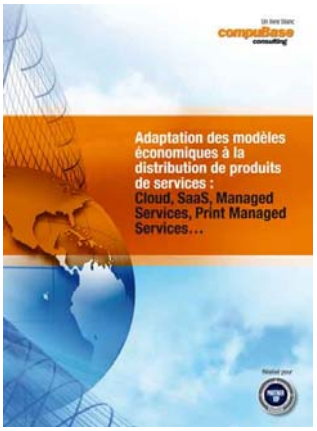
Communiqué de presse

Les Ulis, le 12 décembre 2011

compuBase consulting annonce la sortie d'un livre blanc sur l'adaptation des modèles économiques à la distribution de produits de services : Cloud, SaaS, Managed Services, Print Managed Services



compuBase consulting annonce la publication de son dernier livre blanc au sujet de l'adaptation des modèles économiques de la distribution IT & Télécoms face à l'adoption des modes de vente Cloud, SaaS, Managed Services…

A ce sujet Jack Mandard PDG de compuBase déclare « A l'heure où le Cloud et le SaaS deviennent des thèmes majeurs d'intérêt des DSI, nous avons cherché à comprendre quel peut être l'impact de ces technologies sur le business model des partenaires informatiques. Ce livre blanc est une synthèse de nos différentes enquêtes et fait la part belle à l'analyse d'experts. Il s'adresse aussi bien aux partenaires IT en leur permettant de comprendre les enjeux qu'à l'offre Cloud et SaaS pour mieux appréhender les attentes, les craintes et les espoirs du canal de vente indirecte. »

Cette étude fournit une vision globale de l'évolution de la revente de produits physiques vers une revente de produits de service. Elle aborde ainsi les challenges et enjeux que doivent confronter l'industrie et la distribution IT & Télécoms en matière de Cloud, SaaS, et MPS…

Quelques thèmes abordés :

- L'importance pour chacun de remettre à plat ses accords de partenariat afin de les réévaluer et pour en connaître les conséquences dans cette évolution du channel
- La question de la responsabilité vis-à-vis du client final
- Le point de vue de 8 experts de la distribution – sur les plans commerciaux, financiers, juridiques, produits et marketing

Outre les statistiques intéressantes concernant les fournisseurs, acteurs et influenceurs de cette nouvelle distribution, l'étude met en lumière les différents points de vue des éditeurs et des partenaires face aux changements.

Quelques exemples :

- Le ressenti d'un besoin de support partenaires plus fort de la part des éditeurs

- Le fait que malgré les enjeux la grande majorité des partenaires considèrent cette évolution du marché comme une opportunité et non comme un risque
- Les éditeurs accordent beaucoup plus d'importance aux prescripteurs que les revendeurs, les considérant comme « défricheurs de terrains voir futurs alliés »

Publié en coopération avec l'évènement PARTNER VIP France (journée de rencontres entre acteurs de cette nouvelle distribution) le 22 novembre dernier, le livre blanc est désormais disponible en téléchargement gratuit depuis le site compuBase.biz

http://www.compubase.biz/ict/catalogOrder.do

On y trouve également toutes les présentations concernant la distribution Cloud et SaaS faites par 20 experts et les sponsors de l'évènement.

A propos de PARTNER VIP France

La première édition de PARTNER VIP France a eu lieu le 22 Novembre dernier à Paris. C'était une journée de rencontre et d'information pour les dirigeants d'entreprises dans la chaîne de distribution de services Cloud, SaaS, Print Managed Services, dématérialisation et d'autres solutions à forte valeur ajoutée. La prochaine édition de PARTNER VIP France aura lieu le 20 novembre 2012

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