

Salesforce Ecosystem Partners

Un rapport de recherche comparant les forces
et les avantages des partenaires de Salesforce



| | | | |
|--------------------------------------|----|--|----|
| Introduction | 3 | Participation des conseillers | |
| À propos de l'étude | | Participation des conseillers – Description du programme | 15 |
| Recherche sur les quadrants | 4 | Équipe consultative | 15 |
| Définition | 5 | | |
| Quadrants par régions | 11 | Entreprises invitées | 16 |
| Calendrier | 12 | | |
| | | À propos de notre entreprise et de la recherche | 19 |
| Commentaires des clients Nominations | 13 | | |
| Contacts pour cette étude | 14 | | |

L'étude sur le Salesforce Ecosystem examinera les différentes offres de la plateforme Salesforce, classées en services de mise en œuvre (l'activité de changement) et en services d'applications gérées axés sur le soutien opérationnel des applications productives (l'activité d'exploitation). En fonction des clients auxquels ils s'adressent, ces segments ont été subdivisés en deux catégories : les grandes entreprises et le marché intermédiaire. Cette catégorisation est particulièrement importante en raison de la demande substantielle d'intégration de Salesforce dans le paysage applicatif complexe des grandes entreprises. En outre, les grandes entreprises ont principalement des activités mondiales qui nécessitent des capacités de livraison correspondantes de la part des fournisseurs de services.

En développant la segmentation décrite ci-dessus, l'étude comprendra également des quadrants examinant les offres ciblées, qui constituent le point idéal pour un grand nombre de participants au sein de l'écosystème et qui sont recherchées par les clients.

En tant qu'enquête annuelle, menée pour la sixième année consécutive, l'étude est constamment mise à jour pour analyser les innovations de Salesforce d'une année sur l'autre. Cela se traduit parfois par des ajustements aux quadrants existants ou par le remplacement d'un quadrant par un nouveau sujet plus pertinent. Par exemple, le quadrant des services de mise en œuvre pour les clouds industriels a été introduit l'année dernière. Les mises à jour de l'étude nous permettent également d'adapter notre examen des quadrants existants, en intégrant les innovations introduites par Salesforce pour améliorer ses offres de cloud. Cette année, Salesforce a remis l'accent sur les données, l'IA générative (GenAI) et la confiance dans l'ensemble de son portfolio que nous avons pris en compte dans notre analyse.



Principaux domaines d'intervention des partenaires de l'écosystème Salesforce en 2024.

Simplified Illustration Source: ISG 2023

Services de mise en œuvre et d'intégration multicloud pour les grandes entreprises

Services de mise en œuvre pour Core Clouds - Midmarket

Services d'implémentation de l'automatisation du marketing pour les midmarket

Services d'applications gérés pour les grandes entreprises

Services d'applications gérés pour le Midmarket

Services de mise en œuvre pour les clouds industriels

L'étude ISG Provider Lens™ offre aux décideurs informatiques les éléments suivants :

- Transparence des forces et faiblesses des fournisseurs concernés
- Positionnement différencié des fournisseurs par segments
- Une perspective sur les différents marchés, notamment les États-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et le Brésil

Notre étude servira de base de décision importante pour le positionnement, les relations clés et les considérations de mise sur le marché. Les conseillers ISG et les entreprises clientes exploiteront également les informations de ces rapports pour évaluer leurs relations actuelles avec les fournisseurs et leurs engagements potentiels.



Services de mise en œuvre et d'intégration multicloud pour les grandes entreprises

Definition

Notre étude approfondie reconnaîtra la complexité intégrale des environnements informatiques de ces clients et le fait qu'ils s'appuient fortement sur différents clouds Salesforce au sein du vaste portefeuille Salesforce. Ce paysage complexe exige une approche globale de la mise en œuvre de programmes à long terme. Ces programmes peuvent couvrir plusieurs déploiements dans diverses divisions des organisations clientes, opérant dans différentes régions et sur différents marchés.

D'un point de vue fonctionnel, ces services de mise en œuvre englobent le conseil en matière de processus pour rationaliser les opérations, la conception pour créer des solutions sur mesure, la configuration pour maintenir des performances optimales du système, le nettoyage des données pour garantir la qualité et l'exactitude des données, la migration des systèmes existants vers les nouvelles plateformes et l'assistance à la mise en service pour assurer une transition sans heurts.

En conclusion, ce quadrant est essentiel pour permettre aux grandes entreprises internationales d'exploiter tout le potentiel des applications Salesforce, en alignant leurs systèmes de manière optimale pour atteindre l'excellence opérationnelle et rester compétitives sur leurs marchés respectifs.

Critères d'éligibilité

1. Fortes capacités de mise en œuvre (**conseil, configuration, migration des données et mise en service**) pour tous les produits Salesforce
2. **Connaissance approfondie** des principaux logiciels standard autres que Salesforce, ainsi que de la capacité à **mettre en œuvre des processus de bout en bout**
3. **Compétences étendues en matière d'architecture** et de réalisation de paysages applicatifs complexes
4. Disponibilité de **solutions et d'accélérateurs prédéfinis**, de préférence orientés vers les fonctions et les secteurs d'activité
5. Des **capacités de livraison à grande échelle** pour servir les grandes entreprises clientes
6. Une liste convaincante de **cas d'utilisation et de références**



Services de mise en œuvre pour Core Clouds - Midmarket

Definition

Les principaux aspects des services proposés par les fournisseurs de ce quadrant tournent autour de la refonte des processus à l'aide des applications Salesforce. Les services de mise en œuvre comprennent le conseil en processus pour optimiser les flux de travail, la conception pour adapter les solutions Salesforce, la configuration pour maintenir des performances continues du système, le nettoyage des données pour améliorer la qualité des données, la migration des données pour assurer une transition en douceur et l'assistance à la mise en service pour garantir un lancement réussi.

Cette approche agile, associée à une concentration sur les principaux clouds de Salesforce, convient aux petites et moyennes entreprises dont les besoins sont moins complexes. Elle répond parfaitement à leurs besoins, leur permettant d'exploiter rapidement les capacités de Salesforce et d'améliorer leurs opérations. Les entreprises qui simplifient leurs processus et tirent parti de ces produits cloud de base peuvent s'adapter efficacement à l'évolution des exigences du marché et obtenir de meilleurs résultats dans un délai relativement court.

Critères d'éligibilité

1. Fortes capacités de mise en œuvre (**conseil, configuration, migration des données et mise en service**) pour les Core Clouds de Salesforce (par exemple, Sales Cloud, Service Cloud et Commerce Cloud)
2. Assurer **une formation et permettre au personnel du client** d'utiliser l'application
3. Disponibilité de **solutions et d'accélérateurs prédéfinis**, de préférence orientés vers les fonctions et les secteurs d'activité
4. Présence de **différenciateurs uniques**
5. Stabilité économique et importantes **capacités de livraison** pour servir de nombreux clients
6. Une liste convaincante de **cas d'utilisation et de références**



Services d'implémentation de l'automatisation du marketing pour les midmarket

Definition

Ce quadrant examine les fournisseurs spécialisés dans Salesforce Marketing Cloud, qui répondent à un large éventail de scénarios de mise en œuvre. Ceux-ci vont d'une intégration minimale en temps réel dans un paysage de systèmes complexe à des projets plus ambitieux reposant sur Salesforce Marketing Cloud pour des initiatives sophistiquées de commerce électronique et de marketing omnicanal. Ces scénarios nécessitent une intégration profonde dans le paysage informatique de l'entreprise du client.

L'expertise dans les aspects spécifiques au marketing, tels que l'utilisation des médias et les stratégies multicanaux, est primordiale dans ce quadrant. Étant donné que l'intégration avec les clients finaux implique souvent un volume élevé de transactions, l'automatisation des processus apparaît comme un facteur de réussite essentiel.

Les fournisseurs de ce quadrant jouent un rôle essentiel en aidant les entreprises à exploiter le potentiel de Salesforce Marketing Cloud dans le cadre d'implémentations simples ou d'initiatives marketing omnicanales complexes et gourmandes en données. Ils veillent à ce que la capacité de marketing d'un client soit efficace et ajustée pour fournir les meilleurs résultats possibles dans un environnement commercial concurrentiel.

Critères d'éligibilité

1. Fortes capacités de mise en œuvre (**conseil, configuration, migration des données et mise en service**) pour Salesforce Marketing Cloud, Pardot, et pour les aspects spécifiques au marketing, tels que la collecte d'informations, l'expérience client, l'optimisation du parcours client numérique et l'automatisation des interactions avec les clients.
2. Assurer **une formation et permettre au personnel du client** d'utiliser l'application
3. Disponibilité de **solutions et d'accélérateurs prédéfinis**, de préférence orientés vers les fonctions et les secteurs d'activité
4. **différenciateurs uniques**
5. **Stabilité économique et importantes capacités de livraison** pour servir de nombreux clients
6. **Une liste convaincante de cas d'utilisation et de références**



Services d'applications gérés pour les grandes entreprises

Definition

Ce quadrant évalue les fournisseurs qui proposent des services d'applications gérées pour les fonctions de maintenance et de support. Celles-ci comprennent la surveillance continue, l'assistance à distance, la gestion centralisée des applications Salesforce, la gestion méticuleuse de la qualité des données, ainsi que les aspects liés à la sécurité et à la conformité des données.

Pour les grandes entreprises clientes, ces services gérés s'étendent à la portée mondiale et à la complexité inhérente des paysages applicatifs. Ces paysages impliquent souvent une variété de solutions provenant de divers fournisseurs de logiciels, ce qui fait de la gestion et de l'assistance centralisées une entreprise difficile mais essentielle.

Dans ce quadrant, l'accent est mis sur la recherche constante d'améliorations et d'innovations dans les solutions proposées. L'objectif est d'améliorer constamment la valeur commerciale générée pour les entreprises. Ces services d'applications gérées sont définis par le transfert des responsabilités clés au fournisseur de services et sont fournis dans le cadre d'accords de niveau de service (SLA) rigoureusement définis.

Critères d'éligibilité

1. Expérience confirmée dans le support opérationnel des processus de bout en bout dans des **paysages applicatifs complexes**, avec un accent particulier sur les produits Salesforce
2. Disponibilité d'une **methodologie solide et d'un support d'outils complet**, ainsi qu'un haut degré d'automatisation
3. **Capacités de prestation** à grande échelle pour servir les grandes entreprises clientes
4. Fourniture de **modèles de tarification et de contrats matures**, axés sur des approches fondées sur les résultats et l'amélioration continue
5. Une liste convaincante de **cas d'utilisation et de références**



Services d'applications gérés pour le Midmarket

Definition

Un aspect essentiel de ce quadrant est l'engagement permanent à améliorer les solutions proposées. Les fournisseurs cherchent constamment à améliorer et à innover leurs services afin de générer une valeur ajoutée pour leurs clients. La capacité d'amélioration et d'adaptation permanentes est essentielle dans un paysage commercial qui évolue rapidement.

Les services d'applications gérées se définissent par le transfert de responsabilités clés à un fournisseur de services spécialisé. Ces services sont proposés dans le cadre d'un réseau d'accords de niveau de service (SLA) bien défini, ce qui garantit que les attentes des clients sont constamment satisfaites et dépassées.

Critères d'éligibilité

1. Expérience confirmée en matière de **support opérationnel pour les paysages applicatifs**, avec un accent particulier sur les produits Salesforce
2. Disponibilité d'une **methodologie solide et d'un support d'outils complet**, ainsi qu'un haut degré d'automatisation
3. **Stabilité économique et importantes capacités de livraison** pour servir de nombreux clients
4. Fourniture de **modèles de tarification et de contrats matures**, axés sur des approches fondées sur les résultats et l'amélioration continue
5. **Une liste convaincante de cas d'utilisation et de références**



Services de mise en œuvre pour les clouds industriels

Definition

Un autre aspect essentiel de ce quadrant est la capacité à élaborer des solutions holistiques en intégrant de manière transparente divers produits Salesforce. Cette compétence permet aux fournisseurs de créer des solutions complètes et personnalisées qui répondent exactement aux besoins uniques de la situation spécifique de chaque client. L'évolution stratégique de Salesforce vers une verticalisation accrue souligne l'importance croissante de cette capacité, qui devient une priorité absolue dans les nouvelles mises en œuvre.

D'un point de vue fonctionnel, les services de mise en œuvre couvrent le conseil en processus pour optimiser les workflows, la conception pour créer des solutions sur mesure, la configuration pour assurer la performance du système, le nettoyage des données pour améliorer la qualité des données, la migration des données pour faciliter une transition en douceur, et l'assistance à la mise en service pour assurer le lancement réussi de ces solutions en cloud spécialisées pour l'industrie.

Les fournisseurs de ce quadrant jouent un rôle essentiel en veillant à ce que les entreprises d'un secteur spécifique exploitent tout le potentiel des produits Salesforce Industry Cloud. Leur expertise sectorielle et leurs compétences en matière d'intégration de plusieurs offres Salesforce permettent aux entreprises de relever efficacement les défis spécifiques à leur secteur et d'acquérir un avantage concurrentiel dans leurs domaines respectifs.

Critères d'éligibilité

1. Une **expertise éprouvée dans le domaine** des secteurs respectifs
2. Fortes capacités de mise en œuvre (**conseil, configuration, migration des données, mise en service**) pour les produits Salesforce Industry Cloud et les produits fournis par Vlocity (récemment racheté par Salesforce)
3. Connaissance approfondie de **l'architecture des données de Salesforce**
4. Présence de **différenciateurs uniques**, par exemple des accélérateurs sectoriels éprouvés
5. **Stabilité économique et importantes capacités de livraison** pour servir de nombreux clients
6. Une liste convaincante de **cas d'utilisation et de références**



Quadrants par régions

Dans le cadre de cette étude ISG Provider Lens™ quadrant, nous présentons les cinq régions suivantes sur les partenaires de l'écosystème Salesforce 2023.

| Quadrant | Brazil | France | Germany | U.K. | U.S. |
|--|--------|--------|---------|------|------|
| Services de mise en œuvre et d'intégration multicloud pour les grandes entreprises | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Services de mise en œuvre pour Core Clouds - Midmarket | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Services de mise en œuvre pour l'automatisation du marketing | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Services d'applications gérés pour les grandes entreprises | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Services d'applications gérés pour le Midmarket | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Services de mise en œuvre pour les clouds industriels | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |



La phase de recherche se situe entre novembre et décembre 2023, au cours de laquelle l'enquête, l'évaluation, l'analyse et la validation seront effectuées. Les résultats seront présentés aux médias en mars 2024.

| Étapes | Début | Fin |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Lancement de l'enquête | 2 novembre 2023 | |
| Phase de l'enquête | 2 novembre 2023 | 1er décembre 2023 |
| Présentation préliminaire | Février 2024 | |
| Communiqué de presse & publication | Mars 2024 | |

Veillez cliquer sur ce [lien](#) pour consulter ou télécharger le programme d'études d'ISG Provider Lens™ 2024.

Accès au portail en ligne

Vous pouvez consulter/télécharger le questionnaire [ici](#) en utilisant les informations d'identification que vous avez déjà créées ou vous référer aux instructions fournies dans l'e-mail d'invitation pour générer un nouveau mot de passe. Nous espérons vivement votre participation !

Avis de non-responsabilité concernant la production de recherche:

ISG collecte des données dans le but de rédiger des travaux de recherche et de créer des profils de fournisseurs et d'éditeurs de logiciels. Les profils et les données justificatives sont utilisés par les conseillers d'ISG pour faire des recommandations et informer leurs clients de l'expérience et des qualifications de tout fournisseur/éditeur de logiciel applicable pour les travaux d'outsourcing identifiés par les clients. Ces données sont collectées dans le cadre du processus ISG FutureSource™ et du processus Candidate Provider Qualification (CPQ). ISG peut choisir de n'utiliser ces données collectées relatives à certains pays ou régions que pour la formation et les besoins de ses conseillers et de ne pas produire de rapports ISG Provider Lens™. Ces décisions seront prises en fonction du niveau et de l'exhaustivité des informations reçues directement des fournisseurs/éditeurs de logiciels et de la disponibilité d'analystes expérimentés pour ces pays ou régions. Les informations soumises peuvent également être utilisées pour des projets de recherche individuels ou pour des notes d'information qui seront rédigées par les analystes principaux.



ISG Star of Excellence™ – Appel à nominations

Star of Excellence™ est une reconnaissance indépendante de l'excellence de la prestation de services basée sur le concept de la « Voix du client ». Star of Excellence™ est un programme conçu par ISG pour recueillir les commentaires des clients sur le succès des fournisseurs de services à démontrer les plus hauts standards d'excellence du service client et de centricité du client.

L'enquête globale porte sur les services qui sont associés aux études IPL. Par conséquent, tous les analystes d'ISG recevront constamment des informations sur l'expérience des clients de tous les fournisseurs de services pertinents. Ces informations viennent s'ajouter aux commentaires directs des conseillers, exploités par IPL dans le cadre de son approche de conseil dirigée par des professionnels.

Les fournisseurs sont invités à [nominer](#) leurs clients pour participer. Une fois que la candidature a été soumise, ISG envoie un courrier de confirmation aux deux parties. De toute évidence, ISG anonymise toutes les données des clients et ne les partage pas avec des tiers.

Notre vision est que Star of Excellence™ soit reconnue comme la principale distinction du secteur pour l'excellence du service à la clientèle et servira de référence pour évaluer les impressions des clients. Pour vous assurer que les clients que vous avez sélectionnés remplissent le formulaire d'évaluation de votre mission, veuillez utiliser la section Nomination de clients du [site web](#) Star of Excellence™.

Nous avons mis en place une adresse électronique où vous pouvez adresser vos questions ou vos commentaires. Cette adresse électronique sera consultée quotidiennement. Patientez jusqu'à 24 heures pour recevoir une réponse.

Voici l'adresse électronique :
ISG.star@isg-one.com



Contacts pour cette étude



Rodrigo
Barreto

**Analyste principal
(Royaume-Uni)**



Mauricio
Ohtani

**Analyste principal
(Brésil)**



Marcio
Tabach

**Analyste principal
(France)**



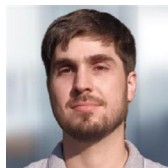
Rainer
Suletzki

**Analyste principal
(États-Unis et
Allemagne)**



Puranjeet
Kumar

**Analyste de
recherche**



Gabriel
Sobanski

**Analyste de
recherche**



Monika
Pathak

Chef de projet



Ilamaran
Mages

**Analystes de
données**



Programme d'implication des conseillers en études ISG Provider Lens™

ISG Provider Lens™ propose des évaluations de marché intégrant les points de vue des praticiens, reflétant une orientation régionale et une recherche indépendante. ISG veille à l'implication des conseillers dans chaque étude afin de couvrir les détails appropriés du marché en fonction des lignes de services et des tendances technologiques, de la présence des fournisseurs de services et du contexte de l'entreprise.

Dans chaque région, ISG dispose de leaders d'opinion experts et de conseillers respectés qui connaissent les portefeuilles et les offres des fournisseurs ainsi que les exigences des entreprises et les tendances du marché. En moyenne, trois conseillers siègent au sein de l'équipe d'examen de la qualité et de la cohérence (QCRT) de chaque étude.

La QCRT veille à ce que chaque étude reflète l'expérience des conseillers d'ISG en la matière, ce qui complète les recherches primaires et secondaires menées par les analystes.

Les conseillers d'ISG interviennent dans chaque étude en tant que membres du groupe QCRT et contribuent à différents niveaux en fonction de leur disponibilité et de leur expertise.

Les conseillers en QCRT :

- Contribuent à définir et à valider les quadrants et les questionnaires,
- Conseillent sur l'inclusion des fournisseurs de services et participent aux réunions de briefing,
- Donnent leur point de vue sur les évaluations des fournisseurs de services et examinent les projets de rapports.

Conseillers de l'EIG pour cette étude



Yadu
Singh

**Directeur, Modernisation
des technologies**



Bill
Huber

**Partenaire, Plateformes
et solutions numériques,
Optimisation holistique
des coûts**



Si votre entreprise figure sur cette page ou si vous pensez que votre entreprise devrait y figurer, veuillez contacter ISG pour vous assurer que nous disposons de la ou des personnes de contact correctes pour participer activement à cette recherche.

* Notée lors de l'itération précédente

Accenture*

adesso*

AgileThought

Akkodis

AllCloud*

Alscient

Alvares & Marsal

Amber

Andela

Aoop

aquilliance*

Assist Digital*

Atile digital*

Atlantic Technologies*

Atos*

Ayesa

Bearing Point*

BeeCloud*

Birlasoft*

Bluewave*

Brighter Cloud*

Brightgen*

Brillio*

BRQ*

Builders*

BYNG4 Consulting*

C3C Software

Cadastra*

Capgemini*

CGI*

Círculo CRM

Cloobees

Cloud Consulting Group*

Cloud Monsters*

Cloud Orca

Cloudfity*

Coastal Cloud*

Coforge*

Cognizant*

Cogny

Comforth Easyfront*

Concentrix*

Customertimes*

Daspe Web

DataArt

Deloitte*

Dentsu*

Deutsche Telekom*

Devoteam*

Dexian

DIA*

DIGITALL*

Dotsource*

Dotsquares*

DP6

DreamExperience

DXC Technology

Eigenherd*

Elera.

Empau*



Si votre entreprise figure sur cette page ou si vous pensez que votre entreprise devrait y figurer, veuillez contacter ISG pour vous assurer que nous disposons de la ou des personnes de contact correctes pour participer activement à cette recherche.

* Notée lors de l'itération précédente

| | | | |
|--------------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------|
| Enext* | Globant* | Jade Global* | Marlabs* |
| Entero* | Grazitti Interactive* | JFOX* | Mastek* |
| EPAM* | HCLTech* | Jüssi | match.mt* |
| Epsilon (Publicis Group) | Hexaware* | K2 Partnering Solutions | Math* |
| Everymind* | Huron* | Keyrus* | Media.Monks |
| Eviden (Edifixio) | Hyphen8 | KPC Consulting* | Merkle |
| Exprivia | IBM* | KPMG* | Meta |
| EY | ília | LabsXD | Mindsquare* |
| Factory42* | ilum:e Informatik* | Leoo | Minsait |
| Fujitsu* | Imaginedone | Levana* | Moldsoft |
| Gentrop* | Inetum* | Lima Consulting Group | Mphasis* |
| GFT* | Infosys* | LTIMindtree* | Multiedro |
| GhFly | Ingram Micro | Makepositive* | Nação Digital |
| Giveclarity* | Inpulso | Manao* | Nagarro* |
| Global Hitss | iSmartBlue* | Marketdata | Nebula Consulting |



Si votre entreprise figure sur cette page ou si vous pensez que votre entreprise devrait y figurer, veuillez contacter ISG pour vous assurer que nous disposons de la ou des personnes de contact correctes pour participer activement à cette recherche.

* Notée lors de l'itération précédente

| | | | |
|------------------------|------------------|---------------------|----------------------|
| Niji* | Reply* | SysMap* | VO2 GROUP* |
| NTT DATA* | Salesfive* | Tavant* | VRP Consulting* |
| Numen | Sercante* | TCS* | Westbrook |
| Orange Business | Silver Softworks | Tech Mahindra* | Wipro* |
| OSF Digital* | Silverline* | Tech6 | Wunderman Thompson* |
| Perficient* | Slalom* | Texeï | XCL* |
| Persistent Systems* | Softtek | ThirdEye Consulting | Zennify* |
| Pexlify (a Merkle co)* | Solutis | Triscal | Zensar Technologies* |
| PMWeb | Sopra Steria* | T-Systems* | |
| PPN Tecnologia | Sottelli | UST* | |
| Pracedo* | Spaulding* | valtech* | |
| Publicis Sapient | SR Consulting* | VASS | |
| PwC* | Stratesys | Viseo* | |
| R3 Digital | SunTseu* | Visionet* | |
| Reej Consulting* | Sys4B | Visum Digital | |



*ISG Provider Lens™

La série de recherche ISG Provider Lens™ Quadrant est la seule évaluation des prestataires de services de ce type à combiner des recherches et des analyses de marché empiriques, fondées sur des données, avec l'expérience et les observations du monde réel de l'équipe internationale des experts consultants d'ISG. Les entreprises y trouveront une mine de données détaillées et d'analyses de marché pour les aider à sélectionner les partenaires de sourcing appropriés, tandis que les conseillers d'ISG utilisent les rapports pour valider leur propre connaissance du marché et faire des recommandations aux entreprises clientes d'ISG. La recherche couvre actuellement les fournisseurs qui offrent leurs services dans plusieurs pays du monde. Pour plus d'informations sur la recherche ISG Provider Lens™, veuillez consulter cette page [web](#).

*ISG Research™

ISG Research™ fournit des services de recherche par abonnement, de conseil et d'événements exécutifs axés sur les tendances du marché et les technologies perturbatrices qui entraînent des changements dans l'informatique d'entreprise. ISG Research™ fournit des conseils qui aident les entreprises à accélérer leur croissance et à créer davantage de valeur.

ISG offre des recherches portant spécifiquement sur les fournisseurs aux gouvernements d'État et locaux (y compris les comtés, les villes) ainsi qu'aux établissements d'enseignement supérieur. Visitez le site : [Secteur public](#).

Pour plus d'informations sur les abonnements à ISG Research™, veuillez envoyer un courriel à contact@isg-one.com, appeler le +1.203.454.3900, ou visiter le site research.isg-one.com.

*ISG

ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) est une société de recherche et de conseil technologique de premier plan au niveau mondial. Partenaire commercial de confiance de plus de 900 clients, dont 75 des 100 premières entreprises mondiales, ISG s'engage à aider les entreprises, les organisations du secteur public et privé, et les fournisseurs de services et de technologies à atteindre l'excellence opérationnelle et une croissance plus rapide. La société est spécialisée dans les services de transformation numérique, notamment l'automatisation, le cloud et l'analyse des données, le conseil en matière d'approvisionnement, les services de gestion de la gouvernance et des risques, les services d'opérateur réseau, la conception de stratégies et d'opérations, la gestion du changement, la veille commerciale et la recherche et

l'analyse technologiques. Fondée en 2006 et basée à Stamford, dans le Connecticut, ISG emploie plus de 1600 professionnels du numérique opérant dans plus de 20 pays – une équipe mondiale connue pour sa pensée novatrice, son influence sur le marché, sa profonde expertise industrielle et technologique, et ses capacités de recherche et d'analyse de classe mondiale basées sur les données les plus complètes sur les marchés.

Pour plus d'inform www.isg-one.com.





OCTOBRE, 2023

REPORT: SALESFORCE ECOSYSTEM PARTNERS