

Forum Alcatel-Lucent: ambitions nouvelles, accord mondial avec Orange...

Paris-Porte Maillot.- Durant 3 jours, le nouveau géant, équipementier télécoms désormais incontournable sur toute la planète, a bénéficié d'une enviable vitrine, rehaussée par la présence d'un « écosystème » effectivement engagé sur le terrain.

L'officialisation d'un **accord étendu** mondialement avec **Orange Business Services** (France Télécom; cf. ci-après) n'est qu'un signe parmi d'autres. Mais, le Palais des Congrès de la Porte Maillot a paru comme hermétique aux clameurs et manifestations d'Ile de France et des régions, où la menace de fermetures de sites a commencé de nourrir les slogans d'une certaine campagne présidentielle...

Ne rien entendre, ne pas commenter -pour mieux se concentrer sur le « business » ?

Le leit-motiv de ce forum était « **Nouvelle génération** » -allusion, pour les initiés, au NGN cher à Lucent (*New generation network*) et clin d'oeil aux générations montantes d'utilisateurs aguerris et aux partenaires tant désirés, inconditionnels de Cisco par exemple...

Lors de la session plénière, Pat Russo, dg du nouveau groupe -absence remarquée de Serge Tchuruk- a redit « *Plus on se connecte, plus on est productif...* ». se félicitant de la bonne progression des activités entreprises -tant chez Lucent que chez Alcatel (+15%) - la patronne du géant des télécoms franco-américain a re-argumenté la **logique fusionnelle** mondiale: une taille accrue, une présence assidue sur tous les continents.

Si elle a évoqué des « temps d'incertitude », pas un mot sur les fermetures de sites.

L'autre slogan du forum était « écosystème »: Alcatel-Lucent se préoccupe de refonder et élargir ses partenariats avec les intégrateurs et distributeurs spécialisés. L'argument ici consiste à démontrer que la qualité et l'expertise des grands réseaux d'opérateurs (*carrier class*) -et des services associés (managés ou non, 'triple ou quadruple-play, etc.)- ne peut que bénéficier aux entreprises fortement consommatrices de communications convergentes (voix/data, fixe/mobile, Internet mobile...).

Est-ce le délai très court entre l'officialisation du rapprochement (décembre 2006) et ce forum d'hiver? mais la présence de Lucent était plus virtuelle que réellement perceptible dans les allées du Palais des Congrès.

Soyons justes: à la presse, Hubert de Pesquidoux, président de la division Enterprise Business, a souligné **l'apport de Lucent** et des Bell Labs au sein du nouveau groupe, non seulement la technologie (VPN IP, cryptologie, services multimedia...) mais également l'accès à des grands comptes stratégiques dans la haute-administration américaine, le secteur de la défense en particulier (avec la création d'une filiale spécifique) ou celui de la santé -témoignage remarqué de Dan Drawbaugh, star-CIO du « Medical Center » de l'Université de Pittsburgh (UPMC).

La B.U. Enterprise se félicite également de compter la Navy américaine -avec ses sous-marins- comme client d'Alcatel (commutateurs).

Face au mastodonte Cisco (largement en tête avec 40% du marché 'entreprise'), Alcatel-Lucent veut relever le défi d'un vrai numéro deux, devant ou à côté des Nortel-Siemens, Ericsson... Et, au passage, un grand regret (partagé, paraît-il par Pat Russo): que Lucent se soit séparé d'Avaya... Irréparable?

Serge Dujardin, récemment promu responsable Europe de la division « Entreprise », a décrit ses trois axes majeurs pour 2007:

-enrichir le porte-feuille des solutions technologiques, grâce à Lucent notamment et y impliquer plus de partenaires (et « *un retour sur le créneau des routeurs n'est pas exclu* », dicit Hubert de Pesquidoux),

-développer la convergence complète, dont la voix/la vidéo sur IP,

-développer les ventes de produits et de services auprès des entreprises, grâce à de nouveaux partenaires intégrateurs et distributeurs spécialisés. A chaque compte stratégique sera dédié un interlocuteur unique (*key account manager*).

Pour la France, où Marc Charrière a pris le relais comme directeur grands comptes, marchés verticaux & entreprises, la priorité va une « offre de solutions globale », reposant notamment sur la division Convergence qui doit marier le meilleur des deux mondes, Alcatel et Lucent.

Autre priorité, mieux cibler les entreprises moyennes, particulièrement intéressées par des offres « packagées » voix-données.

Entre grands comptes et comptes stratégiques, ce Forum Alcatel-Lucent a également été l'occasion de découvrir ou remettre à jour des projets de référence comme la **Communauté Urbaine de Lille** (double IP/PBX en 'full tolérance' à 200 m de distance, -réalisation NextiraOne) ou encore **Econocom Managed Services** (virtualisation de deux centres de contacts-assistance en 7jours/24h; projet conduit avec Resadis et Socetat).

Accord mondial avec Orange B.S. et continuité avec Thales Alcatel-Lucent et Orange Business Services ('O.B.S.') ont annoncé ce 15 février l'extension au monde entier de l'accord « intégration » qui liait déjà les groupes en France notamment. L'accord comporte **deux volets**, a expliqué Pierre-Louis Biaggi, directeur des services d'intégration d'O.B.S.: - les services existants en France sont étendus au reste du monde; - le portefeuille des technologies est élargi, notamment aux solutions issues de Lucent (convergence fixe-mobile, applications collaboratives...). « Du fait qu'IP tend à uniformiser les plates-formes, il devient impératif de disposer de SLA (contrats de service) applicables à des architectures dites sans couture, de bout en bout », explique P.L. Biaggi. L'apport d'Alcatel-Lucent porte sur 5 domaines clés: -services de téléphonie professionnelle, -réseaux IP VPN -solutions de convergence fixe-mobile -logiciels de communications unifiés -centres de contacts avec traitement multimedia du trafic Cet accord n'est pas exclusif. **Alcatel, Thales et... CheckPhone** Par ailleurs, le Forum a été l'occasion de rappeler les liens capitalistiques et technologiques qui rapprochent Alcatel et Thales. Pour rappel, début janvier 2007, Alcatel-Lucent a augmenté sa participation au capital de Thales à 20,95 % (devant ainsi le premier actionnaire privé du groupe d'électronique et de défense, après l'Etat français). En pratique, Thales devient le partenaire direct et privilégié pour les solutions de sécurité, y compris dans le domaine civil (Thales crée une division ad-hoc). Du coup, Alcatel met à disposition de son partenaire beaucoup de choses comme ses protocoles UA, sachant que ce dernier détient déjà tous les « connecteurs » utiles (encrypté SSL, etc). Thales a ainsi commencé à développer une solution de sécurité Voix sur IP qui supportera bien évidemment tous les protocoles IP. Ce qui explique, par exemple, la présence conjointe de la jeune société CheckPhone, experte en sécurité des applications de ToIP (téléphonie sur IP) - le forum Alcatel étant pour elle l'occasion de présenter la version 3 de son ETSS (Expert Telecom Security System), un sondeur de sécurité, capable désormais de travailler par sous-domaines, avec une traçabilité accrue (coût de la solution: 40 Keuros pour 500 utilisateurs.