

# PME : BouyguesTel lance son offre fixe/mobile/internet

Comme nous vous le révélions en décembre dernier, Bouygues Telecom lance ce jeudi son offre de convergence fixe/mobile/internet baptisée 'Business Synchro' . Elle est destinée aux PME de 20 à 500 postes.

Le troisième opérateur mobile français cède donc à la mode de la convergence. Mais pour le groupe, il s'agit d'un véritable virage stratégique puisque la filiale du géant de la construction fait ses premiers pas dans la téléphonie fixe et l'accès Internet. « C'est une étape majeure dans le développement du groupe », explique Richard Viel, directeur adjoint de Bouygues Telecom Entreprise.

Comme ses petits concurrents (Orange, Neuf Cegetel, Completel, BT), BouyguesTel part d'un constat simple. Les PME sont à la recherche de simplicité, de services (et pas de technologies) et de convergence afin de réduire leurs coûts télécoms et améliorer la productivité.

*« Aujourd'hui, la mobilité, le fixe et l'Internet vivent en mondes clos, les réseaux sont juxtaposés, les interlocuteurs sont différents. Nous proposons la fin des silos »,* ajoute la directeur adjoint.

Par ailleurs, cette complexité des réseaux entraîne une perte de productivité. L'opérateur souligne que trois appels fixes sur quatre n'aboutissent pas.

Business Synchro se veut donc une offre globale et transparente qui permet de gérer toutes ses communications autour de la même plate-forme. Contrairement à Orange ou BT, BouyguesTel ne croit pas au combiné hybride VoIP/GSM comme Unik ou Fusion.

*« 93% des entreprises que nous avons interrogé déclarent qu'elles conserveront leurs téléphones fixes dans les trois prochaines années. C'est un résultat sans appel. Cette solution est trop complexe et induit une rupture culturelle trop forte, surtout dans les PME »,* affirme Richard Viel.

L'offre de BouyguesTel s'articule donc autour du poste fixe en mode IP et du mobile GSM, le tout relié au PC connecté. Concrètement, un appel entrant fait sonner les deux combinés afin qu'aucun appel ne soit raté. Bien sûr, il est possible de paramétrer l'ordre des sonneries. Il est également possible d'effectuer du click-to-call et d'accéder à toutes les fonctions classiques d'un PABX (renvoi d'appel etc...).

En cas de non réponse, les messages sont conservés sur le mobile, le fixe et aussi sur le PC via une interface Web dédiée.

Un seul numéro de téléphone permet de joindre à la fois le mobile et le fixe.

Enfin, Business Synchro permet de se connecter à Internet à haut débit en ADSL ou en SDSL, selon les demandes de l'entreprise.

L'opérateur joue donc la carte de la simplicité et de l'ergonomie. Par ailleurs, l'entreprise n'a plus qu'une seule facture pour les trois services et s'adresse à un interlocuteur unique.

Techniquement, l'offre s'appuie sur le Centrex IP : toute la gestion des communications ainsi que l'infrastructure est externalisée chez Bouygues Telecom. Une approche encore marginale en France où seuls quelques opérateurs (comme B3G) sont présents. L'opérateur a conclu un partenariat avec Cirpack (Thomson) et Altitude Telecom. Les terminaux fixes IP (SIP) sont fournis par Cisco et Thomson.

Concernant l'Internet, Bouygues Telecom achète de l'accès à France Télécom à travers l'option 5.

« *L'enjeu pour les entreprises n'est pas de gagner 5 euros, mais de louper zéro appel!* », explique Richard Viel. Pour autant, il s'agit aussi de réaliser des économies.

Centrex IP permet la disparition du PABX, un matériel dont la maintenance coûte toujours très cher. Les communications fixes étant IP, elles sont illimitées entre tous les fixes et les mobiles de l'entreprise. Et depuis les fixes vers tous les fixes métropolitains.

Commercialement, trois solutions sont proposées (elles incluent toutes l'accès Internet):

- Solution Mobile Synchro (mobile seul) : 30 euros HT par mois et par poste.
- Solution fixe Synchro (fixe seul) : 30 euros HT par mois et par utilisateur
- Solution globale fixe et mobile : 45 euros HT par mois et par utilisateur.

Les communications non forfaitisées sont facturées 0,12 euros HT la minute.

Pour une entreprise disposant de 25 postes fixes et de 12 mobiles payant 2.000 euros par mois de facture télécoms, Bouygues Telecom promet une économie de 40%.

Avec Business Synchro, BouyguesTel vient donc concurrencer Orange mais surtout l'offre Neuf Office de Neuf Cegetel ou encore B3G Telecom spécialiste du Centrex IP. « *Mais nous proposons beaucoup, plus de fonctions grâce à notre expertise mobile* », affirme Richard Viel.

Côté objectifs, l'opérateur souhaite rester discret et garde ses chiffres pour lui. Il s'agit néanmoins de venir titiller France Télécom qui contrôle 80% du marché. Reste à convaincre les PME pour qui le Centrex IP, s'il apporte de la simplicité et des économies, demeure une technologie quelque peu angoissante.