

Regard d'experts : Alain Gorget, Directeur commercial de My Cloud Connect (MyCC), division Cloud de TIMS Systèmes

Paris, 1 novembre 2018 - Le Club des Dirigeants Réseaux & Télécoms (CDRT) est un Club d'affaires qui réunit les dirigeants d'entreprises du marché des Télécoms, des Communications Unifiées et de la Collaboration. La rubrique mensuelle « Regard d'experts » permet de mettre en avant les évolutions technologiques du marché des Télécoms et leurs impacts sur les entreprises du secteur, à travers des échanges stratégiques avec différents dirigeants, membres du Club.

L'interview du mois : Alain Gorget, Directeur commercial de My Cloud Connect (MyCC), division Cloud de TIMS Technologies

Pouvez-vous présenter votre entreprise et sa spécialité dans la chaîne de valeur de l'écosystème informatique et télécoms ?

Nous sommes une société lyonnaise qui existe depuis 30 ans. Véritable intégrateur Telecom, nous avons construit des solutions en mode hébergé, qui correspondent aux besoins actuels des entreprises. Ainsi, notre division cloud, baptisée My Cloud Connect (MyCC), commercialise depuis 4 ans des solutions de communications unifiées pour les entreprises mais également pour les intégrateurs. Aujourd'hui, TIMS regroupe 50 collaborateurs et 3000 clients actifs, pour un CA de 8,5M€ et une croissance annuelle de 20% sur ces nouvelles offres.



Quelle est votre vision de l'évolution du marché des communications d'entreprises ?

La téléphonie d'entreprise telle que nous la connaissions disparaît peu à peu. Du reste, les constructeurs ont complètement dématérialisé leurs solutions et sont aujourd'hui des éditeurs de softwares. L'avènement de la VoIP a conduit les DSI à s'emparer des projets de téléphonie, qui étaient autrefois l'apanage des services généraux. La mobilité et l'ultra-connectivité constituent désormais des enjeux majeurs pour les entreprises. Nous allons donc vers une intégration très unifiée de tous les systèmes de communication mais également une complexification technologique que les intégrateurs vont devoir appréhender.

Ressentez-vous une prise de conscience de l'arrêt prochain du RTC chez vos clients ? Si oui, pensez-vous que cela va accélérer les ventes de solutions de communications et de collaboration unifiées ?

Oui, la prise de conscience est indéniable. Avec l'arrêt du RTC, les entreprises n'auront d'autre choix que de passer à des solutions de Trunk SIP. Une migration en douceur permettra toutefois de faire évoluer leurs solutions numériques et leurs réseaux progressivement.

Pouvez-vous décrire le modèle économique de votre entreprise et la manière dont celui-ci évolue ?

Nous avons développé tout un catalogue de services autour des communications unifiées dans le cloud. Par conséquent, notre modèle repose désormais en partie sur la vente de services en mode OPEX, ce qui nous

permet d'enrichir les contrats, et d'augmenter notre matelas de revenus récurrents. Bien sûr, cette bascule ne doit pas se faire d'un seul coup vers ce nouveau modèle, mais progressivement. Il faut que la politique commerciale suive la stratégie de l'entreprise. Pour notre part, l'activité traditionnelle représente toujours 60% de notre CA.

Quelle est votre vision du rôle des intégrateurs dans la chaîne de valeur de l'écosystème informatique et télécoms ?

Il est fondamental. De plus en plus, toute l'intelligence des solutions de communications est hébergée dans des data centers sur des infrastructures IT, il ne reste finalement que les téléphones chez les clients. En revanche, ils doivent être en mesure de délivrer un ensemble de services plus large aux entreprises (infrastructure réseaux, sécurité voix & data...), de façon à devenir un point d'entrée unique. Aujourd'hui, il semble clair que les intégrateurs qui n'ont pas de composante IT dans leur savoir-faire, ni de véritable vision pour aller vers ce type de services, vont avoir des difficultés. Pour notre part, nous nous assurons de proposer un service de bout en bout sur toute la chaîne de valeur.

Comment pensez-vous que le très haut débit fixe et mobile fera évoluer vos offres dans les années à venir ?

Sur un marché où la mobilité est aujourd'hui devenue le maître-mot, nous allons vers l'homogénéisation des communications fixes et mobiles. Cette transition ne pourra se faire qu'avec le très haut débit et la démocratisation des applications de communications unifiées. Nous allons très clairement vers une fédération des services mobiles et PBX.

Comment pensez-vous que les communications unifiées favorisent la transformation numérique des entreprises ?

La transformation numérique passe aussi par les communications unifiées. Une demande sur trois de nos clients est de pouvoir intégrer à minima la voix (et d'autres médias) avec les applications métiers. Ainsi, les centres de contacts multicanal (et leur intégration applicative) font partie des vrais savoir-faire de My Cloud Connect.

Selon vous, quand et pourquoi les entreprises doivent elles passer aux communications unifiées ?

Tout de suite ! C'est une évidence. Les bénéfices sont multiples pour l'entreprise même si le ROI n'est pas immédiat. Bien sûr, le passage au Trunk SIP et à la VoIP peuvent constituer une première étape, déjà source d'économies. Ensuite, l'évolution vers les communications unifiées prend tout son sens.

A propos du CDRT

Le CDRT est un club d'affaires, créé en 2012, qui a pour objectif de réunir les acteurs de la convergence informatique et télécoms, faciliter le networking et apporter un éclairage d'experts sur les sujets d'actualité. Il permet d'échanger et partager des expériences avec l'ensemble des acteurs de l'écosystème informatique et télécoms, créer des synergies Business en toute bienveillance, anticiper les évolutions du marché et des usages et participer à la promotion des Communications Unifiées.

Le CDRT compte 150 membres dirigeants, représentant les différents acteurs de l'écosystème des Communications Unifiées, intégrateurs, opérateurs, éditeurs et équipementiers.