

LE COLLABORATIF, UNE MANNE POUR LES REVENDEURS

Des marchés prometteurs émergent dans l'IP et l'IT. Exemple, les services mobiles de communications unifiées. Ils constituent une vaste opportunité pour les revendeurs souhaitant évoluer vers le métier de fournisseur de services.



Fort d'une expérience internationale dans le logiciel, Bertrand Pourcelot a précédemment été employé par Alcatel-Space, EADS France, ainsi que l'Agence spatiale européenne. Il est diplômé de l'École nationale supérieure des Mines de Paris, ainsi que de l'Institut national polytechnique de Grenoble. Passionné, volubile et affable, il est l'une des personnalités qui monte dans le petit monde des communications collaboratives.

L'une des plus grandes opportunités pour les revendeurs et les intégrateurs est d'évoluer vers le métier d'opérateur de réseaux virtuels mobiles (MVNO) et de devenir fournisseur de services.

En collaborant avec des acteurs innovants, cette nouvelle génération de canaux de distribution offrira une large gamme de services de convergence mobile fixe et de communications unifiées. Les PME sont particulièrement concernées, car elles ont le désir et la flexibilité nécessaires pour passer à un environnement axé sur la mobilité. Selon une étude de Strategy Analytics, 42,5 % de leurs effectifs seront mobiles en 2022. Et cette tendance augmente d'une manière significative : les business models attrayants, rendus possibles par les technologies cloud, impliquent que les clients bénéficieront de services de mobilité plus innovants et économiques. De leur côté, les revendeurs toucheront des flux de revenus mensuels, sans compter la possibilité d'offrir toujours plus de fonctionnalités et de prestations. L'échéance se rapproche, car l'histoire de l'entreprise mobile est déjà bien développée dans les pays nordiques. La France est prête à apprendre de ces expériences, à lancer ses propres offres, et surtout à se différencier. Alors que la marge se réduit entre coûts fixes et mobiles, l'adoption d'une approche « mobile centric » est donc à la portée de tous.

La fin du réseau téléphonique commuté engendre les lignes sur IP

Nous sommes également à un tournant dans l'industrie européenne des télécommunications. De nombreux opérateurs européens prévoient en effet de mettre hors service le réseau téléphonique commuté (RTC). Orange cessera

de vendre ses lignes téléphoniques analogiques dans quelques mois, et les éteindra complètement d'ici à 2022. De plus, à partir du quatrième trimestre, les nouvelles lignes téléphoniques fixes situées en métropole ne seront plus construites sur le RTC, mais bien sûr la technologie voix sur IP. Ainsi, les clients utilisant les lignes RTC devront explorer des solutions IP alternatives. Toutes les entreprises recherchant des solutions de VoIP et de communications unifiées disponibles sur le marché vont être agréablement surprises, en particulier celles en possession d'un PBX sur site depuis quelques années. La gamme de fonctionnalités est immense et disponible à des prix attractifs. Bien sûr, pour certaines entreprises, un PBX sur site aura toujours leur préférence. Mais cela ne fait aucun doute : les télécoms offrent des innovations cloud très intéressantes.

De revendeur télécom à opérateur : l'ajout de valeur au bout du fil

Le PaaS permet aux entreprises de devenir fournisseurs de services de communication sans devoir gérer leurs propres data centers, ou utiliser leur expertise technique interne. Les entreprises présentes peuvent également connecter leur propre fournisseur de Trunk SIP, ainsi que leur réseau, à leur plate-forme PaaS, puis adapter leurs propres offres de services. Quelle que soit l'approche de déploiement, le but est de placer

la téléphonie au cœur de la stratégie. Cela engendre des intégrations souples et une vente incitative de toutes sortes d'applications d'entreprise, tels que les outils de vidéoconférence de type Zoom. De cette façon, les revendeurs ont l'opportunité de gagner des parts de marché en proposant une vraie valeur ajoutée. Les petites et moyennes entreprises aiment la proximité. Elles préféreront toujours un fournisseur de services local à un grand groupe. De plus, de nombreux clients d'entreprises opèrent sur leurs propres marchés verticaux de niche. Du coup, proposer des solutions adaptées en réponse à leurs besoins spécifiques est une autre opportunité. En aidant les entreprises à adopter le « *mobile first* », les revendeurs sont en pole position pour marier le monde des télécommunications et celui de l'informatique, mais aussi le monde fixe et celui du mobile. Le défi est immense : il s'agit d'offrir aux entreprises un lieu de travail homogène pour toutes leurs communications, quel que soit l'appareil, le réseau ou la localisation. Le vieux rêve de la prise universelle est en passe de se réaliser. ■

« Les PME aiment la proximité : elles préféreront un fournisseur de services local à un grand groupe »



INTEL® ET HPE S'ASSOCIENT POUR UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE DE CALCUL

Les nouveaux processeurs évolutifs Intel® Xeon® sont optimisés spécifiquement pour les charges de travail afin de fonctionner avec les infrastructures hybrides et les applications les plus exigeantes. La synergie entre le calcul, le réseau et le stockage est au rendez-vous. Ces processeurs évolutifs optimisent l'interconnectivité en donnant la priorité à la vitesse mais sans aucun compromis sur la sécurité des données.

Aujourd'hui, les entreprises doivent fournir une agilité, une sécurité et un contrôle constant et prévisible du cœur au cloud, jusqu'à l'Edge. HPE est la seule entreprise capable de vous fournir cette nouvelle expérience grâce à sa nouvelle gamme de systèmes HPE gen10 équipée de processeurs Intel® Xeon® évolutifs.

HPE ProLiant DL360 Gen10

Doté des dernières générations de processeurs Intel® Xeon®, le serveur HPE ProLiant DL360 Gen10 fournit sécurité, agilité et flexibilité sans compromis.

Déployez, mettez à jour, contrôlez et effectuez la maintenance avec simplicité en automatisant les tâches les plus essentielles de la gestion du cycle de vie du serveur avec HPE OneView et HPE iLO 5.



> PERFORMANCE :

Le serveur HPE ProLiant DL360 Gen10 prend en charge la technologie standard de l'industrie en exploitant le processeur évolutif Intel® Xeon® avec jusqu'à 28 cœurs, SAS de 12 Go et 3 To de mémoire HPE DDR4 SmartMemory 2 666 MT/s.

Prenant en charge jusqu'à 12 modules NVDIMM par châssis et ayant deux fois la capacité des NVDIMM HPE de première génération, le serveur HPE ProLiant DL360 Gen10 produit jusqu'à 192 Go par système.

La mémoire persistante HPE, la première mémoire DIMM non volatile au monde (NVDIMM) optimisée sur serveur HPE ProLiant, permet un redémarrage de base de données vingt fois plus rapide afin de maximiser le temps de fonctionnement.

> SÉCURITÉ :

HPE iLO 5 optimise la sécurité de vos serveurs grâce à la technologie HPE Silico Root of Trust afin de protéger vos serveurs contre les attaques, détecter les intrusions potentielles et récupérer en toute sécurité le microprogramme de votre serveur.



Pour toutes vos demandes d'informations, contactez nos spécialistes avant-ventes HPE ALSO > essn-fr@also.com

© 2018 Intel Corporation, Intel, le logo Intel, Intel Core et Inside sont des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.



ALSO France
10, avenue des Louvresses - 92230 GENNEVILLIERS
www.alsofrance.fr



0825 74 77 74*
*Prix appel + 0.15€ TTC/min