

Auteur : Olivier Bellin

Indirect Le constructeur crée les Solutions Providers. Leur mission : adresser les PME avec des serveurs équipés de solutions sous Solaris, mais aussi et surtout, sous Intel (Linux/Intel).

Sun Microsystems courtise les PME avec ses serveurs Intel

Après IBM et HP, c'est au tour de Sun Microsystems d'entrer à présent dans l'arène des PME avec une approche solutions. « Cette stratégie nous oblige à repositionner notre réseau qui, historiquement, est très tourné vers les grands comptes », reconnaît Philippe Weppe, vice-président Emea de la nouvelle division Mid-market de Sun Microsystems (voir interview). Aussi, le dirigeant a-t-il tout d'abord simplifié l'approche contractuelle de Sun en ne maintenant qu'un seul contrat commercial au 1^{er} juillet. Celui-ci combine désormais la revente de matériel et de logiciels. Ensuite, Philippe Weppe a segmenté son réseau indirect en deux catégories : les Systems Providers et les Solutions Providers.



◆ **Emmanuel Obadia,**
directeur marketing channel
de Sun Microsystems France.

gorie devrait compter environ 45 Var et intégrateurs agréés dès la première année, dont près de la moitié en Ile-de-France. Leur cible : les PME. « Les 22 000 PME françaises employant de 100 à 2 000 salariés seront servies à 100% en indirect par ces Solu-

tions Providers, y compris pour les services », affirme Emmanuel Obadia, le directeur marketing channel de Sun Microsystems France. Leurs armes : des serveurs Solaris, ainsi que des serveurs Intel (Linux/Intel) d'entrée de gamme. Ces derniers sont vendus à des prix qualifiés d'agressifs par le constructeur (2 500 € pour le V60X). Mais attention, le constructeur insiste pour que ses machines soient couplées avec des logiciels sous Linux. Il en a d'ailleurs référencé une centaine auprès d'ISV certifiés sur sa plateforme, dont Cegid, SAP, etc.

Ces Solutions Providers bénéficieront d'un support spécifique pour adresser les PME. « Sun leur redescendra cette année l'équivalent de 1 Md€ de leads qualifiés au plan européen », affirme Emmanuel Obadia. En outre, le

dirigeant porte ce mois leurs budgets de coop de 3 à 4 points sur ses matériels et logiciels. Et il en étend les bénéfices aux prestations de services commercialisées (1 point supplémentaire).

Enfin, Sun encourage ses quatre grossistes (GE Access, Distrilogie, Var City et Risc Technology), mais également ses chaînistes (Computacenter, Morse, etc.), à devenir des intégrateurs de solutions, verticales si possible. Le constructeur les focalise cette année surtout sur l'ERP, la chaîne d'approvisionnement, le stockage, le Web office automation, etc. Si son message n'est pas entendu, Sun pourrait également, dès la rentrée 2003, référencer un généraliste pour gérer ses 2nd tier. Le constructeur espère en effet réaliser de gros volumes dans les PME grâce à ses serveurs Intel. ■

Trois fois plus de Solutions Providers

Les premiers, soit une quinzaine de grands intégrateurs ou chaînistes, tous traités en direct, vendent et déploient ses infrastructures sous Unix (Solaris). Ils réalisent aujourd'hui 80% du CA indirect de Sun dans les grands comptes. Mais pour combien de temps encore ? Car dès juillet, les IC de Sun adresseront en direct quelque 150 grands comptes nommés, contre une cinquantaine au premier semestre. Résultat, le nombre de 1^{er} tier devrait diminuer de moitié.

A l'inverse, le fournisseur doublera le nombre de ses Solutions Providers. Cette deuxième caté-

Le point de vue du fournisseur

Sur quel potentiel de CA vos partenaires peuvent-ils compter dans les PME ?

Ces 22 000 PME françaises représentent, pour nous et nos partenaires, un potentiel de CA indirect de 650 M€ en année 1, hors services. Notre objectif est d'en conquérir entre 5 et 10% dès la première année. Si nous y parvenons, nos revendeurs devraient réaliser 250 M€ d'ici trois ans sur cette cible. C'est un vrai challenge pour notre canal car, selon nos études, seuls 20% de nos partenaires européens actuels sont bien dimensionnés pour adresser ces entreprises de manière profitable.

Ce focus 100% indirect dans les PME augmentera-t-il la part de l'indirect dans votre CA ?

Certainement. Aujourd'hui, le canal indirect représente déjà environ 60% du chiffre d'affaires de Sun Microsystems France. Ce pourcentage pourrait passer à 65% d'ici fin 2004. Toutefois, nous éviterons toute forme de surdistribution.

Comment évoluera la part des PME dans votre CA total ?

Ce segment de clientèle devrait représenter 40% du chiffre d'affaires de notre filiale française d'ici 2007, contre 10% en 2003.



PHOTOS DR

◆ **Philippe Weppe,**
vice-président Emea
de la nouvelle division
Mid-market de
Sun Microsystems.