

# Que doivent savoir les fournisseurs de services et les revendeurs sur le Mobile UC

Par Bertrand Pourcelot, Directeur General, Centile

Trois facteurs sont réunis pour favoriser l'adoption des communications unifiées sur le mobile : les utilisateurs finaux qui cherchent à changer ou à améliorer leurs services de télécommunication; l'évolution du business model des revendeurs qui souhaitent se différencier; et l'évolution de la technologie qui permet à toutes les parties d'accéder à de nouveaux bénéfices.

## Des utilisateurs finaux en quête de mobilité

Regardons chacun de ces facteurs plus en détail. Les entreprises sont devenues plus mobiles et continueront à l'être. Selon Strategy Analytics, plus de 38% de la main-d'oeuvre mondiale était mobile en 2016, et une récente étude de

[Deloitte](#)

a révélé que 77% des membres de la génération Y souhaitent une excellente connectivité mobile. Il existe donc une demande naturelle de services de télécommunication construits autour d'une approche 100 % mobile, en particulier lorsque les équipements et services existants atteignent une fin de vie naturelle. De plus, on constate qu'il existe des business models plus flexibles basés sur le Cloud qui encouragent cette appétence en matière de mobilité.

## La fin du RTC

Un autre facteur de changement est lié à la fin prochaine du RTC. Orange a ainsi déclaré qu'il cesserait de vendre le RNIS d'ici 2022, d'autres opérateurs historiques européens indiquant qu'ils feraient de même. Cela signifie que les clients existants devront trouver des alternatives. Bien sûr, les opérateurs historiques peuvent simplement offrir des services de remplacement basés sur IP, n'ayant aucun impact visible pour l'utilisateur. Pour autant, cette évolution du marché créera des opportunités significatives pour de nouvelles approches. Bien que la date de fin officielle du RTC ne soit pas pour demain, la réalité est que toute entreprise souhaitant changer de service de télécommunication dans les deux prochaines années devrait envisager des options qui fonctionneront dans les années à venir.

## Les avantages pour les fournisseurs de services et les revendeurs

Ces entreprises peuvent maintenant devenir des opérateurs de réseaux virtuels mobiles (MVNO), offrant une variété de services natifs, de Convergence Fixe-Mobile (FMC) et de Communications Unifiées (UC). Ils peuvent le faire sans avoir à investir dans un réseau mobile, car la technologie basée sur le Cloud leur donne la possibilité de « louer » des plateformes en mode hébergé ou en mode PaaS (Plateforme as a Service). Les fournisseurs de services disposant de Trunk SIP et de réseaux de données existants peuvent également proposer de services de mobile UC à cette nouvelle génération d'utilisateurs. C'est également une bonne nouvelle pour les utilisateurs

professionnels, car les offres de communications mobiles dans le Cloud leur permettent d'accéder à des services beaucoup plus innovants.

### Les avantages pour les utilisateurs finaux

Avec le mobile UC, les utilisateurs peuvent bénéficier d'une expérience client plus intégrée : une seule messagerie vocale sur tous les devices, un numéro de téléphone portable qui peut être géré comme toute autre extension d'un PBX... Nous pouvons également évoquer une intégration aisée avec l'ensemble des applicatifs métiers et outils de collaboration : CRM, Visio conférence sur mobiles... Il est aussi possible de proposer une expérience utilisateur simplifiée pour plus de confort de travail ainsi que des fonctions de gestion de disponibilité en temps réel. Par exemple, les appels reçus peuvent être directement envoyés vers la messagerie vocale en cas de non réponse, convertis en messages électroniques ou transférés à des collègues qui pourront également visualiser instantanément la disponibilité des équipes et individus.

### Les nouveaux business models

Grâce aux services télécoms de nouvelle génération, les revendeurs et les fournisseurs de services IT ont donc la possibilité de vendre toutes sortes d'applications d'entreprise et d'accéder à de nouvelles opportunités. L'une des principales tendances que nous sommes susceptibles de constater à court terme est le lancement d'offres de services verticales. Par exemple, les hôtels ont traditionnellement deux systèmes : un pour les chambres et un pour la réception. Avec la dernière génération de communications unifiées, les hôtels pourront s'appuyer sur un seul système totalement intégré.

Les communications unifiées mobiles vont donc transformer la façon dont les personnes communiquent, collaborent et travaillent, avec des avantages pour toutes les parties concernées : les utilisateurs finaux, les fournisseurs de services et les revendeurs IT.

---

*This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.*

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: Centile via GlobeNewswire

HUG#2203681