

Fournisseurs Tech : 5 leviers de croissance

La massification du travail à distance et les tensions commerciales mondiales persistantes vont bousculer l'activité des fournisseurs de technologie et de services (TSP).

Certains s'en sortiront mieux que d'autres d'ici 2025. Comment ?

Le cabinet d'études [Gartner](#) a livré les 5 pistes suivantes :

Marchés mondiaux, clients, modèles...

1. S'adapter aux marchés mondiaux sous tension >

Feutrées ou offensives, les tensions commerciales entre différents blocs (États-Unis, Chine, Union européenne...) vont perdurer. Les fournisseurs qui ciblent les marchés mondiaux devront s'adapter. Selon Gartner, ils n'ont pas d'autre choix que d'intégrer ces bouleversements dans leurs modèles commerciaux et opérationnels.

Ils devront faire de même avec le [télétravail](#).

Certes, la massification du travail à distance et la numérisation des interactions présentent de nombreux avantages pour les prestataires. La réduction des frais de déplacement et la réactivité « accrue » d'acheteurs IT figurent parmi les bénéfices attendus.

Mais l'isolement et le déficit de communication pourraient épuiser plus d'un télétravailleur sur deux à horizon 2025, prévoit Gartner. Les fournisseurs ont intérêt à adapter leur gestion des talents pour atténuer ce risque qui pèse à la fois sur leurs équipes, les acheteurs et les clients finaux, selon la société d'analystes.

2. Répondre à l'évolution des attentes des clients >

Les acheteurs de départements métiers devraient réaliser plus de transactions que d'autres ces prochaines années, en particulier dans les produits et plateformes cloud, l'automatisation et les interactions en ligne, a souligné le cabinet américain.

Les partenariats entre fournisseurs devraient permettre de répondre aux exigences variées de marchés verticaux. Le processus de fidélisation et de renouvellement de la clientèle passe aussi par des « preuves de valeur ajoutée » des technologies sélectionnées, avant et après-vente.

3. Prioriser les technologies émergentes >

Identité numérique, architecture composable, intelligence artificielle, confiance algorithmique ou encore DNA Computing. Les fournisseurs ont intérêt à prioriser et à investir les [technologies « émergentes »](#) qui leur permettront de gagner de nouveaux marchés et de se distinguer.

4. Affronter les nouveaux entrants >

À une époque où « chaque entreprise est une entreprise technologique », la concurrence augmente

entre « mégavendeurs, fournisseurs, responsables produit et utilisateurs métiers », ont souligné les analystes du Gartner.

Pour appréhender la dynamique du marché et des cycles de développement applicatif à venir, les fournisseurs de technologie et de services doivent donc affûter leur veille concurrentielle. Ils affronteront de nouveaux concurrents et innoveront pour rester compétitifs.

5. Renouveler les modèles commerciaux >

Le [cloud](#) l'emporte.

Gartner prévoit que d'ici 2025, 50% du chiffre d'affaires des principaux fournisseurs de technologie à la croissance la plus rapide émaneront de modèles génératifs ou de plateformes commerciales tirant parti du cloud computing.

(crédit photo © Shutterstock)