



## **Les partenaires prévoient une année clé pour les Communications Unifiées grâce aux investissements des clients**

*Les investissements dans les systèmes Legacy seront stratégiques en 2010. En revanche, le remplacement de technologies n'est pas envisageable en dépit d'un retour à la confiance en l'économie.*

**Paris, le 23 novembre 2009** – Une nouvelle étude réalisée auprès des partenaires Channel d'Avaya montre que le réseau croit en un retour à la croissance en 2010. A cette date, comme l'indique l'étude, les clients investiront dans leurs systèmes en place et miseront sur des projets qui augmentent la productivité et réduisent les coûts opérationnels. En tête de liste, ce sont les technologies de Communications Unifiées que les partenaires estiment offrir le plus d'opportunités pour leurs activités et répondre au mieux aux objectifs de leurs clients.

Selon l'étude, 63% des partenaires interrogés s'attendent à ce que la demande prenne un nouveau virage l'année prochaine - 32% prévoit ce renouveau dès la première moitié de l'année. Pour profiter au mieux de la reprise, 38% estiment que les Communications Unifiées leur offriront davantage d'opportunités en 2010. Suit ensuite la Voix sur IP (VoIP) avec 23%.

Toutefois, en dépit d'une reprise de la demande, les clients resteront prudents. Les trois-quarts des partenaires Avaya pensent que leurs clients chercheront davantage à étendre et investir dans leurs propres systèmes existants plutôt que de s'en débarrasser et de les remplacer. Aujourd'hui, les clients expliquent que leur stratégie clé sur les douze prochains mois est d'investir dans des projets finement sélectionnés et censés doper la productivité (29%) et réduire les coûts opérationnels (36%).

Aux côtés des Communications unifiées et de la VoIP, la virtualisation (16%) et le modèle Software-as-a-service (10%) sont également perçus comme des tendances offrant les meilleures opportunités en 2010. Comparativement, peu d'entreprises interrogées considèrent

la « consomérisation » de l'IT dans l'entreprise et l'informatique verte comme un bon pari (1,5% et 2% respectivement).

*« Nos partenaires restent très positifs quant à l'année à venir et perçoivent qu'un grand nombre d'opportunités peut s'offrir à eux. Nous sommes évidemment ravis de l'intérêt qu'ils portent aux communications unifiées et à la VoIP. Mais l'accent sur la virtualisation est également intéressant dans la mesure où cela constitue la méthode standard d'Avaya pour le déploiement d'applications », déclare Jeremy Butt, vice président, Worldwide Channels. « La volonté des clients à investir dans leur système Legacy est également une bonne nouvelle pour nos partenaires, qui peuvent alors fournir une solution reposant sur Avaya Aura. Cette plateforme leur permettra de préserver leur investissements, de réduire les coûts et leur donnera accès, à terme, à une solution de communications de dernière génération. »*

*« Avaya Connect, notre programme partenaire récemment annoncé, épaulera nos partenaires dans la recherche de débouchés pour 2010 et leur fournira le support nécessaire pour la génération à la demande, ainsi que des formations techniques et commerciales. Des points qu'ils jugent clés dans leurs activités », ajoute Jeremy Butt.*

Avaya avait annoncé Avaya Connect, son programme mondial ayant pour objectif de doper la rentabilité et la croissance des partenaires channel, lors de la conférence EMEA Partner 2010 à Prague (République Tchèque). La conférence, qui s'est tenu les 5 et 6 novembre, avait accueilli plus de 500 délégations qui représentaient 380 partenaires.

Parmi les autres conclusions de l'étude, on retrouve :

- 11% des partenaires Avaya n'entrevoient pas de reprise de la demande avant 2011, alors que 10% estiment que c'est déjà le cas.
- Le nombre de partenaires estimant que réduire des dépenses d'exploitation est une stratégie clé dans l'environnement économique actuel est plus de deux fois plus important que ceux qui considèrent qu'il s'agit de la réduction des dépenses d'investissements (36% contre 14%).
- Seulement 2% des partenaires pensent que la législation et la conformité – deux fortes tendances - leur ouvriront des débouchés l'année prochaine.

- 30% des partenaires estiment que l'élément le plus important dans une relation de travail avec un fournisseur est l'expérience d'un juste et authentique partenariat. Le support des incidents clients suit à 28%.

## **Notes**

Dans le cadre de cette étude, 354 partenaires Avaya ont été interrogés dans la zone EMEA (comme la Grande-Bretagne, l'Irlande, l'Allemagne), dans les marchés émergents (zone MENA - *Middle East and North Africa*- et Afrique du Sud), dans la CEE, dans les états du Commonwealth et dans les pays d'Europe de l'Ouest, entre le 7 et le 31 octobre.

## **A propos d'Avaya**

Avaya est un leader mondial dans les systèmes de communications d'entreprise. Avaya conçoit et met en œuvre des solutions de communications unifiées, des centres d'appels, et des services associés aux principales entreprises et organisations à travers le monde en direct et via son réseau de partenaires. Des entreprises de toutes tailles font confiance à Avaya pour des communications modernes qui améliorent l'efficacité, la collaboration, le service client et la compétitivité. Pour toute information complémentaire, visitez le site [www.avaya.fr](http://www.avaya.fr).