



Wazo cible le secteur public et les grands comptes

Comme le mentionne **Julien Rickauer, Country Manager France**, Wazo se concentre sur trois axes principaux. Le premier est l'élargissement de son écosystème avec une plus grande intégration et interopérabilité de sa plate-forme avec les solutions de différents éditeurs. Notamment Microsoft avec Teams, Bluemind avec sa solution de messagerie, sans oublier la solution de centre de contact d'ISI-COM. Le deuxième axe concerne toujours la personnalisation et la création de valeur autour de la plate-forme, notamment de nouveaux *widgets* qui viennent enrichir la place de marché de l'éditeur récemment créée. Le troisième axe concerne la scalabilité de la plate-forme afin de répondre à des gros projets de plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs. *« Nous avons beaucoup investi sur l'architecture de notre solution pour que celle-ci s'adapte à ces gros volumes »*, précise Julien Rickauer. En termes de fonctionnalités, la plate-forme Wazo accroît ses capacités liées à la sécurité en supportant l'authentification SAML et s'appuie ainsi sur les mécanismes des grandes entreprises. L'éditeur a amélioré l'expérience utilisateur avec une multitude de fonctionnalités. Côté distribution, Wazo, qui cible une centaine de partenaires opérateurs, poursuit son focus vers le secteur public par les partenaires déjà référencés par les centrales d'achat. Wazo est en train de créer un programme de fidélisation pour mieux récompenser ses partenaires existants. Son internationalisation continue avec des ouvertures de bureaux au Royaume-Uni, en Belgique et bientôt en Espagne.