

Alcatel et HP s'associent pour une offre PME, 'Ready Office'

A l'heure où nul ne sait très bien quel sera le marché en 2004, mieux vaut se serrer les coudes pour aller trouver les clients, surtout les petits. En s'associant aux opérateurs télécoms, l'idée est d'apporter une offre de solutions clés en main avec un contact unique -autant que possible.

L'objectif de ce programme baptisé Ready Office est ainsi défini: *«Offrir aux PME des solutions modulaires et clés en main leur permettant de répondre à leurs besoins de productivité – des ordinateurs et serveurs, jusqu'aux logiciels en passant par l'accès aux réseaux, les services voix, données et multimédia.»* Le mode de paiement à l'utilisation a été retenu, ainsi que le principe d'un point de contact unique pour le service et l'assistance. France Télécom a décidé de rejoindre ce programme: l'opérateur historique fournira un réseau Internet/Intranet. **Centre de contacts, CTI?...**

Accès ADSL, offre de solutions téléphonie sur IP, mini-centre de contacts avec solutions CTI (couplage entre télécoms et informatique? Dans l'hypothèse où ces services sont envisagés, Alcatel et HP ont compris qu'il faut associer les opérateurs – mais pas tous? Le communiqué parle des

«principaux opérateurs télécoms du monde entier». France Télécom est le premier opérateur à s'y associer. *«Cet accord avec HP souligne notre grande connaissance des opérateurs et renforce notre position de leader en matière d'accès large bande et de solutions de communication pour entreprise. Nous sommes désormais en mesure d'offrir aux PME la plus large palette de services de l'industrie»* déclare Serge Tchuruk, p-dg d'Alcatel. Mais le communiqué ne liste pas les services proposés, ni ne précise qui sera l'interlocuteur unique: le revendeur informatique ou l'agence Entreprises de l'opérateur? Ou les deux, mon général?