

<http://www.journaldunet.com/imprimer/solutions/systemes-reseaux/enquete/1020-toip/5.shtml>

<http://www.journaldunet.com/solutions/systemes-reseaux/enquete/1020-toip/5.shtml>

[Lancer l'impression](#)

### **Patrice Giami (B3G) :** **"L'accompagnement humain à réaliser est important"**

#### **Les opportunités de migration sont elles les mêmes pour les PME que les grands comptes ?**

Patrice Giami (B3G)



Les grands comptes ont l'habitude de travailler avec de grands acteurs comme Cisco ou Avaya. Mais pour les PME, l'opportunité de migration est liée au Centrex. Cela permet d'avoir plus de souplesse sur les politiques d'investissements. Nos chiffres montrent que le coût est inférieur de 1 à 2 vis-à-vis des *call managers*. Enfin, pour les PME multisite, c'est une très grosse opportunité.

Sur le plan des efforts de migration à entreprendre, il est vrai que la migration en PME peut s'avérer plus simple qu'avec les grands comptes.

#### **Quels sont les services clés dont peut bénéficier une entreprise qui décide de passer en ToIP ?**

Sur le multisite, avec le Centrex, on trouve des services tout à fait intéressants comme le groupe virtuel de collaborateurs, la numérotation courte, la capacité de supervision des lignes téléphoniques, la possibilité de faire du réseau virtuel voix pour les PME.

### **"Les deux opérateurs mobiles n'ont jamais fait de fixe. Et ça va être compliqué pour eux."**

je pense à l'intégration dans Outlook des numéros de l'entreprise.

Et puis, du point de vue de la mobilité, la nouveauté vient de la convergence voix sur IP et Wi-Fi, avec l'arrivée des téléphones bimode.

Il est certain que, couplé avec ces services, l'accompagnement humain à réaliser est important et ce, essentiellement dans le domaine fonctionnel. A notre niveau, nous travaillons par exemple avec des distributeurs qui réalisent la formation technique et fonctionnelle. Enfin, nous avons mis en place un programme de formation et un centre de support client en partie sur du support fonctionnel.

#### **Les opérateurs de téléphonie mobile se lancent dans des offres IP. Quel peut être l'impact de ces annonces sur le marché ? Les pure players comme vous doivent-ils être inquiets de ces nouvelles offres ?**

Chez B3G, Orange nous crédite de 75% de parts de marché. L'arrivée des opérateurs mobiles sur le marché du Centrex est à court terme positive pour nous. Ils ont une force de communication qui va bénéficier à l'ensemble du marché. Nous avons doublé le nombre d'appels entrants entre juin et septembre et la source de ce doublement vient en grande partie l'effet Bouygues et SFR.

A long terme, ce sera une menace concurrentielle. Mais ces deux opérateurs mobiles n'ont jamais fait de fixe. Et cela va être compliqué pour eux. Le fixe demande de la coordination et la maîtrise des fonctionnalités avancées.

Les opérateurs mobiles qui arrivent sur notre marché ne vont pas faire de la téléphonie fixe standard mais privée. C'est un métier à part entière - avec des problématiques d'organisation interne, de groupe de travail - que nous maîtrisons mais qui va leur demander de se former.

**Entreprise : la téléphonie sur IP est-elle mature ?**

<http://www.journaldunet.com/imprimer/solutions/systemes-reseaux/enquete/1020-toip/5.shtml>

Copyright 2007 69-71 avenue Pierre Grenier 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

**Lancer l'impression**