

# CISCO PARTNER SUMMIT 2014 Cisco veut croiser l'Internet of Everything avec le cloud hybride

À l'occasion de sa conférence partenaires organisée au printemps à Las Vegas, l'équipementier réseaux a communiqué sur ses ambitions pour tirer parti d'un Internet of Everything qu'il voit décoller.

Par Thierry Bienfait, à Las Vegas

**G**agner le jackpot. « L'évangéliste du Net », John Chambers, n'en démord pas depuis un an, Cisco et son écosystème doivent désormais faire le pari de l'Internet of Everything (IoE). Un message que ce vendeur hors pair a encore tenu à faire passer aux partenaires réunis au Cisco Partner Summit 2014, après avoir rappelé sa définition de ce nouveau concept qui concerne « les objets, les gens, les processus et les données qui seront connectés au réseau, avec des adresses IP, et qui interagiront ensemble. Ce qui aura pour effet de transformer l'information en action, créant ainsi des capacités supérieures, des expériences plus riches et des possibilités économiques sans précédent pour les entreprises, les individus, les villes et les pays ». À en croire le patron de Cisco, le gros lot est promis aux professionnels de l'IT qui décideront de s'investir dans ce nouveau secteur technologique. Familier



John Chambers, le P-D.G. de Cisco, affirme avoir trouvé un nouveau relais de croissance sur le marché de l'internet.

des prévisions impressionnantes, voici des chiffres qui ont de quoi donner le tournis : l'IoE générera en valeur, au niveau mondial, 4,6 trilliards de dollars dans le secteur public d'ici à 2022, et 14,4 trilliards de dollars dans les sociétés du secteur privé au cours des dix prochaines années. Toutefois, pour remporter le pactole, la firme ne s'en remet pas au hasard. Alors que l'Internet of Everything restait encore théorique l'an dernier à la même époque, Cisco

est passé à la phase d'industrialisation en se tenant prêt à cette transition annoncée du marché. Une évolution qui s'inscrit dans sa stratégie autour du cloud computing engagée il y a trois ans environ.

## L'EXTERNALISÉ ASSOCIÉ AU ON PREMISE ET LES RÉSEAUX PUBLICS AUX PRIVÉS

Afin de répondre à la demande d'une clientèle à la recherche de plus de productivité et de plus d'économie, l'équipementier de télécommunications s'est transformé pour devenir l'un des acteurs majeurs dans les infrastructures dédiées au Nuage, capable de proposer de l'« hybrid IT », qui mêle solutions *on premise* et externalisées, commercialisées par sa communauté de partenaires builders, providers et resellers. Une offensive dans le cloud que Cisco poursuit dans l'intercloud, qui connectera, à travers ses infrastructures, des réseaux privés et publics afin de développer de la capacité dans un cloud hybride qui devrait mieux répondre aux besoins des clients. « Le but est aussi de laisser choisir au client le lieu de stockage de ses données et de ses applications, dans un cloud privé ou public », explique-t-on chez l'équipementier. Ainsi, l'Intercloud se présenterait comme une passerelle facilitant l'interconnexion entre ces deux mondes, en particulier lorsque l'activité d'une entreprise cliente le nécessite. Prévoyant que l'Internet of Everything se traduira par un boom dans l'intercloud, Cisco aurait d'ailleurs décidé d'y investir un milliard de dollars, conjointement à ses acquisitions dans l'IT (telles que III

## Le point de vue d'un partenaire intégrateur

Henri Abenezra, Elit-Technologies



L'Internet of Everything apparaît comme un effet d'annonce encore relativement flou. Chez Elit-Technologies, nous envisageons d'abord l'avenir avec Cisco dans les communications unifiées. Pour nous, le concret dans les offres cloud c'est surtout notre solution UCaaS (*Unified Communications as a Service*). Hébergée dans nos data centers, cette offre de téléphonie IP à la demande offre à nos clients, à travers une solution cloud, de tous les services de communications et de collaboration unifiées Cisco

comme s'ils les avaient achetés *on premise*. Solution de téléphonie classique, gestion de présence, instant messaging, vidéo, centre de contacts... Nos petites entreprises clientes disposent ainsi de l'ensemble du panel de la téléphonie et des communications unifiées, télécommunications incluses pour un prix très attractif. Cette offre correspond parfaitement au schéma de l'intercloud et de la nouvelle politique partenariale annoncés par Cisco. Ainsi, UCaaS peut être fourni en marque blanche par des confrères de l'écosystème Cisco.



L'intercloud devrait ouvrir aux partenaires de l'équipementier en infrastructures web l'accès à des ressources technologiques interconnectées pour mieux revendre des solutions Cisco.

III les serveurs UCS) ou dans les réseaux (telles que Meraki ou WebEx) avec l'objectif de devenir la « *number one IT company* » capable d'offrir la technologie dans le mode de consommation voulu par le client ainsi que par le partenaire. L'offre Cisco continuera en effet d'être commercialisée par le channel, soulignent les dirigeants de la société. Mais, en fonction de leur activité et de leur clientèle, les partenaires se verront proposer des briques technologiques ou des solutions « as a Service » prêtes à la vente, avec la possibilité de les présenter soit sous une marque à leur nom, soit sous celle de Cisco, soit en cobranding. « *Nous voulons d'abord simplifier la vie du réseau de partenaires*, déclare l'équipementier. *Ceux d'entre eux qui n'en ont pas forcément les capacités techniques doivent être en mesure de proposer une offre cloud sans être pour autant obligés de monter une infrastructure.* » Concrètement, Cisco entend préparer les offres de services qui aideront ses partenaires désireux de se développer pour répondre aux besoins de leurs clients, soit en bâtissant eux-mêmes les architectures

du cloud, soit en revendant des prestations pour se différencier sur certains métiers, par exemple dans le-santé, l'éducation ou encore le retail. Les opportunités ne manqueraient pas, notamment dans le domaine de la Collaboration as a Service ou dans celui de la sécurité. Parallèlement à l'accélération de sa transition vers le cloud et l'Internet of Everything, Cisco a décidé que l'heure était venue de simplifier son programme partenaires centré sur les produits et les architectures. Cette mise à jour s'applique aux aspects certifications, spécialisations, incentives et solutions de ce programme. Les certifications tout d'abord passent de quatre à trois : Gold, Premier et Select. Les quelque 120 ex-Silver

seront donc invités à profiter de l'accompagnement Cisco pour obtenir le label Gold ou rejoindront la catégorie des Premier. Dans ce domaine, la principale nouveauté concerne les partenaires Gold, qui devront acquérir des compétences dans l'Hybrid IT et dans la *business transformation*. Quant aux spécialisations, elles se trouvent complétées avec les Master Specialization Enterprise Networks et Service Provider Technology. En outre, Cisco a créé pour tous ses partenaires un nouvel outil d'enregistrement des deals censé se révéler plus simple pour eux dans la protection de leurs marges et le gain de remises. Enfin, l'équipementier lance un programme qui encourage – en leur octroyant des rabais de 12 % sur les matériels d'infrastructure Cisco – des partenaires développeurs à construire des solutions qui enrichiront une *market place* dont pourront bénéficier des intégrateurs, notamment en matière d'Internet of Everything, espère-t-on parmi les décideurs de l'équipementier Internet. Mais avec un type d'activité aussi vaste – incluant même les bacs à ordures connectés –, le groupe ne risque-t-il pas de se disperser, alors qu'il déclarait naguère vouloir se recentrer sur son cœur de métier, constructeur de routeurs et de commutateurs. ■



Pour simplifier, Cisco supprime le niveau Silver de son programme de certifications mais ajoute des spécialisations Master pour favoriser les montées en compétence.