

# France Télécom rafraîchit son offre aux PME: infidèles?

Pas moins de six nouveaux produits et services! A l'occasion du Salon Interop, France Télécom a redit son désir d'accompagner les PME dans la migration vers les solutions IP/ Internet. »

*Les nouvelles technologies peuvent renforcer considérablement la compétitivité des entreprises. À nous, avec nos partenaires, de leur en faire profiter pleinement»* a déclaré Jean Pierre Temime, directeur marketing Entreprises de France Télécom. **Six nouvelles offres clés en main** France Télécom se bouge: il s'agit bien d'offres « packagées »: **·PABX e-Diatonis** (disponible): standard téléphonique personnalisé et évolutif; outre la téléphonie simple, il intègre l'Internet et la téléphonie sur IP (mais en local, sur le site, seulement!). Deux autres fournisseurs, outre Alcatel OmniPCX: EADS et Siemens. **·SDSL à 4Mbit/s**: (disponible au 1er trimestre 2004): solution d'accès Internet /Intranet via la ligne cuivre; échanges symétriques de données à débits garantis pour les applications informatiques (équivalent aux liaisons louées à des coûts compétitifs). Et ultérieurement, en utilisant jusqu'à 3 paires torsadées, par agrégation, on pourra atteindre 6 puis 8 Mbps. **·VPN Unifié**: (disponible): première offre de réseau privé virtuel voix sur le fixe et s'ouvrant aux mobiles sur le marché entreprises français, **·Orange Entreprises**: (disponible) Une gamme de solutions PME: la «*solution ajustable entreprise*», un forfait pour « flottes », ajustable, avec facture unique et «*Orange PC entreprise*», un accès au SI, à haut débit sécurisé, intégrant le sans fil Wi-Fi. **·Oléane VPN** : (1er trimestre 2004) Solution packagée sécurisée, il permet de créer son intranet, avec des outils de base inclus : messagerie sécurisée, espace web hébergé, annuaire et agenda partagés? Ces offres intègrent des « *services personnalisables* ». Enfin, France Télécom développe également des partenariats éditeurs pour des solutions globales et simples: **Ready Office** en est un exemple (avril 2004): c'est le résultat d'une alliance entre trois leaders: France Télécom, HP et Alcatel. Objectif: offrir des solutions globales télécoms et informatiques aux PME sur tout le territoire. Deux packs: Alcatel Oxo (Pabx sur Olean) ou HP Easy Server+ Olean. Les trois partenaires commercialiseront l'offre via leur réseau de distribution, avec 'hotline' et guichet unique pour l'ensemble des solutions. Les prix et conditions de vente (achat, leasing et location-maintenance -de ce dernier mode est finalement maintenu! -donc France Télécom aussi lit les enquêtes sur les freins aux investissements en technologies...). Et les fourchettes sont larges: à titre indicatif, l'offre Turbo SDSL, homologués par l'ART, va de 480 à 700 euros/mois. **Un gros souci: pas de marge de manoeuvre**

France Télécom, par la bouche de Jean-Pierre Temime, directeur marketing de la branche Entreprises, repète son mécontentement: »

*L'ART refuse d'entendre que nous perdons énormément en parts de marché dans les zones denses dégroupées»*, soutient-il. Ce n'est pas faux: Cegetel se positionne ouvertement déjà à -30% en dessous de l'opérateur historique (cf. article Offre xSDL de Cegetel) Quelle sera la parade, si l'ART ne cède rien? France Télécom, dans l'année qui vient, devra au plus vite mettre en oeuvre une offre de type « IP Centrex », ce qui permettra de généraliser la téléphonie sur IP (ToIP). Mais, observe-t-on chez France Télécom, cette solution n'est pas encore « carrier class » c'est à dire pas suffisamment fiable (?): il faudra au préalable bien valider les temps de transit du réseau, qualifier les modems, adopter une norme non encore aboutie, etc. « *si l'on ne veut pas trop de dégradation de*

qualité... (...) L'idéal sera atteint lorsque l'on pourra effectivement dissocier des canaux virtuels pour la voix et pour les données, comme dans l'ATM » explique J.P. Temime. Sévère retour de bâton pour l'opérateur historique, qui a tardé à accepter le dégroupage -diront certains: à force d'être strictement encadré dans ses baisses, il commence à se faire tailler des croupières. Sur certaines zones denses avec dégroupage sa part de marché, quasi résiduelle, n'atteindrait plus que 30%! Merci LDCOM, et les autres, mais surtout LDCOM, dit France Télécom, qui, outre le 'pricing', attaquerait juridiquement dès qu'ils perdent une affaire! « Il conviendrait que nous puissions retrouver un peu d'oxygène au moins sur les 10 premières métropoles », plaide l'opérateur historique. Autre solution: déterminer une offre catalogue par zones, A et B, zones dégroupées à forte densité de population et les autres, etc.