



communiqué de presse
Paris, le 18 septembre 2012

Orange Business Services confirme sa stratégie en matière de ventes indirectes télécom et IT

- consolidation de sa position d'acteur clé dans la vente indirecte qui repose sur une stratégie axée sur la certification des partenaires, de fortes ambitions sur le marché des TPE/PME et l'accélération des ventes de solutions de cloud computing
- présentation des grands enseignements de l'étude réalisée avec le cabinet d'étude IDC sur la transformation majeure des relations entre clients, partenaires et fournisseurs

Orange Business Services : trois axes stratégiques pour développer ses ventes indirectes télécom et IT en 2013

Orange Business Services, partenaire télécom et IT de référence

Orange Business Services renforce ses programmes de certification et l'accompagnement de ses partenaires pour développer leur croissance.

Orange Business Services s'apprête ainsi à lancer deux nouvelles certifications pour ses offres mobiles et IT. Son ambition d'ici à 2015 est de doubler le nombre de partenaires certifiés platine et or et d'augmenter de 50 % le nombre de partenaires certifiés.

Soutenir les ventes de ses partenaires sur le marché TPE/PME

Orange Business Services développe son programme d'accompagnement et de certifications sur les offres phares dédiées aux TPE/PME. Les partenaires disposent également d'outils de production et de suivi de commandes simplifiés.

Lancement d'un nouveau programme cloud destiné à ses partenaires pour soutenir le développement commercial de ses offres

Au travers de ce programme, les partenaires bénéficieront notamment :

- du support des spécialistes IT d'Orange Business Services situés partout en France
- d'un accompagnement pour définir leur business plan IT
- d'une plateforme de test et de formation pour s'approprier les offres comme, par exemple, Flexible Computing Express ou le Cloud Pro

Orange Business Services ouvre ainsi l'ensemble de ses offres IT à ses partenaires (éditeurs, SSII, hébergeurs, revendeurs...) pour compléter leur proposition de valeur.

En outre, un panel de partenaires référents accompagnera l'opérateur dans la mise en œuvre de projets métiers. Orange Business Services souhaite ainsi doubler le volume d'affaires réalisé par ses partenaires sur ses offres IT d'ici fin 2013.

« Nous poursuivons un objectif clair et commun avec nos partenaires : la satisfaction de nos clients. Cette dernière passe par un accompagnement adapté de nos partenaires dans une véritable logique d'animation de réseau et par la mise à disposition de la richesse de notre portefeuille d'offres Télécom et IT, permettant ainsi à nos partenaires certifiés de se positionner comme un véritable guichet unique auprès de leurs clients », précise Stéphane Dunglas, Directeur des Ventes Indirectes Entreprises France, Orange Business Services.



Les opérateurs de télécommunications, 1^{ers} partenaires cloud identifiés par l'écosystème

Tel est l'un des grands enseignements du baromètre « Innovation et transformation au cœur d'une nouvelle relation partenaires » d'Orange Business Services et IDC, réalisé auprès de 245 entreprises et 165 distributeurs. Il souligne l'importance des relations fournisseurs-partenaires dans la réponse aux attentes des clients et la nécessité d'une évolution vers un modèle de partenariat unique, particulièrement pertinent sur le marché du cloud computing.

- l'informatique et les télécom, vecteurs majeurs d'innovation pour 52 % des entreprises
- la fiabilité et la performance informatique et télécom perçues comme la première priorité des entreprises. Une perception partagée tant par les entreprises (55 %) que par les partenaires (69 %)
- l'émergence d'un nouveau modèle de partenariat alliant informatique et télécom : 70 % des entreprises ont déjà confié ou souhaitent confier leurs projets alliant IT et télécommunications à un partenaire unique. Principal avantage identifié : la possibilité d'un guichet unique (66 %)
- des entreprises matures et des partenaires positionnés sur le cloud computing : 51 % des entreprises ont déployé ou considèrent comme adapté à leurs enjeux le modèle cloud computing. De leur côté, 64 % des partenaires proposent déjà des offres et des compétences dans ce domaine ou ont des projets à court terme. Les partenaires sont 44 % à considérer que le cloud pourra générer une croissance de leurs revenus à court terme (moins de 24 mois), contre 30 % lors de l'étude similaire réalisée en 2011, soulignant ainsi une forte progression de leur perception du cloud computing

« Cette reconnaissance par les clients et les partenaires du rôle central des opérateurs de télécommunications souligne l'importance de la qualité du réseau et du service pour des offres de cloud computing de bout en bout. Chez Orange Business Services, opérateur leader sur le marché du cloud computing, nous avons la conviction que le développement du cloud et l'atteinte de nos objectifs passent tant par la mobilisation de nos forces de vente que par celle de nos partenaires », déclare Marc Blanchet, Directeur de la Division Entreprises France d'Orange Business Services.

A propos d'Orange Business Services

Orange Business Services, entité de France Télécom-Orange dédiée aux services de communication pour les entreprises dans le monde (B2B), est l'un des leaders mondiaux en matière d'intégration de solutions de communication pour les sociétés multinationales. Avec un réseau sans couture le plus étendu au monde pour la voix et les données, Orange Business Services est présent dans 220 pays et territoires, avec une assistance locale dans 166 pays. Offrant une gamme complète de services incluant le cloud computing, l'entreprise mobile, la relation client, le M2M, la sécurité, les communications unifiées, la visioconférence et le haut débit, Orange Business Services fait bénéficier à ses clients de la meilleure expertise en la matière au niveau mondial. 1,69 millions d'utilisateurs de la solution Business Everywhere et des milliers d'entreprises s'appuient sur la plateforme internationale d'Orange Business Services pour communiquer et mener à bien leurs activités. Orange Business Services a remporté quatre fois le titre de meilleur opérateur mondial aux World Communication Awards. Pour en savoir plus : www.orange-business.com www.orange-business.tv www.blogs.orangebusiness.com.

France Télécom-Orange est l'un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde, avec 171 000 salariés et un chiffre d'affaires de 10,9 milliards sur les trois premiers mois de 2012. Orange est la marque unique du Groupe pour l'internet, la télévision et le mobile dans la majorité des pays où le Groupe est présent. France Télécom (NYSE:FTE) est cotée sur Euronext Paris (compartiment A) et sur le New York Stock Exchange.

Orange et tout autre produit ou service d'Orange cités dans ce communiqué sont des marques déposées appartenant à Orange Brand Services Limited, Orange France ou France Télécom.

Contacts presse

Hélène Dos Santos, Orange Business Services, helene.dossantos@orange.com, +33 1 44 37 65 56
Ghislain Garesse, Burson-Marsteller i&e, ggaresse@i-e.fr, +33 1 56 03 14 19