



*vous communique*

## **IT Partners 2020 - OpenIP dévoile son ambition à travers son nouveau Programme Partenaires et intensifie son engagement auprès du Channel**

*« Profitez du décollage du marché des télécoms pour accompagner vos clients dans leur transformation numérique »*

**RDV Stand R26**

*Paris, le 25 février 2020 -*

OpenIP, opérateur de télécommunications qui développe et package ses propres solutions de communications unifiées et de voix sur IP pour entreprises, participera cette année à son 10<sup>ème</sup> salon IT Partners. L'opérateur va profiter de cette occasion pour lancer son nouveau programme partenaires et réaffirmer sa stratégie 100% indirect et son engagement à proposer à son réseau de distribution des solutions packagées prêtes à être déployées.

Sur le marché du business technologique, les télécommunications et le travail collaboratif sont le facteur déterminant pour le succès des entreprises. Dans un écosystème qui connaît une évolution sans précédent, les partenaires, intégrateurs et distributeurs, vont pouvoir bénéficier d'opportunités inédites. Des échéances structurantes comme le développement du très haut débit et la fin du RTC ouvrent des perspectives de marché prometteuses. La digitalisation des entreprises, et l'adoption du modèle dans le Cloud, conduit au développement des outils de communication unifiée et de collaboration, ce qui favorise la mobilité et augmente l'attractivité des entreprises.

### **Un programme partenaires inédit**

Pour exploiter ces opportunités, OpenIP propose à ses partenaires une catalogue IT, Télécoms & Cloud complet disponible sur sa plateforme e-business MyOpenIP. A l'aide de cette plateforme personnalisable le partenaire peut construire, vendre, déployer et facturer des offres packagées à ses clients Entreprises. Le programme partenaires mis en place a pour vocation d'accompagner les partenaires à tous les stades, de la formation initiale au support après-vente, en passant par le packaging des offres et le lancement commercial. Ce programme a été conçu comme un plan

d'accompagnement du partenaire dans la gestion de ses compétences et de son business.

Il permet en outre une montée en puissance avec une aide en direct et un accompagnement chez le client lorsque cela s'avère nécessaire. Destiné à récompenser les partenaires les plus constants, il permet de bénéficier de promotions motivantes.

Ce nouveau programme répond à un constat simple : le marché évolue très vite et les besoins des entreprises aussi. Pour que son réseau de partenaires reste à jour sur les évolutions technologiques, OpenIP investit dans ce programme de formation en continu. Les principes de ce programme partenaires se présentent comme suit :

- Accompagnement du partenaire dans son développement
- Avantages et devoirs adaptés à son niveau de performance
  - Promotions
  - Ressources/moyens
  - Support
  - Formations
  - Engagement sur un plan de développement
  - Respect des objectifs
  - Prévision des ventes
- Accompagnement dédié pour tous les grades
- Attribution d'un statut selon les revenus récurrents
  - Récurrent mensuel pour les Ambassadeurs
  - Chiffre d'affaires pour les Opérateurs
  - Hors frais d'accès aux services et minutes
- Réévaluation des statuts tous les 6 mois

En fonction du niveau d'engagement, le programme partenaires propose deux types de partenariats :

➤ **Ambassadeurs**

- Vous commercialisez le catalogue d'offres OpenIP
- Vous êtes l'interlocuteur de proximité de vos clients pour le déploiement et la maintenance
- Vous percevez des commissions sur l'ensemble des services facturés à vos clients

➤ **Opérateurs**

- Vous devenez l'opérateur de vos clients
- Vous bénéficiez de notre catalogue pour construire vos offres de services
- Vous pouvez créer une e-boutique à vos couleurs
- Vous gérez la facturation de vos clients avec MyOpenIP ou un logiciel tiers

... Et quatre statuts :

➤ **Starter Partner**

➤ **Access Partner**

➤ **Business Partner**

## ➤ Premium Partner

### **Un catalogue d'offres complet**

Pour exploiter ces opportunités de marché, OpenIP propose à ses partenaires un catalogue complet, qui leur permet d'adresser un large éventail d'exigences, et satisfaire les besoins d'organisations, publiques et privées, de toutes tailles. La transformation numérique des entreprises et l'adoption des applications dans le Cloud ont marqué l'avènement de la mobilité des collaborateurs. Plus de la moitié des employés affirme travailler à distance via des appareils mobiles. Pour répondre à ce besoin, OpenIP a complété son catalogue par une offre mobile sans engagement, baptisée OpenSIM. Livré avec une gestion autonome des cartes Sim, OpenSIM fonctionne sur les réseaux des trois opérateurs du marché français : Orange, SFR et Bouygues.

L'offre fibre d'OpenIP donne accès à 11 millions de prises connectées à tous les constructeurs du marché et à des tarifs compétitifs. Pour faciliter sa gestion au quotidien et minimiser les coûts opérationnels, elle est accompagnée d'une interface de pilotage en temps réel, MyOpenIP. Cette application qui numérise l'ensemble du parcours client permet au partenaire de gérer le cycle de vie du client de bout en bout : devis, commande, suivi, analyse, support et facturation. Tout est automatisé et transparent.

### **Construire un leader européen des communications unifiées et sécurisées**

Le rapprochement d'OpenIP avec Destiny et l'ambition et les moyens du groupe à l'échelle européenne, permettent à OpenIP de se structurer pour faire évoluer ses offres, enrichir sa plateforme MyOpenIP, intégrer de nouveaux collaborateurs en maintenant une culture d'entreprise agile, plus à même de profiter des opportunités du moment.

Pour cela, OpenIP a mis en place une organisation interne structurée pour générer et absorber le flux des demandes entrantes. Le nouveau programme Partenaires fait également partie de ces outils internes.

En externe, l'opérateur a toujours distribué ses offres aux petites et moyennes entreprises sur un modèle de vente indirect et entend perpétuer ce modèle à l'avenir. C'est la raison pour laquelle OpenIP a toujours investi dans l'inbound marketing et continuera à le faire, pour soutenir l'effort commercial de ses partenaires.

OpenIP entend aussi exploiter les opportunités de croissance que propose un marché des télécoms, en pleine vague de consolidation. « *Cet écosystème très morcelé va connaître une consolidation sans précédent* », précise Laurent Silvestri, PDG

d'OpenIP. Pour pouvoir répondre aux besoins des entreprises et des collectivités en pleine mutation digitale, OpenIP adopte une stratégie de conquête qui repose sur deux piliers : une organisation calibrée pour s'adapter à la croissance de la demande et aux évolutions technologiques, et une stratégie de croissance externe pour développer ses capacités de réponse aux besoins du marché.

*« Nous allons annoncer des acquisitions dans les mois qui viennent, annonce Laurent Silvestri. OpenIP entend être un acteur actif sur ce marché et faire profiter ses partenaires des opportunités qui ne manqueront pas de se présenter à l'avenir ».*

### **A propos d'OpenIP**

*Créé en Juin 2005, OpenIP est un Opérateur Télécoms, spécialiste des solutions de Communications Unifiées pour les entreprises. OpenIP possède ses propres infrastructures Voix/Internet/Cloud, et dispose d'une expertise unique des technologies SIP.*

*OpenIP propose à plus de 1300 partenaires un catalogue de services Télécoms, IT & Cloud unique permettant d'offrir aux entreprises une approche unique associant expertise technique et accompagnement commercial de proximité.*

*OpenIP édite et distribue l'application MyOpenIP, une plateforme e-business qui digitalise l'ensemble du parcours client dans le cadre de la commercialisation de ses services : éligibilité, devis, commande en ligne, suivi de livraison, monitoring & paramétrage des services, ticketing et facturation.*

*En Décembre 2019, OpenIP s'est associé au groupe belge Destiny afin de constituer un leader européen des communications unifiées et sécurisées, et ceci avec le soutien du fond d'investissement Apax France. Dans son ensemble, le groupe accompagne 25 000 entreprises et compte plus de 300 employés présents en France, en Belgique et aux Pays-Bas, pour un chiffre d'affaires consolidé de 82 millions d'euros en 2019.*

*Pour plus d'informations : [www.openip.fr](http://www.openip.fr)*

### **Contacts de presse pour en savoir plus :**

Come Up : Fabienne Yvonnou – Tel.: 06 76 38 54 00 - [fabienne@come-up.com](mailto:fabienne@come-up.com)

OpenIP : Eléonore Bardet – Resp. Marketing & Communication, Tél.: +33 (0)1 84 78 78 80 - [marketing@openip.fr](mailto:marketing@openip.fr)