

Avec ses nouvelles offres, BouyguesTel Entreprises se veut un acteur global

Bouygues Telecom lance le deuxième étage de son offre entreprises. Il y a un an, l'opérateur dévoilait Business Synchro, son premier service permettant de faire converger fixe et mobile (un seul numéro, une seule messagerie, une seule sonnerie...). Mais à l'époque, le service était opéré par des opérateurs tiers comme Orange ou Neuf Cegetel, ce qui limitait un peu les possibilités.

Depuis juin dernier, le groupe est propriétaire de son propre réseau fixe (plus de 1.100 NRA) ce qui a permis de lancer son offre ADSL grand public (BBox) et d'étoffer aujourd'hui son offre pour les entreprises.

« Désormais, notre ambition est de couvrir l'ensemble du marché en proposant une offre convergente et unifiée et non plus des services hétérogènes fonctionnant en silos », explique Richard Viel, directeur adjoint de Bouygues Telecom Entreprises.

Fort de son réseau fixe, Bouygues Telecom estime qu'il multiplie par trois ses potentiels de marché. Grâce à l'ajout Voix fixe et Data fixe, le marché adressable passerait de 4,5 milliards d'euros à 14 milliards d'euros. De quoi mieux peser face à Orange qui truste toujours plus de 70% du marché professionnel en France...

Il faut dire que les perspectives sont bonnes : « le taux de pénétration de la VoIP n'est que de 18% dans les PME, 23% dans le Mid Market et 28% dans les grands comptes. En 2011, le VoIP dépassera les lignes traditionnelles voix », précise Jean-René Cazeneuve, directeur des activités entreprises.

Concrètement, le groupe propose désormais trois nouvelles gammes d'offres (disponibles en octobre) visant les PME, le Mid Market et dans une moindre mesure les grands comptes.

Business Synchro passe ainsi en V2 avec plus de fonctionnalités comme le transfert d'appel mobile, le serveur vocal interactif, le fax virtuel. « Grâce à notre réseau, nous pouvons offrir plus de fonctions convergentes fixe-mobile, mais surtout nous avons plus de contrôle en termes de support ou de réactivité », précise Jean-René Cazeneuve.

BouyguesTel a également dévoilé **Business Synchro PBX**. Jusqu'à présent, l'opérateur proposait une offre hébergée avec un Centrex externalisé permettant la suppression du PBX de l'entreprise. « Le Centrex IP est une vraie révolution, notamment pour les entreprises multi-sites mais il n'adresse pas tous le marché, c'est encore trop novateur pour certaines entreprises », reconnaît le directeur.

L'offre est donc complétée avec Business Synchro PBX qui permet à l'entreprise de conserver son infrastructure tout en se raccordant au nouveau réseau fixe de l'opérateur. Grâce à la VoIP, les appels sont illimités vers les postes fixes français, européens et américains. Synchro PBX est proposé à partir de 250 euros HT par mois pour une flotte de postes fixes.

Troisième et dernière brique de la nouvelle gamme de BouyguesTel : **Net Syncro**. Elle se présente comme une offre data fixe complète englobant trois offres packagées pouvant être louées séparément. Il s'agit de Web Synchro (hébergement site Web, référencement, nom de domaine

pour 70 euros HT par mois), de VPN Synchro (échange de données sécurisée entre sites de l'entreprise à partir 75 euros HT par mois et par site) et E-mail Syncro permettant de retrouver ses mails sur le poste fixe ou mobile (de 9 à 23 euros HT par mois et par utilisateur).

Evidemment, Bouygues Telecom propose désormais une offre d'accès DSL symétrique à débit garanti (de 55 à 630 euros HT par mois et par site) avec un firewall, un GTR de 4 heures 6 jours sur 7 et un back-up DSL (3G à venir).

Avec ces nouvelles offres, BouyguesTel ne cache pas ses ambitions. Même s'il refuse de donner des objectifs chiffrés, il s'agit de doper l'activité entreprises qui représente aujourd'hui 15% du chiffre d'affaires.

Néanmoins, on peut se demander si l'opérateur ne débarque pas un peu tard sur un marché du DSL pro déjà bien occupé. Par ailleurs, proposer des débits plus importants grâce à la fibre ne représente-t-il pas le nouveau challenge des opérateurs ? *« Comme avec la 3G, nous ne faisons pas de la techno pour faire de la techno », souligne Richard Viel. « Aujourd'hui, moins de 1% des entreprises ont besoin de 100 Mb/s. Et le reste demandent aux opérateurs des services comme un seul numéro de téléphone mais pas du débit. Aujourd'hui, nous adressons 95% des besoins, d'où nos choix technologiques. Néanmoins, d'ici quelques années, on pourra proposer cette technologie pour compléter notre réseau DSL dans certaines villes »*

Pour les TPE et les professionnels aussi Pour les entreprises de 0 à 9 salariés, Bouygues Telecom a également dévoilé deux offres dédiées. De 0 à 2 salariés, l'opérateur propose la déclinaison pro de la **BBox** avec installation sur place. Deux formules sont disponibles : Internet et VoIP pour 29,90 euros HT par mois et Internet, VoIP et appels vers les mobiles (3h) pour 39,90 euros HT par mois. De 3 à 9 salariés, le groupe propose **Pro Synchro** incluant des services Business Synchro (convergence fixe-mobile), un accès au Net, l'hébergement du site Web, un nom de domaine, un espace de stockage de 1 Go et l'installation gratuite. tarif : à partir de 29 euros HT par mois et par poste avec 1 heure de communication mobile.