Sage, mais aussi d'autres éditeurs plus petits, comme Thalia, présent sur le marché africain, ou bien encore Secib et NextApplication. Nous privilégions une approche métier, avec des éditeurs avec qui nous travaillons en direct.

Une offre plutôt dédiée aux PME

La Lettre du SaaS et du Cloud Computing: En quoi consiste l'offre Business App Center lancée en novembre 2012 ?

Didier Lesteven: Nous sommes partis d'un constat simple: la technologie a évolué de manière ultra-rapide, y compris pour les PME. En 2014, 80% des nouveaux logiciels seront déployés dans le Cloud et un tiers des solutions métiers seront utilisées en mode SaaS. Il faut s'adresser de manière décomplexée à ce secteur de marché que les offres de Cloud ne ciblent pas. C'est tout l'objet de l'offre BAC (Business App Center), lancée en novembre dernier, et qui vise les PME et PMI. Pour répondre à cette situation, nous avons conçu une solution entièrement automatisée qui propose un point d'accès unique à un portefeuille applicatif complet (ERP, CRM, messagerie etc...) et pour un prix ultra compétitif ou les utilisateurs peuvent avoir accès à un bouquet complet de solutions logicielles pour un prix démarrant à 30 € par utilisateur et par mois. L'offre Business App Center est conçue aussi bien pour les clients finaux, les intégrateurs et pour les éditeurs. C'est le premier pas d'une bataille commerciale que nous comptons bien gagner!

La Lettre du SaaS et du Cloud Computing: A propos de bataille, pouvez-vous citer qui sont vos concurrents?

Didier Lesteven: Tout va très vite... Pour l'instant, nous disposons d'une position unique sur notre marché tant au niveau de la maturité de notre offre que de la force de notre réseau commercial. Nous travaillons pour accroître cette avance concurrentielle et laisser derrière nous des concurrents, comme ASPAWAY ou ACROPOLIS TELECOM, etc.

Sylvaine Luckx

Partager cet article  [in](#) [Tweet](#)

Aucun commentaire

Votre prénom et nom *

E-mail * (ne sera pas affiché sur le site)

Commentaire

5

6

Liste des commentaires