

1^{re} édition

LES MARKETPLACES DU LOGICIEL D'ENTREPRISE:

quelles opportunités pour les
développeurs romands?

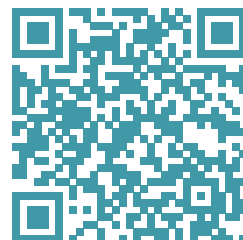


JEUDI 11 OCTOBRE 2012
de 17h00 à 19h00 - IdeArk à Martigny

www.theark.ch/marketplace

the **ark**
www.theark.ch

ICTjournal



Informations pratiques sur les principales marketplaces évoquées lors de ce Forum The Ark

WINDOWS 8 STORE

GOOGLE APPS MARKETPLACE

APPEXCHANGE / FORCE.COM

SWEBSTORE

SWISSCOM BUSINESS MARKETPLACE

PUBLIC-CIBLE

Le Windows 8 Store public est plutôt orienté "grand public" mais permettra également d'atteindre les PME.

Possibilité de déployer à l'interne d'une entreprise un Windows Store privé.

Le Google Apps Marketplace est destiné aussi bien aux indépendants qu'aux PME et grandes entreprises qui utilisent les Google Apps. Les Google Apps comptent 4 millions d'entreprises pour 40 millions d'utilisateurs.

Les utilisateurs doivent posséder un compte Google Apps.

SalesForce compte environ 80'000 entreprises clientes à travers le monde, des PME ou de grandes entreprises actives dans tous types de domaines.

En fonction du type d'applications développées, les clients potentiels doivent ou non posséder des licences de SalesForce CRM.

Skidata a un public-cible orienté B2B et compte 7500 clients directs dans le monde et en particulier dans des secteurs tels que les stations de ski (Remontées mécaniques, Hôtel, ...), l'événementiel (stade, arena, parc d'attraction, musée, parc d'exposition) et le car access.

Le public cible est l'ensemble des PME, indépendants et start-up de la Suisse.

Le Business Marketplace est ouvert à toute entreprise/personne. Il ne faut pas être un client de Swisscom pour l'utiliser.

L'accès se fait par le Login Swisscom.

REVENUS

Le développeur de l'application fixe librement son prix de vente.

Le développeur de l'application fixe librement son prix de vente.

Le contrat est établi directement entre l'éditeur de l'application et le client. Le modèle de prix (licence unique, abonnement mensuel,...) est déterminé par l'éditeur de l'application.

L'éditeur fixe librement le tarif de son application.

Les revenus sont partagés entre l'éditeur (90% à 70%) et Skidata (10% à 30%) lorsque la vente est réalisée au travers de sWebStore.

La Marketplace fonctionne selon un modèle de partage de revenu. Swisscom encaisse l'argent et verse au développeur sa part chaque mois.

Le développeur détermine le prix de son application. S'il y a de la vente en direct, hors de la marketplace alors le prix affiché sur le Business Marketplace ne peut être supérieur à celui affiché à la vente directe.

COÛTS

Coût unique de 99\$ pour le développeur de l'application.

A chaque vente de l'application, entre 20% et 30% du prix de vente est reversé à Microsoft.

Coût unique de 100\$ pour le développeur de l'application.

A chaque vente de l'application, 20% du prix de vente est reversé à Google

Les outils de développement sont gratuits. A la soumission de l'application dans AppExchange, un montant de 300\$ est perçu par SalesForce.com.

A chaque vente de l'application, entre 15% et 25% du prix de vente est reversé à SalesForce.com.

Le coût pour la formation d'un premier développeur est de 2'500 Euros puis de 1'500 Euros pour les développeurs suivants.

La formation est obligatoire la première année puis chaque quatre ans.

Aucun investissement en CHF est nécessaire, hormis le travail d'intégration de la part de l'éditeur de l'application.

TECHNOLOGIES CLÉS

C, C++, C#, VB, Javascript, HTML/CSS

Java, .NET, PHP, Python, Ruby

Langages de scripts propres à la plateforme Force.com tels que Apex Code et VisualForce.

Javascript, CSS, REST, SOAP,...

Maitrise du service SOAP DTA

Connaissance du métier du client

Aucune technologie spécifique. Pour s'interfacer, l'éditeur de l'application accède gratuitement à la plateforme AppDirect via un compte pour développeur. C'est dans ce compte que s'effectue l'intégration et la saisie du profil marketing de l'application (description, prix, lien sur le support en ligne, etc.).

L'intégration se fait par des appels URL avec passage de paramètres.

PERSONNE DE CONTACT

Valéry Héritier
Institut Informatique de Gestion
TechnoArk 3
3960 Sierre

✉ valery.heritier@hevs.ch
I iig.hevs.ch

Valéry Héritier
Institut Informatique de Gestion
TechnoArk 3
3960 Sierre

✉ valery.heritier@hevs.ch
I iig.hevs.ch

Christophe Gaget
PARX Werk AG
Chemin des Charmettes 7
CH-1003 Lausanne

☎ +41 (0)43 500 97 40
☎ +41 (0)76 520 60 93

✉ christophe.gaget@parx.com
I www.parx.com

Sébastien Travelletti
SKIDATA AG
Untersbergstrasse 40
A-5083 Grödig/Salzburg

☎ +43 (0)6246/888-3137
☎ +41 (0)79 675 8087

✉ sebastien.travelletti@skidata.com
I www.skidata.com

Joël Tendon
Swisscom Senior Online Experience Developer

✉ joel.tendon@swisscom.com

RESSOURCES

<http://windows.microsoft.com/is-IS/windows-8/apps>

<http://www.google.com/enterprise/marketplace>

<http://appexchange.salesforce.com>

<http://wiki.developerforce.com>

<http://www.salesforce.com/partners/overview>

<http://www.skidata.com>
<http://www.swebstore.com>

<http://businessapps.swisscom.ch>
<http://developer.appdirect.com>

Réalisons ensemble le potentiel d'innovation de votre PME

Vous souhaitez :

- › Augmenter vos ventes ?
- › Optimiser vos performances ?
- › Diversifier votre offre ?
- › Réagir face aux changements ?

Le service Innovation de la Fondation The Ark vous propose un accompagnement proactif.

Contactez-nous pour un premier rendez-vous sans engagement !

Jérôme Salamin

✉ jerome.salamin@cimark.ch

☎ +41 (0)27 606 88 60



the **ark**
Innovation