



wainhouse  
real.objective.insight.

# Trouver le bon partenaire pour la visioconférence dans un monde de fournisseurs de technologies

Un cadre pratique pour la sélection d'une solution  
de visioconférence pour la prochaine phase  
du lieu de travail moderne

Livre blanc sponsorisé par:

**logitech**

## Hier et aujourd'hui: la visioconférence prouve sa valeur

Même avant le déclenchement de la pandémie en 2020, la visioconférence devenait un outil vital pour le lieu de travail moderne. Au niveau professionnel, la visioconférence a montré qu'elle pouvait aider à atteindre différents objectifs, comme l'engagement des employés, la réduction des coûts et l'amélioration des communications. Pour les individus, il était clair que la visioconférence encourageait la productivité en enrichissant les réunions. Lors d'un sondage Wainhouse Research mené sur 1 400 participants, l'attente principale envers la visioconférence était de rendre leur travail plus efficace.<sup>1</sup> Ils ont imaginé l'interaction face-à-face permettant d'inspirer une collaboration plus réfléchie, d'encourager des communications claires et de créer des liens plus authentiques entre les humains.



### QUELLES SONT LES ATTENTES DE VOS UTILISATEURS FINAUX ENVERS LA VISIOCONFÉRENCE?

Lors d'un sondage Wainhouse de 2019, l'attente principale des utilisateurs finaux envers la visioconférence était de travailler plus efficacement.

En contrepartie, toutes ces raisons ont été pensées pour améliorer le résultat de la réunion. Cette attente envers de meilleures réunions s'étendait à tous les espaces de travail. Des bureaux personnels aux solutions pour salles équipées de dispositifs AV, la visioconférence aidait les équipes à améliorer la productivité des réunions, peu importe où se trouvaient les collègues.

Cependant, le véritable potentiel de la visioconférence a été mis en lumière début 2020. Au mois d'avril, quelques semaines seulement après le début de la pandémie de COVID-19, la part de la population travaillant à domicile en Europe a été multipliée par 8, et est passée d'environ 5 à 40 %.<sup>2</sup> De même, plus des deux tiers des employés américains travaillaient désormais de chez eux.<sup>3</sup> Les employés essayaient de garder le contact avec leurs collègues, tandis que les dirigeants essayaient de continuer à faire avancer leurs entreprises. Comme l'on pouvait s'y attendre, le monde s'est tourné vers la visioconférence pour naviguer dans ces eaux inconnues, et l'adoption de la visioconférence, qui progressait déjà dans les entreprises actuelles, s'est accélérée de cinq à huit ans.

La visioconférence est sans aucun doute entrée dans une nouvelle ère d'importance. Pour de nombreuses entreprises, la vidéo, qui n'était qu'une simple automatisation de l'activité, a été intégrée dans l'activité et peut même devenir l'activité.

## Comment votre solution de visioconférence s'en est-elle sortie durant cette période?

Soutenus par l'augmentation exponentielle des utilisateurs finaux et des cas d'utilisation inattendus, les décideurs informatiques ont pu voir comment les solutions de visioconférence qu'ils avaient choisi s'adaptaient à la dynamique de la situation actuelle. Certains s'en sont bien sortis, mais ce n'est pas le cas pour tous. De nombreux décideurs informatiques ont remarqué que certains fournisseurs étaient tout simplement incapables de fournir une valeur ajoutée dans une situation fluide, où les besoins professionnels étaient susceptibles de changer.

Mais tout n'est pas perdu. Wainhouse croit que cette fenêtre de transformation très réduite a permis aux décideurs informatiques de mieux définir ce dont ils ont vraiment besoin grâce aux technologies de visioconférence. Idéalement, les fournisseurs ne doivent pas se contenter de fournir la vidéo. Au lieu de cela, ils doivent soutenir les décideurs informatiques en tant que partenaire technologique fiable, et être capables d'aider les entreprises à prospérer dans la "nouvelle norme" de notre expérience de travail moderne.

Qu'est-ce qui distingue un partenaire technologique d'un fournisseur? Si l'on s'en tient aux définitions, un partenaire va plus loin que le fournisseur et ne se contente pas seulement de répondre aux spécifications de base (par exemple, la vidéo et l'audio et un certain niveau de prix) mais contribue à atteindre vos objectifs plus ambitieux.

Mais comment un décideur informatique peut-il concrétiser cette vision? Ce n'est pas comme si vous pouviez ajouter la mention "le fournisseur doit créer de la valeur pour l'entreprise" dans votre appel d'offres et vous attendre

à recevoir des réponses pertinentes. À cette fin, Wainhouse a créé le cadre suivant pour aider à transformer ces idées ambitieuses en une réalité pratique et possible.

## Le cadre des acteurs clés pour la sélection d'une solution de visioconférence

D'après l'expérience de Wainhouse, même si chaque organisation est différente, la première étape pour sélectionner un fournisseur consiste à filtrer vos options à l'aide d'une première ligne de validation efficace avant de passer du temps et de dépenser de l'énergie sur des analyses approfondies. Pour ce faire, Wainhouse a conçu un cadre des acteurs clés pour aider les décideurs informatiques à déterminer dans quelle mesure un fournisseur de visioconférence satisfait aux exigences basiques sur le papier ou dépasse ces exigences connues et agit véritablement comme un partenaire fiable.

Notre cadre vous aide donc à évaluer les capacités d'un fournisseur de visioconférence par rapport aux besoins de quatre acteurs clés. Pour chaque groupe, nous identifions un thème central et proposons une série de questions vous aidant à évaluer vos besoins professionnels. Lorsque vous étudiez le cadre, nous vous encourageons à ne pas vous limiter aux réponses immédiates et à trouver des exemples expliquant comment le fournisseur peut offrir une valeur ajoutée à vos acteurs.

Plus important encore, nous avons élaboré ce cadre en gardant le futur du travail à l'esprit et, le cas échéant, nous expliquons comment le COVID-19 affecte ces acteurs.

Ces quatre acteurs et leurs attributs principaux sont les suivants: l'entreprise et son besoin d'adaptation, les utilisateurs finaux et leur désir d'engagement, les administrateurs informatiques et leurs exigences en matière de support, et les acheteurs informatiques devant acheter.



N'oubliez pas que ce cadre sert seulement de filtre initial pour la technologie de visioconférence. Cependant, si un candidat fournisseur peut montrer comment il dépasse ces exigences, il mérite probablement que l'on s'attarde un peu sur son cas.



## L'entreprise en tant qu'acteur clé – de quelles capacités votre entreprise a-t-elle besoin aujourd'hui? Comment peuvent-elles changer?

Cette question se concentre sur la capacité du portefeuille du partenaire à gérer les besoins de l'entreprise lors de son adaptation aux changements opérationnels. Il n'y a pas si longtemps, un décideur informatique se contentait de voir si le fournisseur offrait des solutions pour des petites, moyennes et grandes salles de conférence. À cette époque, un vendeur remarquable était également en mesure de gérer les espaces de travail à distance. Aujourd'hui, il faut inclure l'option des futurs espaces de travail hybrides, qui continueront à évoluer à mesure que les employés retournent au bureau.

L'espace de travail n'est qu'un secteur de changement rapide parmi tant d'autres. Vous devriez également comprendre comment les dispositifs fonctionnent avec vos autres investissements UC, et savoir si le fournisseur vous enferme dans un service de visioconférence avec des options restrictives concernant le changement de solution dans le futur.



### SUJETS DE CONVERSATION



### Fournisseur (SATISFAIT AUX EXIGENCES)



### Partenaire (DÉPASSE LES EXIGENCES)

**Le fournisseur possède-t-il un portefeuille venant étayer un large éventail d'espaces de travail, comme les espaces de groupes, les petites salles de conférence, le bureau à domicile et les espaces mobiles?**

- Le fournisseur couvre les espaces de travail courants, mais ne possède pas de produits pour les autres zones. Modernise les produits actuels pour les rendre compatibles avec les nouveaux espaces de travail.

- Possède des produits sur mesure pour la maison, le bureau, les installations hybrides et mobiles.

**Les dispositifs de visioconférence fonctionnent-ils avec ma solution UC actuelle?**

- Fonctionne avec mes suites UC, mais peut ne pas être certifié par la suite UC.

- Certifié par la suite UC en tant que partenaire pour les solutions.

**Les dispositifs de visioconférence sont-ils associés à un unique service de visioconférence ou à une unique suite UC?**

- Le matériel est limité à un unique service de visioconférence.
- Le fournisseur ne vous permet pas de changer de service de visioconférence.

- Le matériel du partenaire est prêt à l'emploi pour un service de visioconférence, mais peut également être fourni pour d'autres services de visioconférences si tel est votre choix.

**Quel est le processus à suivre pour passer à un autre service de visioconférence ou à une autre suite UC?**

**Point à retenir** – examinez un portefeuille de solutions pour salle et bureau avec un rapport qualité-prix large pour vous aider à offrir les bonnes solutions pour le bon espace. Si vous vous concentrez exclusivement sur les solutions vidéo à bas prix, elles peuvent ne pas s'adapter à votre organisation. Les fonctionnalités des solutions haut de gamme ne sont peut-être pas nécessaires partout, et si elles sont utilisées pour tous les espaces de travail, vous pourriez bien dépenser trop d'argent. Les décideurs informatiques doivent également faire attention au "verrouillage" de service de visioconférence, où les dispositifs peuvent seulement être utilisés avec un faible nombre de services de visioconférence.



### AVEZ-VOUS BESOIN D'UNE FLEXIBILITÉ UC?

Le sondage 2019 de Wainhouse concernant les décideurs informatiques des plus grandes entreprises a révélé qu'elles disposaient d'au moins **trois fournisseurs de solutions de réunion différentes** au sein de leur environnement.



## Les utilisateurs finaux en tant qu'acteur clé – Que faudra-t-il pour mettre en place et encourager l'utilisation de ces solutions?

Cet axe de réflexion se concentre sur les utilisateurs finaux et explique comment mobiliser ce groupe et accélérer l'adoption de technologies de visioconférence. Dans de nombreux cas, cela se résume à savoir si la solution est conviviale pour l'utilisateur final.



### SUJETS DE CONVERSATION



### FOURNISSEUR (SATISFAIT AUX EXIGENCES)



### PARTENAIRE (DÉPASSE LES EXIGENCES)

<p><b>À quel point l'utilisateur final connaît-il la marque?</b></p> <p><b>Possède-t-il une expérience directe avec d'autres produits de ce fournisseur?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les utilisateurs finaux connaissent peut-être la marque, mais ne l'utilisent pas dans d'autres secteurs de leur travail.</li> <li>• Par exemple, ils voient seulement la marque dans les grandes salles de conférence.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les utilisateurs finaux connaissent la marque, car ils la voient et l'utilisent dans différents espaces de travail, que ce soit au bureau et en télétravail.</li> </ul>
<p><b>Quelle formation ou quelles consignes sont nécessaires pour qu'un utilisateur débutant puisse démarrer?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'interface utilisateur (UI) est unique pour les solutions pour salle, et par conséquent, nécessite une certaine formation pour améliorer la connaissance de celle-ci.</li> <li>• Le fournisseur complète les instructions données en ajoutant des instructions dans la salle ou à l'écran.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les dispositifs partenaires utilisent des interfaces utilisateur natives pour le service de visioconférence que vous choisissez.</li> <li>• Par conséquent, les solutions pour salle ne nécessitent que peu de formation car les flux de travail des tâches, comme le démarrage d'une réunion ou le partage de contenu, sont courants, que ce soit au bureau et en réunion.</li> </ul>
<p><b>Que doit faire l'utilisateur final pour régler l'audio ou la caméra pour des réunions dans différentes conditions?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits du fournisseur offrent des options de réglage manuel au cours de l'appel ou utilisent une technologie de réglage automatique, mais les participants à la réunion le remarquent.</li> <li>• Les exemples incluent notamment le réglage des caméras saccadées ou des niveaux de microphone irréguliers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les dispositifs partenaire incluent des technologies "intelligentes" qui effectuent automatiquement les réglages.</li> <li>• Cela inclut par exemple les caméras qui cadrent automatiquement le groupe dans la salle avec des transitions fluides, ou des microphones dotés de la technologie Beamforming, permettant d'entendre tout le monde de la même manière.</li> </ul>
<p><b>Dans les salles de réunion, quels sont les différents dispositifs qu'un utilisateur final peut utiliser pour contrôler un appel de visioconférence?</b></p> <p><b>Sont-ils accessibles ou intimidants?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le contrôle de la salle est limité à une unique option, comme une télécommande.</li> <li>• Bien souvent, toutes les actions contrôlées par la télécommandes sont visibles par toute la salle sur l'écran, et créent ainsi une situation stressante pour la personne utilisant la télécommande.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les responsables des réunions disposent de diverses options leur permettant de gérer la réunion, notamment des commandes de table, qui permettent de gérer la réunion plus discrètement et de masquer ces actions pour le reste de la salle.</li> </ul>

**Point à retenir** – la convivialité du matériel de visioconférence est une attente fondamentale. Les dispositifs doivent être conviviaux et posséder un fonctionnement intuitif. De plus, les solutions pour salle doivent offrir de nombreuses possibilités de contrôle des systèmes, grâce à des commandes sur la table ou des dispositifs personnels.

Plus important, le flux de travail et les interfaces utilisateur doivent être similaires entre les espaces de visioconférence. Des bureaux aux salles de conférences en passant par les espaces de travail mobiles, un bon partenaire technologie mettra des interfaces communes, afin que les utilisateurs finaux puissent utiliser la technologie sereinement.

**Contexte du COVID-19** – Alors que les employés retournent au bureau selon des arrangements hybrides, le monde fait de plus en plus attention à la sécurité et à l'hygiène. Dans les salles de conférence, cela est possible grâce à des fonctionnalités sur les dispositifs, telles que des commandes intelligentes pour les caméras et des commandes vocales réduisant la nécessité de toucher des surfaces partagées. Si ces fonctionnalités sont importantes pour vos acteurs, assurez-vous qu'elles sont également conviviales.



**L'ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS EST-IL IMPORTANT?**

Une étude menée par la Kenan-Flagler Business School de l'Université de Caroline du Nord a révélé que les organisations dont l'engagement des employés est supérieur à la moyenne voyaient leur chiffre d'affaires augmenter **2,3 fois plus sur une période de trois ans** que les entreprises dont l'engagement des employés se situe dans la moyenne.



**Les administrateurs informatiques en tant qu'acteur clé – Que faudra-t-il pour mettre en place et encourager l'utilisation de ces solutions?**

Cet acteur aura probablement une liste d'exigences mûrement réfléchies. Par conséquent, notre cadre de validation anticipée ne sert pas à explorer les besoins spécifiques des administrateurs informatiques dans les moindres détails, mais plutôt à savoir comment et où le fournisseur pourrait assurer une meilleure continuité des opérations. Vous devriez également envisager les éventuels coûts cachés lors du travail avec le fournisseur pour prendre en charge ses propres solutions.



**SUJETS DE CONVERSATION**

**Le fournisseur peut-il fournir surveillance et gestion avec des outils natifs?**

**Comment les outils du fournisseur fonctionnent-ils avec d'autres solutions de gestion?**



**FOURNISSEUR (SATISFAIT AUX EXIGENCES)**

- La surveillance est disponible, mais peut avoir des dépendances restrictives, comme le fait d'être limitée aux solutions sur site.
- La surveillance peut également engendrer des frais pour activer des fonctionnalités ou augmenter le nombre de dispositifs pris en charge.



**PARTENAIRE (DÉPASSE LES EXIGENCES)**

- La surveillance est disponible dans des formats pratiques, comme le cloud et l'absence de dépendances pour le matériel sur site.
- Les fonctionnalités ne sont pas payantes.
- Les outils de gestion partenaires disposent d'API pour fonctionner avec d'autres outils de gestion.



SUJETS DE CONVERSATION



FOURNISSEUR  
(SATISFAIT AUX EXIGENCES)



PARTENAIRE  
(DÉPASSE LES EXIGENCES)

<b>Quelles sont les conditions de garantie pour remplacer le matériel?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le vendeur propose de remplacer le matériel pendant un an ou moins.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le fournisseur propose de remplacer le matériel au-delà de l'échéance d'un an.</li> </ul>
<b>Quelle maintenance physique est nécessaire lors de la gestion des dispositifs?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certaines étapes de la gestion des dispositifs doivent être effectuées en personne par un membre du service informatique, comme la confirmation des connexions ou l'inventaire des périphériques.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les dispositifs peuvent indiquer leur état aux consoles de gestion et disposent de capacités de gestion des changements nécessaires à distance.</li> </ul>
<b>Lorsque l'assistance du fournisseur est nécessaire, le service est-il payant?</b>  <b>L'assistance est-elle soumise à des restrictions temporelles ou géographiques?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le fournisseur offre une assistance, mais le dépannage approfondi peut nécessiter des contrats de maintenance supplémentaires.</li> <li>La couverture géographique ou les restrictions aux horaires de bureau peuvent influencer sur le prix des services d'assistance.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Offre une assistance gratuite, non limitée géographiquement ou associée à des contrats de service.</li> </ul>

**Point à retenir** – Des outils de gestion aux services de prise en charge en passant par le remplacement du matériel, tous ces éléments font partie de programmes de maintenance holistiques. Utilisez cette section pour représenter efficacement les besoins de vos administrateurs informatiques pour mieux soutenir votre investissement dans la visioconférence.

**Contexte du COVID-19** – À cause de la pandémie, attendez-vous à voir votre empreinte de visioconférence répartie aux quatre vents, avec plus de déploiements à distance et potentiellement plus de salles de conférence. Les programmes de maintenance des partenaires ne doivent pas seulement être holistiques, mais aussi accessibles à tous vos dispositifs, où qu'ils soient déployés.



## Les acheteurs informatiques en tant qu'acteur clé – Que faudra-t-il pour se procurer la technologie, surtout si votre personnel est très hétérogène?

Au-delà du prix et des conditions, le partenaire de visioconférence idéal doit avoir des solutions disponibles via un large éventail de canaux d'achat et pouvoir contacter votre personnel hétérogène. Cela est d'autant plus vrai si vos utilisateurs finaux se trouvent dans une dizaine de pays différents ou une dizaine de bâtiments différents sur le même site.



### SUJETS DE CONVERSATION

#### Les produits sont-ils disponibles là où se trouvent vos utilisateurs finaux?

- La disponibilité géographique du fournisseur est limitée.
- Dépend d'une distribution sur plusieurs niveaux ou de frais d'expédition supplémentaires pour livrer des produits dans toutes les zones.

#### Diverses options sont-elles disponibles pour gérer la stratégie de gestion des fournisseurs de votre acheteur informatique?

- Seulement disponible via un seul type de partenaire de distribution (des DVA, par exemple).



### FOURNISSEUR (SATISFAIT AUX EXIGENCES)



### PARTENAIRE (DÉPASSE LES EXIGENCES)

- Le partenaire dispose d'une distribution adéquate de ses produits pour correspondre à vos activités.

- Disponible via divers types de canaux d'achat: DVA, intégrateurs système, vendeurs spécialisés en ligne, voire des canaux de distribution destinés aux consommateurs ou aux professionnels.

**Point à retenir** – Assurez-vous de pouvoir facilement vous procurer les dispositifs dans toutes les régions où vous vous trouvez. N'oubliez pas que votre acheteur informatique dispose probablement d'une stratégie d'achat, et un partenaire disposant d'options d'achat variées et de capacités de livraison peut aider cet acteur à accomplir ses objectifs.

**Contexte du COVID-19** – Le COVID-19 n'a pas seulement provoqué une croissance exponentielle du télétravail, mais Wainhouse a également remarqué que les sociétés utilisent également les bureaux satellites pour réduire l'encombrement des bureaux et créer des environnements de travail hybrides et sûrs.



#### 40K LE TRAVAIL À DISTANCE EST-IL TOUJOURS SYNONYME DE TRAVAIL À DOMICILE?

Au Japon, une étude sur 40 000 personnes menée par le Ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme a conclu que **le lieu le plus courant des travailleurs à distance était un bureau satellite.**

## Logitech: un partenaire fiable pour les visioconférences

En se basant sur le cadre des acteurs clés, Wainhouse Research considère Logitech comme un exemple parfait d'un partenaire de confiance en matière de technologie de visioconférence. En deux mots, Logitech possède un portefeuille suffisamment large pour aider des entreprises de toutes tailles, qu'il s'agisse d'une petite entreprise possédant quelques travailleurs à distance ou une multinationale possédant des milliers de salles de conférence. Leurs solutions ne sont pas seulement abordables et évolutives, elles offrent également des expériences audio et vidéo extraordinaires.

Wainhouse Research a soumis Logitech au cadre présenté dans cet article et a remarqué les points principaux ci-dessous.



### **Adaptabilité – Les solutions de visioconférence Logitech peuvent s'adapter aux changements des besoins de l'organisation**

Au fil des années, Logitech a montré qu'ils pouvaient comprendre les cas d'utilisation personnels et de groupe pour la visioconférence. Leurs dispositifs ne dépendent pas de la plate-forme et peuvent être configurés avec un large éventail de services de visioconférence. Par ailleurs, ils permettent aux utilisateurs finaux de travailler dans les flux de travail des UC qu'ils connaissent déjà. Il est inutile d'installer du nouveau matériel à chaque nouveau cas d'utilisation (comme le télétravail), ou qu'une nouvelle suite UC est envisagée.

- **Logitech dispose d'un large portefeuille de solutions de visioconférence** – Du bureau à domicile aux petites salles de conférence, du bureau à la salle du conseil, Logitech dispose d'une solution de visioconférence pour tous les cas d'utilisation. Wainhouse n'a pas seulement été impressionnée par la couverture exhaustive des cas d'utilisation personnels et de groupe, mais aussi par le fait que Logitech propose des solutions de conférence dédiées au PC, mais aussi pour les dispositifs propres (BYOD).
- **Un large écosystème de partenaires avec une réputation d'excellence largement méritée** – Cela fait de nombreuses années que Logitech est un acteur clé avec les leaders du secteur, comme Microsoft, Zoom et Google. Ces relations de confiance ont créé des connaissances approfondies du secteur, permettant à Logitech d'offrir une expérience vidéo encore meilleure que ses concurrents ayant des programmes de partenariat similaires.
- **Fonctionne sur différents systèmes d'exploitation et avec différents services de visioconférence** – L'expérience vidéo Logitech n'est pas associée à un seul système d'exploitation. Elle est compatible avec les meilleures plates-formes logicielles et de service, comme macOS, iOS, Windows 10 et Android pour prendre en charge votre choix préférentiel.



### **Engagement – La gamme Logitech est un nom de confiance pour les utilisateurs finaux**

L'une des premières choses qui joue en faveur de Logitech est le fait que la marque soit connue à tous les niveaux d'une organisation. Les utilisateurs finaux recherchent des marques agréables à utiliser et qui répondent à leurs besoins, comme un meilleur éclairage, de meilleurs angles de caméra et une réduction du bruit. Logitech est l'un des seuls partenaires de visioconférence capables d'allier la satisfaction des utilisateurs et les besoins de l'entreprise.

- **Satisfait ou dépasse les attentes des utilisateurs finaux** – Alors que de plus en plus d'utilisateurs finaux utilisent des solutions de visioconférence dans leur travail au quotidien, ils s'attendent à ce qu'elles soient sans défaut, confortables et familières sur tous les lieux où ils travaillent, que ce soit chez eux, au bureau ou à distance. Logitech a inclus ses technologies audio et vidéo propriétaires pour offrir une expérience cohérente de haute qualité pour tous ces cas d'utilisation.

- **Logitech offre des expériences plutôt que des fonctionnalités** – Au lieu de se concentrer sur les fonctionnalités des produits, Wainhouse a remarqué que Logitech continue de réinventer la collaboration vidéo et de créer des expériences qui paraissent naturelles et familières pour chaque entreprise et chaque personne. Par exemple, ce n'est pas une question de cadrage automatique. Il s'agit de la technologie RightSense, qui permet à l'utilisateur final d'oublier d'ajuster certaines options de caméra et de se concentrer sur la réunion en cours.
- **Les fonctionnalités à installation simplifiée rendent les dispositifs abordables** – Logitech a pris à cœur la notion de produits de conférence faciles à installer et prêts à l'emploi. Il en résulte une installation sans heurs pour le service informatique et une expérience agréable pour les utilisateurs finaux. Des options de fixation multiples, combinées à une gestion des câbles discrète, permettent aux dispositifs d'être placés à des endroits pratiques dans la salle et d'arborer un design élégant et minimaliste.



### **Assistance – La nature simple et directe des dispositifs de visioconférence de Logitech permet aux administrateurs informatiques d'offrir une assistance de meilleure qualité**

Le travail hybride signifie que l'informatique aide dans les salles de conférence et les bureaux qu'ils connaissent, ainsi que dans les foyers et les postes de travail individuels qu'ils ne connaissent pas. Logitech conçoit ses produits d'une façon permettant une adoption sans effort pour les employés et une assistance facile pour les ingénieurs.

- **Logitech Sync offre une gestion à distance facile à utiliser** – Sync est un outil intelligent permettant au personnel informatique de fournir et de gérer des salles de conférence, des dispositifs et des logiciels, où qu'ils soient. Wainhouse apprécie également les capacités de l'outil indépendantes de la plate-forme de visioconférence, ce qui vous permet de gérer les dispositifs de manière holistique.
- **Logitech dispose d'une assistance internationale gratuite** – Peu de partenaires de visioconférence peuvent en affirmer autant. De notre point de vue, cela signifie que lorsque la situation force le personnel informatique ou l'utilisateur distant à dépanner des dispositifs, Logitech offrira une assistance accessible à tout moment, partout dans le monde.



### **Achats – Les produits Logitech sont disponibles dans plus de 100 pays et distribués par plus de 3 000 revendeurs**

Il est probable que les acheteurs informatiques pensent que Logitech est l'un des partenaires de visioconférence les plus simples auprès desquels se procurer des dispositifs. Lors du test des options d'achat, Wainhouse a pu trouver des options d'achat pour les solutions de visioconférence dans chaque pays ou région que nous avons examiné.

- **Les produits Logitech sont quasiment disponibles partout** – Les produits sont distribués dans plus de 100 pays du monde via des partenariats stratégiques avec des fabricants de PC haut de gamme.
- **L'accessibilité des produits via de nombreux canaux offrent des options pour votre stratégie d'achat** – Les produits sont disponibles via de nombreux canaux, comme la vente au détail, revendeurs directs et DVA.

## Résumé et prochaines étapes

N'oubliez pas que ce cadre des acteurs clés sert de filtre initial pour la technologie de visioconférence. Comme vous pouvez le voir avec Logitech dans notre exemple, Wainhouse recommande cette approche comme une manière efficace de trouver des partenaires de visioconférence capables de vous aider à atteindre des objectifs d'entreprise plus ambitieux.

Au vu de ces précieuses informations, il est important de faire ce qui suit:

- Engager ces quatre acteurs dès le début de ce processus
- Ajouter plus de questions selon votre situation
- Inclure des partenaires de visioconférence qui vous aident à atteindre vos objectifs d'entreprise et les objectifs du niveau suivant de votre processus d'évaluation des fournisseurs

Si les solutions de visioconférence de Logitech vous intéressent, vous pouvez démarrer ce processus en vous rendant sur <https://www.logitech.com/vc> pour obtenir des ressources et de l'assistance.

<sup>1</sup> Wainhouse Research, octobre 2019

<sup>2</sup> "Living, working and COVID-19: First findings – April 2020," European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Published 6 May 2020, <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2020/living-working-and-covid-19-first-findings-april-2020>

<sup>3</sup> "Remote Work Increasing Exponentially Due to COVID-19," Netskope, Published Mar 16 2020, <https://www.netskope.com/blog/remote-work-increasing-exponentially-due-to-covid-19>



## À PROPOS DE LOGITECH

Logitech développe des produits utilisables dans la vie de tous les jours, permettant aux individus de vivre les expériences numériques qu'ils attendent. Logitech a commencé à connecter les individus via des ordinateurs il y a plus de 35 ans. Désormais cette société multimarque développe des produits qui rapprochent le monde via la musique, le jeu, la vidéo et l'informatique. Parmi les marques de Logitech figurent **Logitech**, **Logitech G**, **ASTRO Gaming**, **Streamlabs**, **Ultimate Ears**, **Jaybird** et **Blue Microphones**. Fondée en 1981 et domiciliée à Lausanne en Suisse, Logitech International est une société publique suisse cotée à la SIX Swiss Exchange (LOGN) et au Nasdaq Global Select Market (LOGI). Retrouvez Logitech sur [logitech.com](https://www.logitech.com), sur [le blog de la société](#) ou [@Logitech](#).

## À PROPOS DE WAINHOUSE RESEARCH

Wainhouse fournit des recherches et analyses approfondies qui vous aident à obtenir une perspective claire du marché, des technologies et des services de communication et de collaboration sur le lieu de travail. Les analystes de Wainhouse sont des experts du secteur dans la collaboration vocale, vidéo et d'équipe en entreprise et des applications, services et dispositifs de streaming. Notre expertise est étayée par l'un des ensembles de données et des modèles les plus complets au monde. Notre expertise du domaine et nos données de marché s'associent pour fournir des prévisions approfondies, des connaissances de l'entreprise et des évaluations objectives des produits représentant l'état actuel de l'industrie et son évolution anticipée. Le contenu et les détails supplémentaires sont disponibles sur <https://insight.wainhouse.com/> et [www.wainhouse.com/intro](https://www.wainhouse.com/intro)

## À PROPOS DU CHERCHEUR

**Craig Durr** est analyste senior chez Wainhouse Research, spécialisé dans les solutions et les technologies de collaboration en salle de réunion. Il fournit des recherches sur la taille et les prévisions du marché, les évaluations de produit et de service, les tendances du marché, et les attentes des utilisateurs finaux et des acheteurs. Craig apporte 19 années d'expérience à un poste de premier plan associé au développement de produit, à la planification stratégique, à la gestion des profits et des pertes, à la définition de propositions de valeur, et au développement commercial de la sécurité, de la SaaS, et des offres de communications unifiées. Son expérience inclut des postes chez Poly, Dell, Microsoft, et IBM. Vous pouvez contacter Craig via [cdurr@wainhouse.com](mailto:cdurr@wainhouse.com).