



TERRA COMPUTER INVITE SES PARTENAIRES

Petite déception pour **Ben Gayer** (photo), le vibrant directeur général de Terra Computer France, filiale du groupe Wortmann. Les roadshows prévus sur l'année 2015 n'auront pas lieu. Plusieurs raisons sont avancées, dont celle de coûts jugés prohibitifs, mais aussi « la disponibilité de l'équipe, qui ne peut pas être partout à la fois ». Pour autant, ce projet n'est pas abandonné. Il se réalisera « à moyen

terme ». Dans l'immédiat, les partenaires seront conviés au siège de Hüllhorst, dans le nord de l'Allemagne, pour visiter l'usine et le data center. Un autre voyage est prévu à Strasbourg, siège de la filiale française, afin de célébrer, comme il se doit, les dix ans de cette entité. Chez Terra, l'ambiance est donc toujours à l'optimisme. « La volonté de recruter de nouveaux partenaires revendeurs est intacte », renchérit Ben Gayer.



PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL ÉLARGI POUR L'ERP WAVESOFT

Après Montpellier, Annecy et Nantes, l'éditeur d'ERP Wavesoft veut renforcer ses bureaux franciliens d'Orsay. Il entend aussi procéder à des recrutements ciblés pour étoffer l'équipe. Mais c'est surtout sur le plan stratégique qu'Éric Orenes (photo), directeur commercial, se place car il attend beaucoup de sa version 17. « Le périmètre fonctionnel de notre solution a été élargi à la mobilité et à la synchronisation des données. » Autre sujet de satisfaction, Éric Orenes tire un bilan positif de l'installation de son ERP chez Obut, à Saint-Bonnet-le Château, près de Saint-Étienne puisque « cette entreprise est entrée dans sa phase de retour sur investissement. »



XIVO CLOUD, UNE PRIORITÉ POUR AVENCALL

Chez Avencall, 2015 sera marquée par l'accélération du développement commercial auprès de ses distributeurs certifiés ayant adopté la solution XiVO et son modèle économique open source. Rappelons que l'appliance de communications unifiées XiVO fournit un certain nombre d'avantages dont la facilité d'administration, l'ouverture vers les applications tierces – telle la messagerie BlueMind – ou sa totale indépendance vis-à-vis des fabricants. « En 2015, nous allons accélérer le développement commercial auprès de notre réseau de notre offre XiVO Cloud. Avec cette solution, nous souhaitons banaliser l'accès aux applications de communication pour l'ensemble des utilisateurs », souligne avec

Avencall



enthousiasme **Paulo Ferreira Lopes** (photo), directeur commercial des ventes indirectes chez Avencall.

AVEC LA V9 D'ISTRA, CENTILE FACILITE LA GESTION DES COMMUNICATIONS UNIFIÉES

Avec la version 9 d'Istra, Centile fait évoluer sa plate-forme de communications unifiées qui, rappelons-le, vise en priorité les opérateurs. « Avec cette nouvelle version, nous mettons l'accent sur la simplicité d'utilisation. Ainsi, il n'est pas nécessaire d'être un expert pour gérer la téléphonie : notre objectif est que chacun soit capable d'autogérer la téléphonie en toute simplicité », indique Bertrand Pourcelot, directeur général de l'éditeur Centile. Parmi les fonctions innovantes de cette mouture, on trouve la nouvelle application myIstra qui couvre tous les besoins des utilisateurs d'entreprise, de la téléphonie simple aux communications unifiées (collaboration, intégration CRM...) sur tous types de terminaux et myIstraCRM qui est une extension connecteur Salesforce. Avec ce connecteur, l'utilisateur passe un appel en un clic et consulte une montée de fiche clients sur appels entrants afin d'augmenter sa productivité.

RIELLO UPS GARANTIT DES MARGES SIGNIFICATIVES SUR LES PETITS ONDULEURS

D'origine italienne, le fabricant d'onduleurs Riello UPS intervient depuis le bureau jusqu'au data center. Mais surtout, il se présente comme le dernier acteur indépendant du marché. « Et si on regarde qui figure parmi les quatre premiers

de la profession, on constate clairement que nous sommes la seule entreprise familiale », précise Rudy Vervant, responsable marketing France. Quant à la politique commerciale, elle reste constante. « Nous ne recherchons pas forcément les revendeurs adeptes des prix bas

et des marges fortes. Mais sur les onduleurs de petite taille, nous sommes capables de garantir des marges importantes ». Ce pragmatisme est d'autant plus facile à mettre en œuvre que, non coté en bourse, le groupe n'a de comptes à rendre à personne.