



# Partenaires Enjeux du Cloud Computing Livre Blanc

Présentation du projet de livre blanc piloté par EuroCloud France

*Novembre 2010*

## ■ OBJECTIF

L'importance prise par le SaaS, le IaaS, le PaaS et plus généralement le Cloud Computing, impose à tous les acteurs la chaîne de distribution des logiciels et des services de revoir en profondeur leurs organisations, leurs business models et leurs objectifs fondamentaux.

De leur côté, les éditeurs de logiciels et de services doivent savoir mobiliser leurs partenaires de la distribution, sans lesquels le Cloud Computing ne pourra pas s'imposer dans les PME et les TPE.

EuroCloud France est convaincu que tous les acteurs de cette chaîne de distribution sont nécessaires mais ne survivront que s'ils proposent à leurs clients de nouvelles chaînes de valeurs différenciatrices.

Les objectifs de ce livre blanc :

- analyser les politiques de distribution et de « channel » mises en place par les éditeurs et les offreurs de services et telles qu'elles sont reçues et intégrées par leurs partenaires ;
- comprendre les attentes des revendeurs et des intégrateurs ;
- Décrire les orientations choisies par les revendeurs qui ont fait le choix du Cloud dans ses trois composantes stratégique, financière et opérationnelle ;
- proposer des recommandations pour densifier et consolider le « channel » du Cloud Computing.

## ■ CONTENU

Ce livre blanc sera composé de trois parties :

1<sup>ère</sup> Partie : **Enjeux stratégiques et points de vigilance opérationnels pour le revendeur Cloud**

2<sup>ème</sup> partie : **Enquêtes sur les modèles de rémunération des revendeurs du Cloud Computing**

3<sup>ème</sup> partie : **Focus sur 3 « success stories » de revendeurs Cloud existants**

## ■ PILOTAGE ET PRODUCTION

La commission « distribution » d'EuroCloud France est l'initiateur de ce livre blanc et a la responsabilité de diriger et mener à bien le projet. Elle se compose de représentants de sociétés membres de notre association, éditeurs, fournisseurs de services et acteurs de la distribution.

La commission a confié aux sociétés PAD et Markess International le soin de réaliser les entretiens individuels et l'enquête à partir desquels elle proposera une synthèse et des recommandations.

Le livre blanc s'appuiera notamment sur une enquête auprès de fournisseurs de solutions SaaS/Cloud computing. Elle portera sur des questions principalement fermées relatives aux modèles de business

des fournisseurs notamment avec des questions telles que : comment sont rémunérés leurs revendeurs, y a-t-il des marges arrières, quelle est la structure type de la rémunération (frais de mise en services, frais annexes, de setup, formation...), comment les revendeurs peuvent-ils marger et sur quoi, au-delà de la vente pure (conseil, formation, paramétrage, intégration...), etc.

## ■ AGENDA ET PROMOTION

Le livre blanc fera l'objet d'un solide plan de communication en partenariat avec la société REED Expositions, organisateur du salon IT Partners.

**25 novembre 2010** : Annonce presse à l'occasion de la conférence de presse d'IT Partners.

**27 janvier 2011** :

- Diffusion électronique et gratuite à l'ensemble des visiteurs d'IT Partner (6.000 exemplaires) de la version PDF ;
- Diffusion gratuite auprès des sociétés membres d'EuroCloud France ;
- Envoi d'un communiqué de presse accompagné du livre blanc.

**1-2 février (IT Partners)** :

- Stand EuroCloud France sur lequel les visiteurs pourront se procurer le livre blanc ;
- Déjeuner avec les journalistes qui voudront venir débattre du Livre blanc ;
- Débat en forum avec les partenaires/revendeurs visiteurs autour du livre blanc.

**15 mars 2011** : Etats généraux du SaaS et du Cloud Computing à la CCIP (400 visiteurs de l'écosystème « Cloud » et « SaaS »)

- Atelier Distribution ;
- Diffusion du livre blanc tout au long de la journée.

## ■ TOUCHER 6.000 REVENDEURS EN SPONSORISANT LE LIVRE BLANC

La qualité du contenu de ce livre blanc ainsi que la promotion qui lui sera accordée constituent un réel vecteur de communication pour tout acteur du SaaS et du Cloud Computing.

Le tarif pour apparaître en tant que sponsor est fixé à 1.750 € HT.

Un tarif spécial sera accordé aux membres de la commission Distribution d'EuroCloud France.

## ■ EN SAVOIR PLUS

Nous vous invitons à contacter le délégué général d’EuroCloud France et à consulter le site de notre association : [www.eurocloud.fr](http://www.eurocloud.fr)

### **Contact :**

Henry-Michel Rozenblum

0811 20 21 31

[hmr@eurocloud.fr](mailto:hmr@eurocloud.fr)

### **Membres de la commission Distribution d’EuroCloud France :**

Arrows ECS, Best’Ware, Cezanne, Club Alliance IBM, Compubase, MidRange Computers, PAD, PANDA Security, Reed Exposition, RISC Group, SCC.

La commission est co-présidée par Daniel Mathien et Pierre-José Billotte.