

Soutenue par Parallels Automation et APS, SFR Business Team réussit à créer et lancer son Portail d'applications professionnelles destiné aux PME en trois mois seulement

Avec Parallels Automation, APS et Parallels Professional Services, Parallels renforce le pôle B2B de SFR, le deuxième opérateur de télécommunications en France. Leur objectif : s'imposer en tant que fournisseur de services cloud via un Portail d'applications convivial conçu à l'attention des PME.

À propos de notre partenaire

SFR est le 2^{ème} opérateur de télécommunications en France avec 12 milliards d'euros de chiffre d'affaires et plus de 21 millions de clients mobiles. Dès 2012, « SFR Business Team », l'entité B2B de SFR, s'est lancée à la recherche d'un partenaire IT pour la soutenir dans ses projets d'expansion. De fait, SFR Business Team souhaitait créer un portail à la fois attractif et facile d'utilisation afin de proposer des services cloud aux 3,5 millions de PME en France. Parmi les nombreuses alternatives en vue, SFR Business Team avait même pensé créer sa propre infrastructure cloud ainsi que sa procédure d'offres de services cloud. Une fois cette phase d'évaluation terminée, SFR Business Team s'est finalement tournée vers une association idéale de solutions, à savoir : Parallels Automation, APS et Parallels Professional Services.

Trois mois auront suffi à SFR Business Team pour lancer son tout nouveau portail de services cloud au printemps 2013. Elle est désormais en passe de devenir un acteur majeur en France. Forte de ce succès, elle projette également d'utiliser le nouveau standard APS 2.0 afin de simplifier la création des bundles de services étroitement intégrés et de revendre l'accès au portail via les partenaires affiliés.

Enjeux commerciaux

Comme nombre de ses pairs dans le secteur des télécommunications, SFR cherche à se diversifier et à s'établir dans de nouveaux marchés tels que les services cloud. Elle avait déjà emprunté cette voie quelques années auparavant avec la sortie d'une offre Cloud Infrastructure-as-a-Service. C'est pourquoi SFR Business Team était fin prête à élargir sa cible d'action en 2012. Mission première : proposer des applications professionnelles issues du cloud aux 3,5 millions de PME françaises. Il va sans dire que la plupart des PME n'ont pas les moyens financiers ni humains de déployer et de gérer une infrastructure IT complexe. C'est pourquoi, SFR avait défini une stratégie bien ciblée, à savoir créer un portail d'applications professionnelles en ligne spécialement conçu à l'attention des PME françaises.

Restait toutefois un point à éclaircir : comment implémenter efficacement ce portail et faire son entrée dans le marché des services cloud. M. Arnaud Bertrand, Directeur Cloud Computing & Sécurité chez SFR Business Team, se souvient : « En 2012, nous avons lancé un appel d'offres à un certain nombre de vendeurs IT pour mieux comprendre comment ils pourraient nous aider à lancer rapidement sur le marché une offre de services cloud pour les PME. Nous avons également considéré le développement de notre propre plate-forme en interne. Quelle que soit la solution choisie, il fallait qu'elle soit rapide à déployer, facile à utiliser et attractive pour les clients. Nous avons finalement opté pour Parallels Automation. Les raisons sont simples. Elle nous semblait être la plate-forme IT idéale pour créer un écosystème d'ISV. Le fait qu'elle soit déjà utilisée par des telcos européennes leaders sur le marché était un argument particulièrement fort. Les études de marché Parallels SMB Cloud Insights™ sont également venues confirmer qu'un portail d'applications professionnelles était la voie à suivre. Enfin, l'investissement de Parallels dans le standard APS nous a tout aussi conforté dans l'idée qu'ils pourraient nous aider à créer un portail en ligne offrant des applications à valeur ajoutée pour nos clients. »

Solution

Parallels Automation est le système leader en matière d'offres de services cloud et d'hébergement. Utilisé par des milliers de fournisseurs de services dans le monde, ce logiciel convient à un public très large : des plus grands opérateurs de télécommunications aux hébergeurs et fournisseurs de solutions verticales à succès. Cette solution associe des capacités de gestion des infrastructures, de provisioning, de facturation cloud et intègre des panneaux de contrôle self-service proposant des milliers de services cloud. Sans oublier le soutien d'une équipe d'experts en matière d'assistance et de services professionnels qui aide les fournisseurs à générer une vague de revenus extrêmement rentables, le tout basé sur le cloud.

Co-développé par Parallels, APS est le standard du marché pour packager et automatiser l'offre d'applications SaaS. Grâce à ce standard, les fournisseurs de services équipés de plates-formes comme Parallels Automation qui incluent un contrôleur APS, peuvent accélérer et rentabiliser le déploiement des applications et services beaucoup plus efficacement.



Pays :

France

Taille du partenaire :

Chiffre d'affaires : 12 milliards d'€ env.
Nombre de clients : 21 millions env.

Profil du partenaire ?

SFR est le deuxième opérateur de télécommunications en France. Son pôle B2B, SFR Business Team, offre des services mobiles, cloud, WAN et LAN dont des services de collaboration et de communication, de messagerie ou encore des services cloud d'hébergement privé et des services cloud public qui s'adressent aux entreprises de toutes tailles.

Situation commerciale ?

Pour réussir à passer du statut de telco classique à celui de fournisseur de services cloud, SFR Business Team avait besoin d'un partenaire IT pour l'aider à créer une infrastructure de pointe et un portail d'applications en ligne qui serait attractif et convivial. La cible étant les 3,5 millions de PME en France.

Quelle solution ?

Pour lancer sa nouvelle offre, SFR Business Team a choisi Parallels Automation et le standard APS, co-développé par Parallels. L'équipe Parallels Professional Services a travaillé en étroite collaboration avec SFR Business Team pour créer un portail de services cloud en trois mois seulement. Un record. Ce fournisseur fait également la promotion d'une version de Parallels Web Presence Builder spécialement configurée pour les besoins de leurs clients : elle est l'une des applications pilotes qui boostera la demande pour son offre.

M. Arnaud Bertrand déclare : « Nous avons choisi Parallels, d'une part, en raison de l'exhaustivité de leur offre qui couvrait chaque aspect du lancement d'un portail d'applications, et d'autre part, pour leurs compétences en tant que co-développeur de l'APS. Nous avons réalisé qu'utiliser des applications packagées au format APS nous aiderait à accélérer notre entrée sur le marché par rapport à d'autres vendeurs ou une solution en interne. Cela s'explique par la simplicité d'intégration de Parallels Automation. »

Grâce au soutien de l'équipe Parallels Professional Services, SFR Business Team a pu créer et déployer l'indispensable pour mettre en place le portail de services cloud, de la configuration au lancement du portail en passant par son installation.

Enfin, SFR utilise déjà une autre solution de Parallels, à savoir Parallels Web Presence Builder. Ce logiciel permet aux clients de créer un site Web en toute rapidité et facilité. D'après M. Arnaud Bertrand, « De par sa simplicité, Parallels Web Presence Builder est la solution idéale pour notre marché. Avec notre configuration, un clic suffit pour l'acheter et les utilisateurs peuvent créer un site Web fonctionnel et professionnel en quelques minutes seulement. »

Avantages

Parallels Automation, APS et Parallels Professional Services prêtent main forte à SFR Business Team pour atteindre les objectifs suivants :

- Développer une plate-forme d'offres de services cloud à la fois efficace et rentable
- Créer un portail de services cloud extrêmement attractif et convivial pour les PME
- Offrir une valeur ajoutée d'exception à un large public cible d'environ 3,5 millions de PME en France
- Tirer parti de l'APS afin d'attirer et de réduire les risques de compatibilité pour les ISV (ces derniers peuvent utiliser le pack APS de leur solution à des fins de déploiements avec d'autres fournisseurs de services)
- Accélérer le Time-to-Market en implémentant un portail de services cloud complet et prêt au lancement dans un délai record de 3 mois seulement
- Faire gagner du temps et de l'argent aux clients finaux en offrant un support et des applications au sein d'un seul et même portail
- Élaborer de nouveaux services et produits basés sur le cloud adaptés aux préférences du marché local en intégrant des applications à l'aide de l'APS 2.0
- Maintenir la flexibilité de l'entreprise et élargir la portée du marché en permettant la revente de la plate-forme via des partenaires affiliés locaux

M. Bertrand ajoute : « C'est un vrai plaisir de travailler avec Parallels. Leur rôle a été déterminant dans la création de notre portail de services cloud et dans la configuration de l'infrastructure que nous devons finaliser en trois mois seulement. Résultat : nous sommes désormais un acteur à prendre en compte dans l'espace des services cloud et nous le prouvons. Nous sommes très satisfaits de notre situation actuelle et nos projets d'avenir sont particulièrement prometteurs ». Mais, comme le souligne M. Bertrand, ce ne sont pas là les seuls avantages.

« L'atout majeur de cette association Parallels Automation / APS, c'est qu'elle fonctionne parfaitement pour tout un chacun. Les ISV dont les applications sont dans le portail bénéficient d'une assistance complète, également en matière de documentation et de certification. Nous n'avons tout simplement pas les ressources pour y parvenir nous-mêmes. Les ISV nous restent ainsi fidèles et sont confiants. Ils savent qu'ils peuvent réutiliser leur pack APS et l'intégrer dans les plates-formes Parallels Automation d'autres fournisseurs. Autre avantage, l'APS est idéal pour la syndication car ce standard implémente l'approche à la fois technique et commerciale dans une seule et même solution complète. C'est parfait pour nos clients. Ils ont à leur disposition une plate-forme et des services non seulement à valeur ajoutée mais également faciles à utiliser pour les professionnels qui manquent d'experts IT dans leur société. »

SFR Business Team a déjà commencé à faire connaître cette offre via le marketing en ligne, des salons commerciaux et différentes campagnes de promotions auprès des clients existants. Tout au long de l'année 2013, cette équipe continuera sur cette lancée et intensifiera son impact. Citons notamment l'un de leur projet : utiliser le nouveau standard APS 2.0 afin de développer des bundles de services plus intégrés, créant ainsi des propositions de valeurs encore plus attractives pour les PME. SFR Business Team planifie également le lancement d'une offre pour ses partenaires affiliés qui pourront revendre leurs services cloud, profitant davantage de la flexibilité inhérente à la plate-forme Parallels Automation ainsi qu'à l'APS.

Quels avantages ?

Parallels Automation, APS et Parallels Professional Services prêtent main forte à SFR Business Team pour atteindre les objectifs suivants :

- Développer une plate-forme d'offres de services cloud à la fois efficace et rentable
- Créer un portail de services cloud extrêmement attractif et convivial pour les PME
- Offrir une valeur d'exception à un public cible d'environ 3,5 millions de PME en France
- Tirer parti de l'APS afin d'attirer et de réduire les risques de compatibilité pour les ISV
- Accélérer le Time-to-Market
- Faire gagner du temps et de l'argent aux clients
- Élaborer de nouveaux services et produits basés sur le cloud
- Maintenir la flexibilité de l'entreprise et élargir la portée du marché via les partenaires affiliés

Quels produits Parallels ?

Parallels Automation

APS

Parallels Professional Services

Parallels Web Presence Builder

« C'est un vrai plaisir de travailler avec Parallels. Leur rôle a été déterminant dans la création de notre portail de services cloud et dans la configuration de l'infrastructure que nous devons finaliser en trois mois seulement. Résultat : nous sommes désormais un acteur à prendre en compte dans l'espace des services cloud et nous le prouvons. Nous sommes très satisfaits de notre situation actuelle et nos projets d'avenir sont particulièrement prometteurs ».

— Arnaud Bertrand,
Directeur Cloud Computing & Sécurité
chez SFR Business Team