

Microsoft veut concilier licences et logiciels en ligne

Menacé par l'essor de la location de logiciels en ligne, Microsoft cherche à préserver son modèle économique, fondé sur la vente de licences. Il propose une approche hybride, après avoir pris beaucoup de retard sur ce nouveau marché.

Le moins que l'on puisse dire est que Microsoft ne figure pas parmi les pionniers – ni même parmi les principaux acteurs – du mouvement en faveur de la location en ligne de logiciels sous forme de services (« software as a service »). Certes, l'éditeur ne se place qu'exceptionnellement dans la position – risquée – de celui qui cherche à créer de nouveaux marchés. Le géant se contente en général de laisser les autres essayer les plâtres, puis, il déploie ses moyens considérables pour bénéficier à son tour de ces nouveaux marchés. Une stratégie déclinée avec Internet dans les années 1990.

Mais s'il avait fallu toute l'autorité de Bill Gates lui-même pour imposer au groupe qu'il avait cofondé une révolution interne permettant de s'adapter à la nouvelle donne de l'Internet, cette fois-ci les risques de déstabilisation apparaissent plus élevés encore. Car le « software as a service » (SAAS) menace les fondements même du modèle économique de Microsoft, fondé sur la vente de licences.

Rattraper le temps perdu

Pour autant, face à l'ampleur qu'est en train de prendre le phénomène, l'éditeur ne peut plus se contenter d'une stratégie attentiste, voire de blocage. S'il ne veut pas se trouver irrémédiablement exclu du nouveau paysage du logiciel qui se dessine, il lui faut donc réagir. « Microsoft a man-



Steve Ballmer, patron de Microsoft, a mis en avant une offre hybride, « un logiciel plus des services » (« software plus services »), qui concilie le meilleur des deux mondes.

qué le train du SAAS», estime ainsi Rebecca Wettermann, analyste de Nucleus Research.

Convaincu depuis peu de la nécessité de réagir, Microsoft tente de regagner le terrain perdu. Mais à sa manière. En avril dernier, à l'occasion de sa conférence Convergence, qui réunissait les partenaires de l'éditeur à San Diego, en Californie, Steve Ballmer lui-même est monté au créneau. Le CEO de Microsoft a ainsi montré en avant-première une nouvelle version de son offre logicielle de gestion de la relation client, Dynamics Live CRM, qui présente la particularité de chercher à concilier le meilleur des deux mondes. Elle permet en effet aux entreprises utilisatrices de disposer d'applications sur leurs propres serveurs tout en complétant cette offre par un accès à des fonctionnalités disponibles uni-

quement en ligne. Une approche hybride que Microsoft résume par l'expression « un logiciel plus des services » (« software plus services »). Et qui n'est pas réservée aux logiciels de gestion de la relation client (CRM). Fin avril, l'éditeur a en effet présenté une nouvelle version de sa technologie serveur BizTalk dont les observateurs estiment qu'elle a été également conçue pour permettre le développement d'applications hybrides dans l'environnement d'exploitation de Microsoft. Une approche technique qui permet, selon l'éditeur, de choisir quelles fonctions doivent s'exécuter sur un PC et lesquelles sont accessibles à distance. En fonction de critères spécifiques à chaque entreprise, comme la décision de conserver certaines données en interne ou d'utiliser la capacité de calcul des micro-ordinateurs.

Enfin, avec une autre initiative de même nature, Microsoft propose depuis peu des services en ligne associés à ses applications bureautiques.

Comme Excel Web Access, qui permet aux utilisateurs de mettre en ligne des données conçues à partir du célèbre tableur et qui peuvent donc être ainsi consultées à distance. Mais pas mises à jour. Microsoft souligne que la complémentarité entre la réalisation des données en local et leur consulta-

tion collaborative permet de garantir l'intégrité des données.

Une vision qui ne fait pas encore l'unanimité. Certains observateurs doutent en effet de la volonté réelle de Microsoft de proposer des services de logiciel en ligne vraiment attractifs, au-delà de simples gadgets destinés à convaincre que les utilisateurs vont conserver leurs applications bureautiques traditionnelles. L'autre réserve vient du fait que les principaux spécialistes du SAAS sont si innovants qu'ils empêcheront cette approche hybride de véritablement prendre forme. Et, pourtant, celle-ci est plus ou moins partagée par plusieurs autres poids lourds du logiciel, comme Oracle ou SAP, qui eux aussi sentent le vent tourner et ont leur pré carré historique à défendre.