

>A LA UNE

Sommaire

- 1. LA CONVERGENCE VOIX-DONNÉES
- 2. TENDANCES ET DONNÉES CHIFFRÉES
2005, l'année de la maturation
- 3. ACTEURS ET TEMOIGNAGES

Recherche

FIL D'INFO / ANNUAIRE

AGENDA

Tout
Octobre

www.ebusiness.info

- >SERVICES
- >CONTACTS
- >PLAN DU SITE
- >CONDITIONS D'UTILISATION

DOSSIER TELECOM-IP

**2. TENDANCES ET DONNÉES CHIFFRÉES
2005, l'année de la maturation**



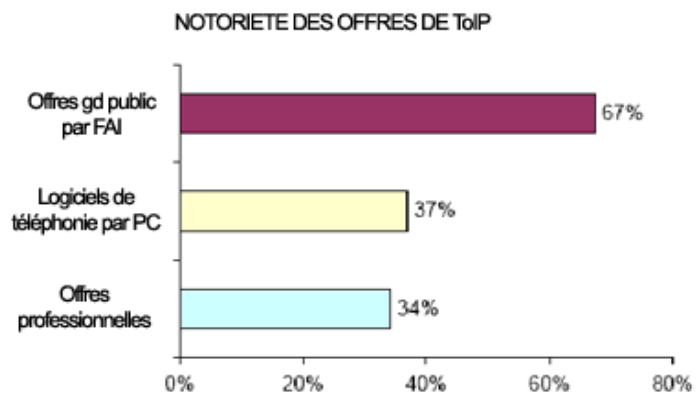
Février 2006

- 2.1. L'ère du tout IP
- 2.2. Perspective : les opérateurs historiques dans la ligne de mire
- 2.3. Brèves
- 2.4. Idate : la VoIP concernera une PME sur trois en 2009
- 2.5. Les entreprises attendent que le marché se clarifie
- 2.6. La sécurité de la voix sur IP trop souvent négligée

Les entreprises attendent que le marché se clarifie / Grégoire Naudin

Scholè Marketing a mené une étude sur les facteurs d'adoption de la ToIP auprès de 250 entreprises françaises. Si une majorité d'entre elles ont entendu parler de la ToIP, rares sont celles à s'être équipées pour l'instant, faute d'information.

Grâce au battage médiatique autour des offres de VoIP grand public, une majorité (84%) des entreprises ont entendu parler de tels systèmes. Mais malgré cette médiatisation, elles se considèrent encore mal informées, d'où ce défaut de notoriété des offres professionnelles face à leur équivalent grand public.



Source : Scholè Marketing

De plus, les FAI ont introduit la notion de gratuité des communications qui brouillent nettement les cartes au niveau des entreprises. C'est pourquoi les TPE et petites PME s'équipent volontiers de boîtiers de type LiveBox, FreeBox ou Neuf Box pour profiter de réductions sur leurs factures. Ce discours sur la «gratuité» a un 2e effet pervers : ramener les avantages de la ToIP sur le seul terrain des économies : 50% des entreprises interrogées espère d'abord faire des économies, contre seulement un cinquième qui cite d'éventuels nouveaux services.

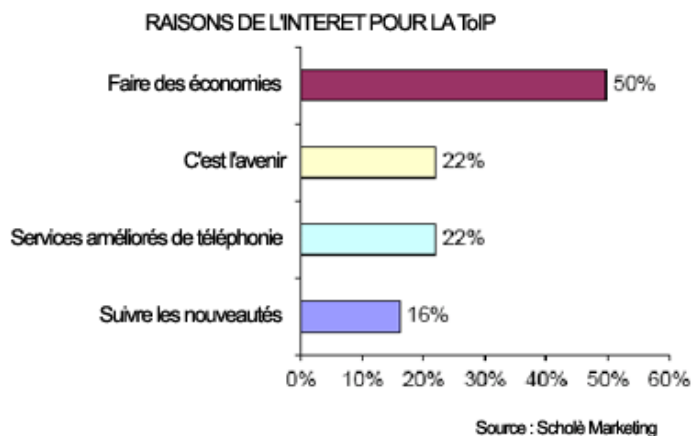
Abonnés



- DERNIÈRES SOCIÉTÉS RÉFÉRENCÉES :
- Symtrax
 - 1-position.be...
 - Tech4field

>RÉFÉRENCEZ VOTRE SOCIÉTÉ
>MODIFIEZ VOTRE RÉFÉRENCEMENT





Comme le souligne Scholè Marketing, il existe donc un décalage important entre les attentes et la réalité des offres, même si elles sont persuadées que la ToIP est un phénomène important. Au final, l'étude débouche sur un résultat prévisible : seulement 2% des entreprises interrogées indiquent avoir migré, alors qu'elles sont 98% à disposer d'un accès Internet, et que leurs configurations réseau et leurs équipements informatiques le leur permettent.

Cette étude donne aussi quelques renseignements sur les coûts de migration vers la ToIP, avec une fourchette de prix qui varie de 350 à 1.300 euros par poste, avec une moyenne se situant aux environs de 600 euros par poste pour un utilisateur affichant un trafic de l'ordre de 70miliErlang*, doté d'une messagerie vocale et au sein d'une configuration comportant 80% de postes IP de base et 20% de postes avancés.

Reste que le marché est encore confus, avec quatre types d'approches (boîtiers, Centrex, IPBX et softphones) qui ne sont pas encore décantées. Pour Scholè Marketing, les boîtiers vont faire leur apparition dans les PME, et le Centrex vont descendre vers les TPE et remonter vers les grands comptes. Les IPBX, eux, vont descendre du segment grand comptes vers les PME puis les TPE, tandis que les softphones ont toutes les chances de pénétrer tous les segments du marché. Reste que la valorisation des communications vocales vont être sérieusement revues à la baisse par les entreprises, qui ne vont plus accepter de payer aux tarifs actuels leurs communications nationales, sans même parler du trafic vers les mobiles.

* l'Erlang est une unité de mesure de l'utilisation d'une ligne téléphonique par unité de temps. A 1 Erlang, la ligne est utilisée en permanence, et à 0 Erlang, elle n'est jamais utilisée. L'Erlang est fractionné en millièmes. Il permet de mesurer le trafic sur le réseau téléphonique local et donc dimensionner le nombre de liaisons à allouer à l'entreprise (T0, T2...).



copyright 2006 www.ebusiness.info



[Actualité](#) - [EB Guide](#) - [Services](#) - [Contacts](#) - [Plan du site](#) - [Conditions d'utilisation](#)

La reproduction de ces informations sous quelque forme que ce soit et sans autorisation est

strictement interdite. E-Business se réserve le droit d'édition et de modification de ces informations sans préavis. © 2006 by (e)-business. Droits réservés.