

# SCREEN N°2



Les fournisseurs  
de cloud suisses  
en progression

Lead management  
en temps réel

Intégration du  
CRM de Userbase



## Les contours se profilent à l'horizon

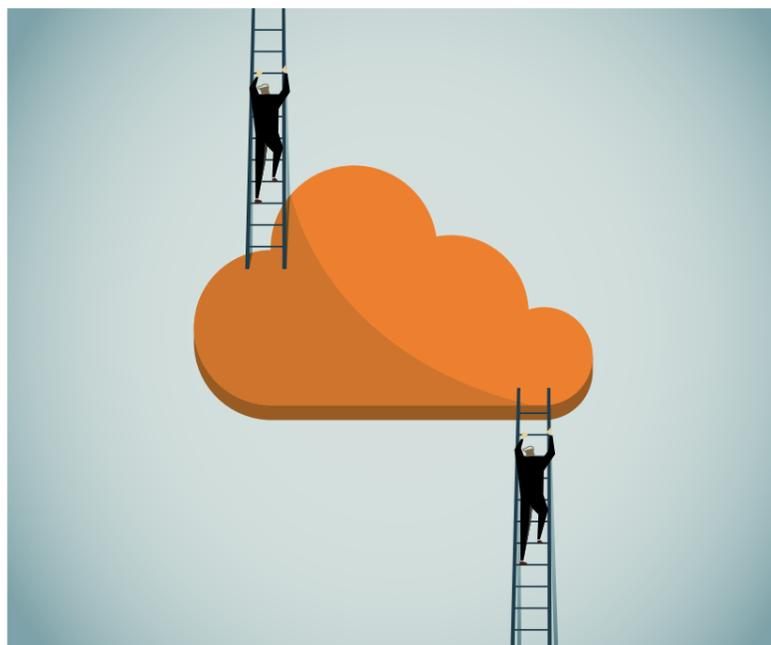
Au cours de ces dernières années, d'innombrables articles ont été publiés sur des sujets d'actualité tels que le cloud, la numérisation, les échéances mobiles, la sécurité, et de multiples événements ont été organisés. Toutefois, les grandes révolutions technologiques annoncées ne se produisent généralement pas immédiatement.

Le fait que les thèmes mentionnés revêtent une véritable importance pour le développement du secteur informatique montre qu'ils laissent de plus en plus de traces visibles dans les technologies et les formes d'organisation utilisées par les entreprises suisses.

Dans la présente édition de Screen, nous sommes heureux de partager avec vous quelques indicateurs sur les tendances actuelles, que nous avons relevés dans le cadre de nos études de marché systématiques.

Martin Maurer

# Les fournisseurs de cloud suisses en progression



Depuis des années, le cloud est un thème prééminent sur le marché informatique. Après de nombreux pronostics d'avenir et annonces, la tendance prédominante dans les centres de données et les salles de serveurs des entreprises suisses devient de plus en plus manifeste.

Sur les 10'019 entreprises ayant communiqué à Profondia des renseignements sur leur infrastructure informatique (état janvier 2019), 8'574 utilisent encore leurs propres systèmes d'hébergement sur place (serveurs, systèmes de milieu de gamme ou mainframes). Et donc environ 14 % des entreprises travaillent donc déjà sans serveurs locaux.

### 56 % Cloud hybride

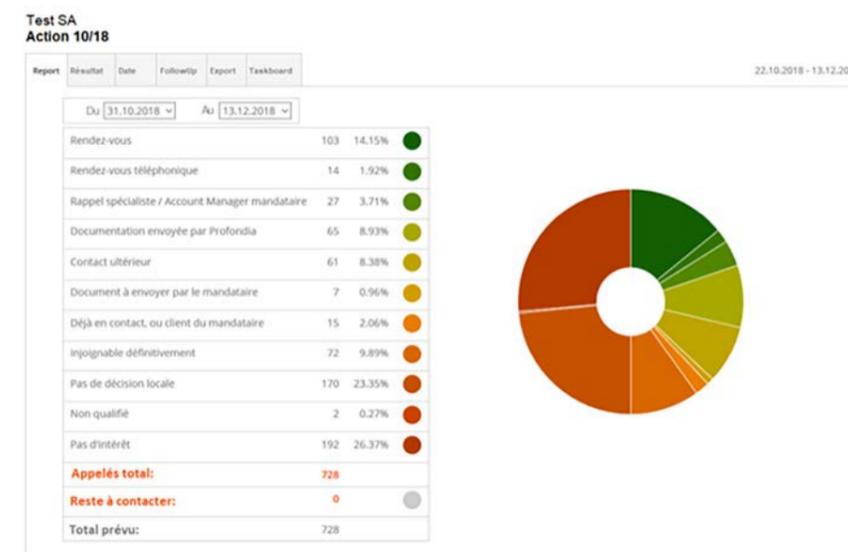
Environ 32 % des entreprises utilisent déjà les services cloud pour leurs systèmes d'hébergement (cloud computing ou Managed Cloud Server). Sur ces 3'203 entreprises, 1'802 utilisent toujours

des serveurs locaux. 56 % des entreprises utilisant la capacité informatique dans le nuage, développe ainsi une approche hybride.

### Fournisseurs de cloud (suisses) locaux impressionnants

Dans 56 % des cas, la puissance de calcul est mise à disposition dans un cloud privé par un fournisseur interne à l'entreprise. 42 % est aussi la part impressionnante des fournisseurs de cloud – souvent helvétiques – qui fournissent leurs clients avec des serveurs managés. La fameuse hégémonie des clouds hyperscale se fait encore très peu ressentir actuellement: Avec le développement des centres de données locaux, leur part – environ 2 % actuellement – devrait toutefois rapidement augmenter. En tous les cas, nous continuerons à suivre de près l'évolution future des conditions du marché.

# Lead management partout et en temps réel



Screenshot Lead-Factory

Une campagne télémarketing réussie, s'appuie sur un concept qui répond aux besoins effectifs du client, une interaction habile avec le client et un traitement ultérieur rapide et professionnel.

Depuis plusieurs années, grâce à notre portail Lead Factory, les résultats des entretiens sont directement transmis au responsable du post-traitement après la prise de contact, pour par exemple confirmer un rendez-vous de visite au client potentiel.

Dans sa nouvelle version, Lead Factory est désormais doté d'un responsive design. Cette conception adaptative permet au responsable de compte d'également voir les informations relatives aux leads fraîchement générés lorsqu'il est en déplacement, et de mettre aussitôt en route les actions qui s'imposent. La localisation du client est affichée directement sur une carte et des informations de base détaillées sur la société correspondante sont accessibles en un clic dans la base de données Userbase de Profondia.

La distribution des leads peut également être faite au cas par cas par le responsable de campagne. Par exemple, les fabricants et

les distributeurs peuvent configurer une seule campagne pour plusieurs partenaires commerciaux, puis affecter les leads individuellement aux partenaires impliqués pour le post-traitement. Bien entendu, dans ce cas également, en temps réel et avec notification correspondante par e-mail – afin d'éviter les conflits de canaux. Les résultats peuvent être décomposés en partenaires commerciaux ou gestionnaires de compte individuels grâce au cockpit de campagne graphique. Pour qu'aucun lead ne soit oublié, l'état du traitement peut être défini et suivi en un clic.

Il est maintenant possible d'afficher graphiquement les différentes étapes des campagnes de génération de leads à plusieurs niveaux. À la suite de campagnes de génération de leads en cours, nos clients ont toujours une vue d'ensemble de la phase dans laquelle se trouvent à ce moment-là les dossiers individuels de leurs clients potentiels.

Pour nous, chaque campagne est un projet individuel. C'est pourquoi nous aimons discuter de vos besoins spécifiques au cours d'un entretien personnel.



## Intégration du CRM de Userbase: Quelle interface choisir?

Afin de pouvoir utiliser les informations exhaustives sur le déploiement informatique des 13'000 plus grandes entreprises de la manière la plus ciblée et la plus efficace possible dans vos activités quotidiennes, Profondia propose différentes options d'interface pour la Userbase:

Il y a tout d'abord l'exportation traditionnelle, dans laquelle des sélections définies de manière très ciblée peuvent être exportées au format Excel ou CSV.

Avec le téléchargement, le groupe cible auquel vous êtes abonné peut être exporté dans des tableaux de données relationnelles. Outre le téléchargement différentiel, il est désormais possible de restreindre cette option par date ou à des sélections précédemment définies (p. ex. des entreprises de Suisse Romande ou des clients existants).

L'intégration d'un lien hypertexte (Deeplink) à l'URL de la Userbase est un moyen simple, mais extrêmement efficace, de connecter le CRM existant à la Userbase, car il ne nécessite qu'un rapprochement au niveau de l'entreprise. En enregistrant l'URL de la Userbase dans un champ libre du CRM, vous pouvez accéder au profil de société correspondant dans la base d'utilisateurs en un seul clic, directement à partir du CRM. Cela permet de vérifier facilement et à moindre coût si les entrées dans le CRM sont toujours à jour.

Désormais, le téléchargement complet peut également être implémenté via un service web. Le téléchargement peut être lancé directement dans le cadre d'un processus automatisé.

Afin de répondre de manière optimale à vos besoins individuels, nous nous mettons à votre disposition pour vous aider à intégrer nos données dans les processus de votre entreprise.



## Chief Digitalisation Officers / Responsables de la communication mobile et de la sécurité physique

La numérisation, la sécurité et Mobile First sont des sujets d'actualité brûlants dans l'informatique. Pas étonnant qu'ils aient également laissé des traces dans notre Userbase:

Il y a plusieurs années, nous avons commencé à identifier les personnes responsables de la définition des processus métier. L'automatisation des processus d'entreprise jouant un rôle clé dans la numérisation, elles portent désormais souvent le titre de Chief Digitalisation Officer (CDO). Depuis, nous avons déjà identifié 2'540 de ces décideurs.



Nous recensons également les responsables de la sécurité informatique depuis plusieurs années. À mesure que les exigences de sécurité augmentent, la sécurité physique des bâtiments devient de plus en plus importante. En conséquence, nous avons commencé à répertorier les responsables de la sécurité des bâtiments.

La communication mobile gagne toujours plus en importance et, avec l'introduction de la technologie 5G, elle devient encore plus prégnante pour les communications d'entreprise. Au vu des feedbacks de nos clients, nous recensons désormais aussi les responsables des communications mobiles. Nous identifions en outre des entreprises qui utilisent déjà des solutions de Mobile Device Management (MDM).

