Communiqué de presse

Les Ulis, le 30 juin 2011

compuBase annonce la création de
– PARTNER VIP France –
Un évènement pour la distribution valeur
où les solutions Cloud et SaaS seront mises à l'honneur

compuBase lance la première édition de **PARTNER VIP France**, un format de rencontres d'affaires unique en son genre, pour les acteurs de l'IT et des Télécoms.

PARTNER VIP France à pour objectif de mettre en relation les offreurs de produits de services à valeur ajoutée, **éditeurs et constructeurs en matière de Cloud, SaaS, « Managed Services »** et le monde des partenaires de la distribution valeur : **Vars, MSP, ISV, Intégrateurs, hébergeurs**…

La 1ère édition **aura lieu le 22 novembre 2011 à Paris**.

Le livre blanc sur la distribution de solutions SaaS (janvier 2011) et l'enquête revente produits de services (Mai 2011) réalisés par compuBase consulting ont révélé la prise de conscience de la distribution d'une nécessaire adaptation de leurs activités face aux nouveaux modes de revente de la technologie représentés par le SaaS et le Cloud et plus généralement les produits de services.

L'initiative de créer **PARTNER VIP France** est née d'une volonté d'accompagner et d'assister les acteurs du channel dans un mouvement de fond qui va grandement modifier le paysage informatique et télécoms. Ces derniers sont de plus en plus nombreux à prendre conscience qu'il faut désormais intégrer ces changements et mettre en place des stratégies adaptées pour tirer profit de cette rupture en opportunités commerciales.

De nombreux experts interviendront tout au long de cette journée à **forte composante contenu**, à travers **38 ateliers** thématiques réservés aux visiteurs pour s'éduquer, s'informer, et se former. Voici un extrait des sujets abordés :

- Comment faire évoluer son activité vers la distribution de services Cloud et SaaS ?
- Comment adapter sa force commerciale aux enjeux de la distribution de produits de services ?
- Quels sont les challenges en termes de trésorerie de valorisation d'entreprise liés au Cloud et au SaaS ?
- A qui appartient le client ? Qui prends la responsabilité du SLA ?...

PARTNER VIP France vise **600 participants dirigeants et décideurs de la distribution valeur**, l'organisation de **500 rendez-vous en one to one** dans un espace réservé, ainsi que **50 exposants** qui partageront leurs expériences

Cet événement est entre autre soutenu par le CMIT (le Club des directeurs Marketing de l'IT), l'Aden (Agence pour le Développement de l'Economie Numérique, l'Adalec (Association des directeurs de partenariats) itSMF et le Syntec Numérique.

PARTNER VIP France sera relayé tout le long de l'année via l'animation d'une communauté de partenaires de la distribution qui sera lancée en juillet, et aura des déclinaisons internationales.

A cette occasion Jack Mandard PDG compuBase déclare :

« Avec le développement du Cloud, du SaaS et des solutions de Managed Services, le business model de la distribution B2B est en train de changer radicalement. De nouveaux acteurs apparaissent, de nouveaux modèles de distribution se mettent en place, et surtout de nouvelles opportunités commerciales se dessinent.
Nos discussions, tant avec la distribution qu'avec les constructeurs et éditeurs, ont démontré le besoin de créer de consacrer un évènement dédié au Cloud, SaaS et produits de valeur dans un format adapté. Un évènement qui sera consacré aux affaires mais aussi ou la valeur contenu sera privilégié où les acteurs pourront échanger leur expériences et confronter leurs attentes et bien sur constituer leur catalogue d'offres Cloud, SaaS et de produits de service.
Cet une approche vraiment originale et très orientée business, pour le partenaire c'est une journée qui sera très riche en valeur.»

Partner VIP France 2011 en résumé

- Durée : Une journée 100 % B to B de la distribution valeur
- Lieu : Paris
- Date : **Mardi 22 Novembre 2011** de 8h 30 à 19h

En détail l'évènement comporte :

- 3 conférences plénières animées par des spécialistes
- 38 ateliers de travail et sessions expert sur des thématiques ciblées, validées avec les partenaires distribution *(Intégrer une offre Cloud dans son catalogue de revente - Adapter son entreprise pour revendre du SaaS ou du Cloud - Intégrer de nouvelles plateformes de développement dans son architecture de service - Développer son offre de dématérialisation - L'offre SaaS dans le domaine de la Sécurité….)*
- 500 rendez-vous en one to one dans un espace réservé
- 50 exposants, 600 visiteurs partenaires valeur attendus

Pour en savoir plus rendez-vous sur le site www.partner-vip-france.com

L'évènement **PARTNER VIP France** est organisé en association avec Factuel agence conseil en évènements, et la plateforme business www.compubase.biz.

A propos de compuBase

Avec 22 ans d'expérience sectorielle, compuBase offre à ses clients un ensemble de services et de solutions pour créer, développer et optimiser leur réseau de ventes indirectes. Ses services s'appuient sur une base de connaissance regroupant 120 000 entreprises pro du monde IT & Télécoms sur la zone EMEA, dont 23 000 pour la France uniquement.

Contact presse

Moira CABRISY
mcabrisy@compubase.net
Tél. : +33(0)1 69 18 34 41

Corporate : http://fr.compubase.net/
Business IT : http://www.compubase.biz
Services : www.compubase-online.com