



Le nouvel acheteur de solutions informatiques

Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Infobrief IDC, sponsorisée par Cisco | mars 2015

Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Aujourd'hui, le nouvel acheteur de technologies est **Le directeur commercial**



Les acheteurs de technologies sont majoritairement des responsables commerciaux ou des chefs des ventes



Dans la plupart des économies développées, les budgets des départements autres qu'informatique (IT) sont à l'origine de presque 70% des dépenses technologiques



Les acheteurs veulent voir des résultats et augmenter le chiffre d'affaires, la rentabilité, la productivité et le retour sur investissement.

Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud



Les responsables sont à l'aise avec la technologie, ont les moyens de leurs ambitions grâce au cloud et sont conscients de l'enjeu

Les achats de technologies par les services commerciaux ont augmenté parce que

38% Mon domaine fonctionnel est de plus en plus **tourné vers la technologie** et nous sommes tout à fait à l'aise dans la gestion de nos propres projets IT

33% Notre service IT a du mal à satisfaire les besoins liés à notre activité en raison de l'exigence d'intégration des nouvelles technologies dans les **anciens systèmes informatiques**

36% Le lien entre technologie et résultats se renforce et **l'urgence** de mettre en place de nouveaux projets technologiques se fait ressentir pour mon activité

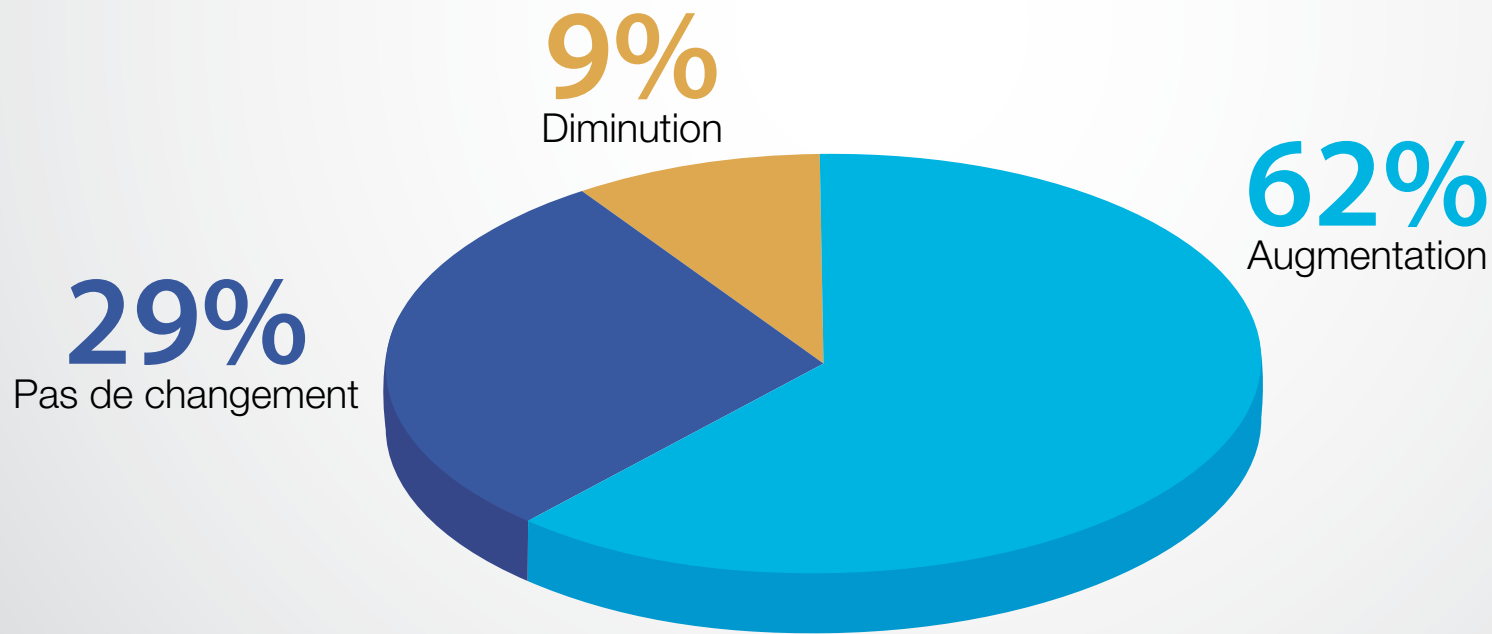
27% Nous accédons plus facilement aux technologies grâce au **cloud computing**.

Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Il y a un nouvel acheteur de solutions technologiques et c'est définitif



62% des personnes interrogées pensent que les départements commerciaux augmenteront leur budget IT d'ici 2 ans.

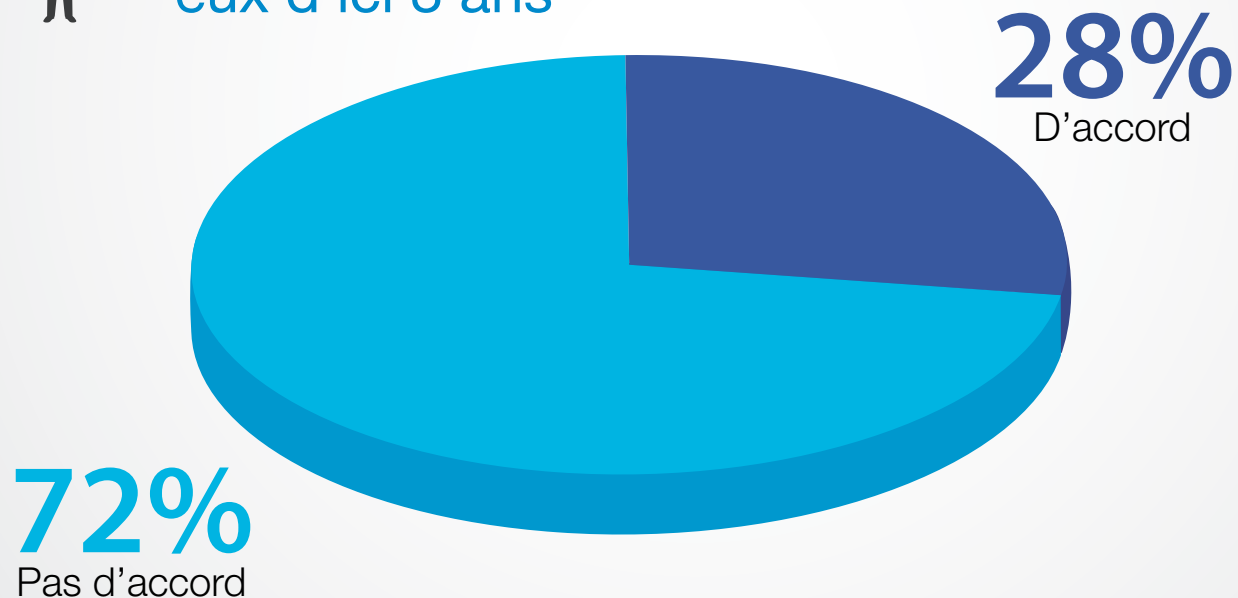


Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Ce n'est pas forcément une mauvaise nouvelle pour l'IT



72% des personnes interrogées travaillant dans un département commercial ne sont pas d'accord avec l'idée que le service IT sera moins intéressant pour eux d'ici 3 ans

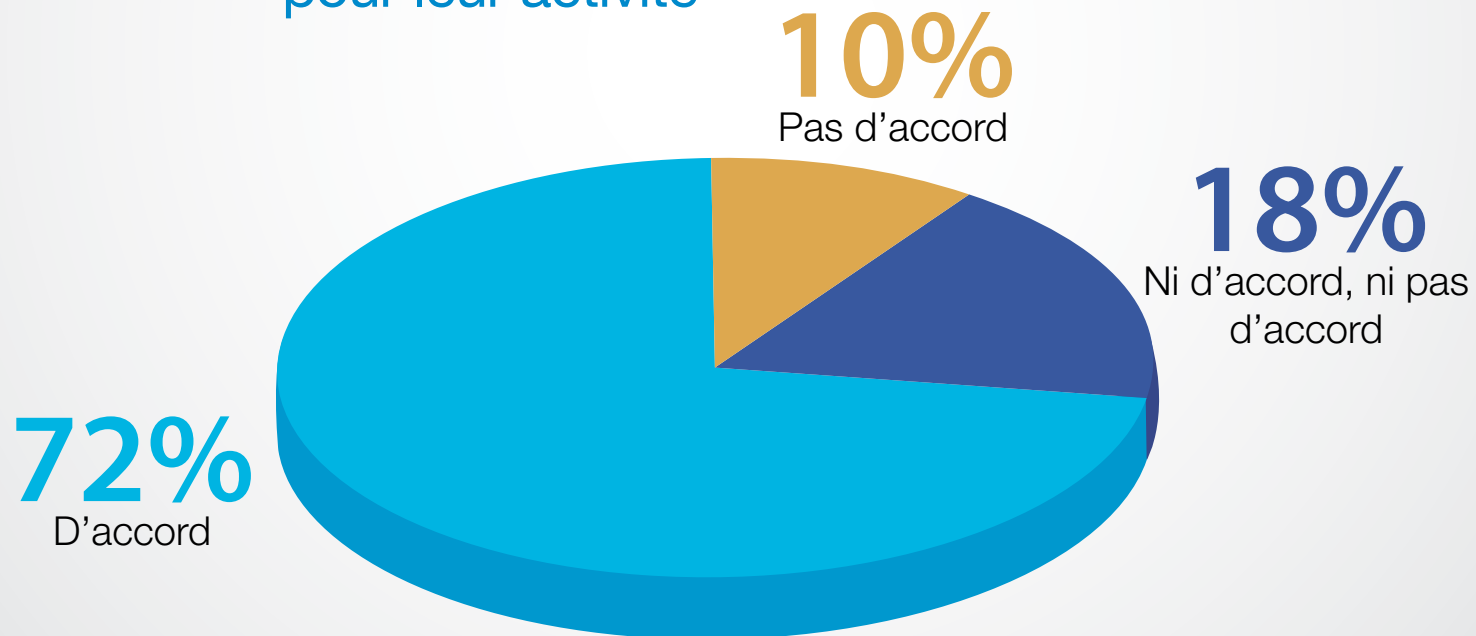


Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Quel est le rôle de l'IT dans ce contexte où les services commerciaux prennent les décisions ? C'est un partenaire précieux.



Contrairement à il y a 3 ans, 72% des personnes interrogées travaillant dans un service commercial déclarent que l'IT est devenu un partenaire précieux pour leur activité

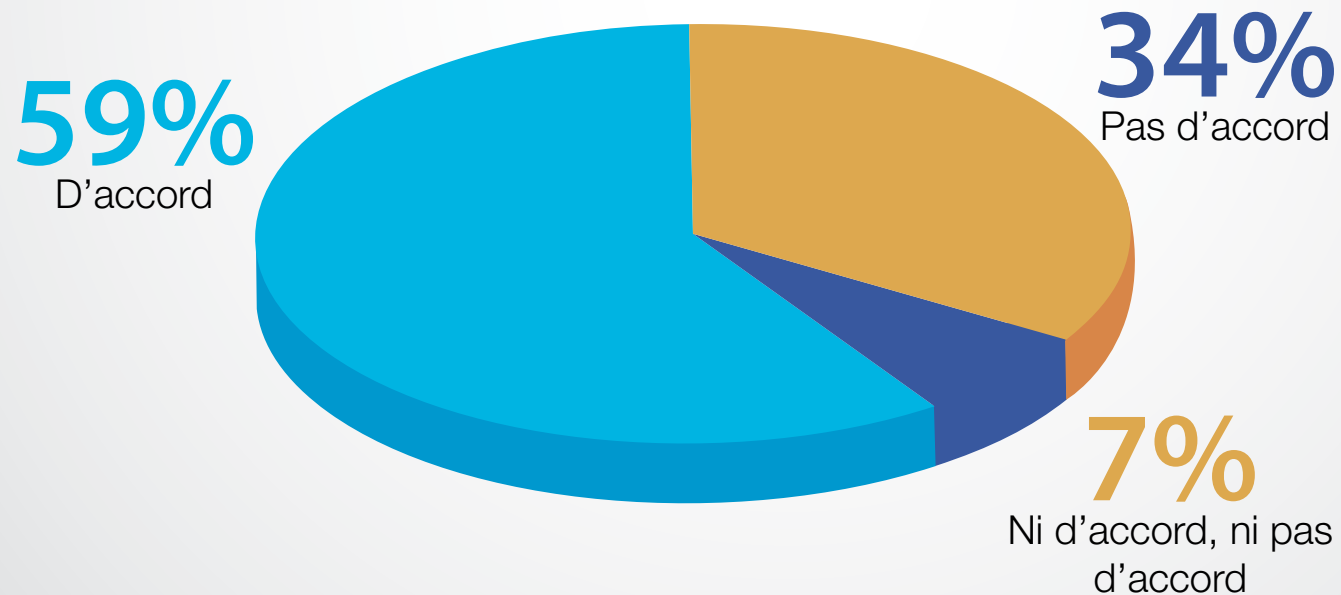


Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Les services commerciaux souhaitent que le département IT devienne leur prestataire de services



59% des personnes interrogées travaillant dans une Ligne d'affaires pensent que la tâche du Directeur Informatique s'articulera autour de la gestion des clouds, des consultants et autres prestataires de services IT.



Les lignes d'affaires adoptent les technologies Cloud

Les DSI tournés vers l'avenir se préparent à cette opportunité

Pour les DSI, le fait que les services commerciaux décident de leurs achats IT est une opportunité ; les 2 grands objectifs pour 2015 se construisent autour d'une relation réussie avec les services commerciaux



Les clés pour une relation réussie entre le département IT et les services commerciaux

1. Faciliter l'utilisation des technologies

« Simplifier et standardiser les technologies » – **54 %**

2. Construire des relations

« Établir un partenariat plus fort avec les services commerciaux » – **37 %**

3. Améliorer l'implication

« Intégrer plus efficacement avec les services commerciaux » – **33 %**

4. Préparer le succès

« Favoriser les bénéfices immédiats pour les services commerciaux » – **31 %**