

ACTU DES SOCIÉTÉS



Comment Citrix accélère la migration de ses clients et de ses partenaires vers le Cloud

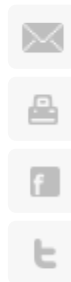


🕒 le 22-03-2018
Par Johann Armand

En janvier Citrix avait annoncé le regroupement de ses différents programmes d'incentive partenaires en un seul programme baptisé Citrix Ultimate Program. À l'époque, l'éditeur avait insisté sur la simplification que cette initiative allait entraîner pour les partenaires. Ceux-ci n'auraient plus à sélectionner le bon programme en fonction des projets et des produits qu'ils embarquaient. Le nombre de questions pour valider l'enregistrement de l'opportunité serait réduit et la procédure de validation automatisée.

Mais il est une autre évolution majeure qui est depuis venue se greffer sur ce nouveau programme : la remise frontale sur les transactions portant sur les produits cloud a été doublée par rapport à celle accordée sur les produits sous licence perpétuelle. Alors que la remise maximum pour ces derniers reste inchangée à 16%, elle monte à 32% pour les mêmes produits vendus sous le modèle souscription. À noter que depuis le 10 février, date de mise en œuvre de cette refonte du programme partenaires les commerciaux Citrix sont eux aussi incités financièrement à vendre les offres cloud de l'éditeur.

Cette politique volontariste visant à migrer clients et partenaires vers le Cloud répond d'abord à une attente exprimée du marché, justifie Emmanuel Schupp, directeur général de Citrix France. Aujourd'hui le modèle de souscription représente 20% du chiffre d'affaires de Citrix contre moins de 5% il y a deux ans. Mais c'est surtout la manifestation d'une logique industrielle, Citrix ayant beaucoup investi ces derniers temps pour transposer son offre dans le Cloud et nouer des partenariats avec les grands offreurs de services cloud. Les souscriptions devraient ainsi rapidement



monter à la moitié de son volume d'affaires.

Cette évolution ne devrait pas être sans conséquences sur la physionomie de son réseau de distribution. Bien-sûr l'éditeur a prévu d'accompagner ses partenaires existants dans cette transition en leur fournissant notamment des ressources de formation. Mais ces mesures d'accompagnement resteront globalement réservées à son top 30 partenaires (parmi lesquels figurent des sociétés telles que Anetys, Cheops Technology, Quadria, SCC, Orange, Capgemini...). Cela signifie que toute une partie de son réseau – l'éditeur revendique une centaine de partenaires actifs – devra compter sur ses propres moyens pour s'adapter ou accepter de voir ses débouchés se réduire avec le temps.

Dans le même temps, Citrix espère voir converger vers lui de nouveaux partenaires, essentiellement des fournisseurs de services hébergés, souhaitant associer son offre à leurs propres solutions. Citrix espère ainsi engager des discussions avec une vingtaine de nouveaux partenaires et développer rapidement des relations d'affaires avec une dizaine d'entre eux.

Si Citrix a cherché à se diversifier ces dernières années, notamment dans le partage de fichiers, l'approbation de workflow et les outils gestion de terminaux mobiles, ses solutions de virtualisation (Xen App et Xen Desktop) représentent toujours 60% de son activité, les solutions de réseau et sécurité (Netscaler) restant l'autre gros morceau avec 24% de ses revenus.



Nous proposons aux professionnels des marchés de l'informatique et des télécoms une information centrée exclusivement sur les problématiques business, les pratiques métiers de l'ensemble des acteurs du channel français (Constructeurs informatique et télécoms, éditeurs, distributeurs, revendeurs, opérateurs, ISV, MSP, VARs,...)

