

UCC SUMMIT 2019

"Devenir un fournisseur de services gérés est le seul moyen de rester compétitif"

Le monde des Communications Unifiées s'est réuni au World Trade Center de Barcelone pour faire le point sur l'avenir des intégrateurs systèmes car ces professionnels de l'informatique sont désormais confrontés aux nouvelles tendances du marché. L'événement, organisé et sponsorisé par Wildix, a rassemblé plus de 400 entreprises venues de toute l'Europe, ainsi que les maîtres de conférence Peter Hale, analyste principal de MZA Consultants, et Jim Roche, expert en méthodologie de vente à destination des entreprises IT, ValueSelling™.

Barcelone, 18 février 2019 - Face à un marché en pleine révolution, les intégrateurs systèmes UC&C se sont réunis pendant deux jours à Barcelone. L'occasion de faire le bilan de la situation et de définir un plan de bataille qui leur permettra de les préserver d'une possible extinction du marché. C'est le sujet principal qui a été évoqué lors du premier UCC Summit dédié aux professionnels du secteur; un événement créé et sponsorisé par Wildix pour proposer des stratégies commerciales gagnantes et réussir sur un marché hyperconcurrentiel.

Plus de 400 professionnels de l'informatique se sont donnés rendez-vous au World Trade Center de Barcelone en provenance de toute l'Europe pour participer à ces deux journées d'échanges.

Le contexte

Steve Osler, co-fondateur et CEO de Wildix, a souligné l'une des causes principales de l'effondrement des intégrateurs systèmes: la désintermédiation du marché provoquée par l'avènement d'Internet. "L'effet Amazon - a déclaré le CEO - a entraîné une désintermédiation presque totale entre l'offre et la demande. C'est pourquoi, il n'est plus concevable et viable d'être un pur revendeur de produits d'autres entreprises. Celui qui continue d'agir comme un simple intermédiaire mène une guerre des prix perdue d'avance car elle n'apporte pas de marges et donc, pas de gains".

Peter Hale, analyste principal chez MZA Consultant, a présenté les données du marché actualisées, s'appuyant sur la montée en puissance des solutions Virtualisées / Cloud par rapport au Hardware.

"Dans 4 ans, 67% des bénéfices proviendront de solutions Cloud - explique Peter Hale - en raison de multiples facteurs de changement, notamment le passage des UC à un modèle de consommation plutôt qu'à la propriété. Et ainsi avec l'appropriation de l'Opex en

remplacement du Capex, une tarification basée sur l'utilisation sera privilégiée à celle de licences Life-Time".

Ces rapports permettent de mettre en lumière l'expertise et la spécialisation d'un intégrateur système qui n'apparaît plus comme un simple détaillant et installateur, mais comme un professionnel spécialisé dans la résolution des problèmes clients.

"De nos jours, personne ne s'adresse à une société d'intégrateur systèmes pour acquérir un nouveau standard. On fait appelle à un intégrateur avec une problématique business comme augmenter son chiffre d'affaires", poursuit Steve Osler depuis les plénières du World Trade Center. "C'est la raison pour laquelle les intégrateurs systèmes doivent évoluer en devenant des MSP (Managed Service Provider) et ainsi vendre leurs compétences en tant que partie intégrante de la solution. Cela se fait en proposant les bonnes technologies, mais avec un modèle d'affaires adapté à cet objectif ".

Le Canal de vente

Sur la scène, Cristiano Bellumat, responsable de la stratégie de vente et fondateur de la formation Unicomm, a détaillé le nouveau schéma économique à adopter pour ces entreprises qui doivent amorcer le changement vers un business model MSP. " La création de valeur est un pilier du modèle de vente des entreprises MSP. En fait, il ne s'agit pas de vendre un produit. Il s'agit d'interviewer le client pour comprendre avec lui le problème qu'il doit résoudre pour améliorer ses performances. L'adoption de ce modèle de vente dédié au marché informatique, est possible grâce à l'application de la méthode ValueSelling® ".

Au cours de l'UCC Summit, les participants ont pu approfondir cette technique de vente grâce à l'intervention de Jim Roche, expert de la méthodologie ValueSelling® depuis 30 ans. ValueSelling® est, en réalité, utilisée par les plus grandes entreprises informatiques telles que Microsoft, Oracle, Google et bien d'autres. "Notre cours Unicomm, animé par Cristiano Bellumat Head of Sales Strategy de Wildix, est le seul à proposer une formation qui intègre les enseignement de ValueSelling® pour les intégrateurs systèmes".

La Formation

Lors de cet événement à portée internationale, plusieurs sessions de formation ont été organisées, notamment une consacrée à la méthode Kanban, soit une méthode de gestion des flux de travail créée au début du XXe siècle dans l'industrie manufacturière. L'application de la méthode Kanban, qui repose sur la visualisation des tâches, a permis à Toyota de quadrupler ses résultats en devenant le géant industriel connu de tous aujourd'hui: cette technique est désormais répandue dans le monde de l'informatique.

"ValueSelling® mène à la découverte de la valeur que le client recherche - déclare Cristiano Bellumat - mais grâce à la méthode Kanban, cette valeur peut être livrée à temps avec en prime un petit effet "WOW" ".

"Kanban nous a permis d'éliminer les "goulots d'étranglement" et de réduire au minimum les temps de réponse de notre support technique", poursuit Dimitri Osler, CTO de Wildix, avant de présenter les nouveaux produits stars de 2019 basés sur la technologie de Wildix, le WebRTC, qui est devenu le socle de l'entreprise.

Des nouveaux produits

Dimitri Osler, avec à ses côtés Vasiliy Ganchev, chef d'équipe du développement de la VoIP, a présenté les innovations de Wildix dans le domaine du matériel et des logiciels.

La nouvelle vedette se nomme Wizyconf et se veut être la première salle de conférence Web professionnelle et conviviale basée sur le système d'exploitation WebRTC et Chrome OS.

Chrome OS permet de différencier Wizyconf des autres plates-formes du marché, en termes de sécurité, de facilité et de simplicité. En fait, le système CPU i7-7700 est à la fois infallible et facile à utiliser, car Chrome OS offre une interface de navigation simple d'utilisation.

Wizyconf est dotée de deux caméras, une 4K Ultra HD avec autofocus et un angle de 120 degrés, ainsi qu'une caméra PTZ haute résolution avec zoom optique 12x (numérique 16x). Les microphones sont les mêmes que ceux utilisés dans les studios d'enregistrement et garantissent une très haute qualité sonore, couvrant une superficie d'environ 60 mètres carrés. Ils peuvent également être suspendus au plafond pour répondre aux besoins esthétiques des salles de réunion de direction.

Enfin, le support minimal et élégant permet d'accueillir jusqu'à trois écrans.

Mobile First

La galaxie Wildix s'articule autour d'un concept fondamental: le mobile d'abord. Une stratégie qui place les appareils mobiles au centre de la technologie et crée des produits adaptés aux usages de l'utilisateur.

Par exemple, la nouvelle Application Collaboration, un outil révolutionnaire qui facilite et banalise la discussion au quotidien dans l'entreprise tout en permettant de converser, de partager des documents et de connaître le statut de présence de vos collègues. Son nouveau design, élégant et lumineux, rend son utilisation encore plus agréable sur les plateformes iOS et Android.

Les applications mobiles Wildix pour iOS et Android vous permettent de ne manquer aucun appel ou discussion et de fournir un accès depuis le smartphone aux annuaires de l'entreprise.

Contrairement aux applications d'autres fournisseurs qui ne fonctionnent pas en dehors du réseau d'entreprise, les applications mobiles Wildix peuvent gérer les communications professionnelles à l'aide du périphérique de leur choix grâce aux réseaux WiFi publics, 3G et LTE.

De plus, Wildix est le premier constructeur à avoir développé une application permettant une communication entre la collaboration et l'Apple Watch ! Désormais, les notifications, les changements d'état et les appels téléphoniques sont directement visibles sur votre poignet !

Avec Wildix, vous pouvez travailler de n'importe où, sans aucune barrière de temps ou d'espace. Restez en contact avec vos collègues et clients partout et à tout moment. Le choix est à vous.

Pour plus d'informations:

Chiara Turrini
Wildix Communication Officer
chiara.turrini@wildix.com
+39 3386984775

Further details about Exhibitors and Speakers:
<https://lineupr.com/uccsummit/app>

