



RÉALITÉ AUGMENTÉE

MICROSOFT ET ECONOCOM FONT LA PAIRE POUR HOLOLENS



Après les annonces sur la sortie de son casque HoloLens, la firme de Redmond accélère dans la course à sa commercialisation en s'alliant avec un réseau de partenaires.

Microsoft affiche son optimisme : l'intérêt pour ses lunettes connectées ne ferait qu'augmenter dans le B2B. Le géant met en avant son produit auprès des grands comptes et des PME dans l'industrie, la santé ou le retail.

Depuis le lancement de ces objets d'immersion, début 2015, les leaders du secteur en sont persuadés : les ventes de casques de réalité augmentée vont décoller. Le cabinet Gartner estime que 6,3 millions de ces appareils ont été écoulés en 2017. Et selon les analystes de Digi-Capital, le marché des réalités augmentée et virtuelle devrait générer 150 Mds \$ d'ici à 2020. Aux côtés de Facebook-Oculus, Sony, HTC ou Samsung (et peut-être Apple, cette année), Microsoft semble bien placé pour en tirer profit. Contrairement à ceux de ses concurrents, son casque HoloLens est destiné au secteur professionnel. Produit haut de gamme (3 299 € ou 5 489 €, selon la version), les HoloLens offrent une qualité d'image supérieure. Ils sont utilisés par des entreprises telles que ThyssenKrupp, Areva, Schneider Electric, Alstom, Dassault Aviation ou Stryker, principalement comme outil de maintenance, de formation à distance ou de création et design. Ainsi placé, Microsoft entend imprimer sa marque plus profondément dans les lunettes du futur. À cette fin, la société aborde le sujet à travers le prisme des partenariats. Tout d'abord, le succès étant intrinsèquement lié à la disponibilité de contenus adaptés, comme souvent dans les technologies de l'information, Microsoft travaille avec Econocom et les agences de design Asobo Studio et Immersion sur l'élaboration d'applications de réalité augmentée professionnelles compatibles avec le casque HoloLens. « Nous intervenons en particulier pour concevoir des applications liées à la réalité mixte dans les domaines de la santé, de l'assistance technique à distance

et de l'enseignement », explique Bruno Grossi, directeur exécutif du groupe Econocom. « Ce type de partenaire nous permet d'accélérer sur ce marché », déclare Alain Bernard, directeur de la Division Partenaires de Microsoft France.

Le channel pour la distribution B2B
Parallèlement, la firme de Redmond parie à nouveau sur le channel pour relever le défi d'une diffusion B2B. « Outre le développement d'applications, nous œuvrons non seulement à la diffusion du device au sein de grands groupes et d'ETI, mais nous proposons aussi des solutions de financement, en redevance ou sur abonnement », renchérit Bruno Grossi. D'ailleurs, « le sujet n'est pas celui d'une distribution massive mais plutôt celui d'une technologie très pointue : le but n'est donc pas de multiplier les partenaires », déclare Alain Bernard. Toutefois, après une phase de vente en direct,

dans les Microsoft Store, puis cette seconde étape d'ouverture au channel, se traduisant par un partenariat avec deux grands groupes européens, le fournisseur des HoloLens pourrait-il élargir ensuite la distribution à davantage de revendeurs intégrateurs ? Microsoft ne l'évoque pas et préfère parler du potentiel de business qu'implique la réalité virtuelle. « L'effet sera le développement d'un écosystème partner 2 partner entre un Econocom et ses filiales, pour la partie distribution, et des web agencies et des studios de design, pour la direction de projet, des sociétés de services, pour l'accompagnement client, etc., prévoit Alain Bernard. Cela ouvre le champ à tous les partenaires compétents dans la réalité mixte pour travailler sur des cas d'usage. » C'est en constituant ainsi cet écosystème de spécialistes que Microsoft entend tirer son épingle du jeu. Car HoloLens ne restera pas « unique » : la concurrence est en marche. Alphabet compte déjà Boeing, General Electric ou Volkswagen parmi les clients de ses lunettes Glass Enterprise Edition. ■

Qualifié de casque de « réalité mixte », HoloLens immerge dans un environnement réel et virtuel. L'objet fonctionne avec un ordinateur autonome embarqué.

