

# **FIXE / MOBILE CONVERGENCE**

# LES BESOINS

---

**OPERATEUR  
FIXE**

**OPERATEUR  
MOBILE**

**CLIENTS FIXES ET MOBILES**

**Clients  
mobiles  
recherchant  
une  
accessibilité  
totale au  
meilleur coût**

**Clients  
fixes  
recherchant  
une  
mobilité  
adaptée à  
leurs besoins**

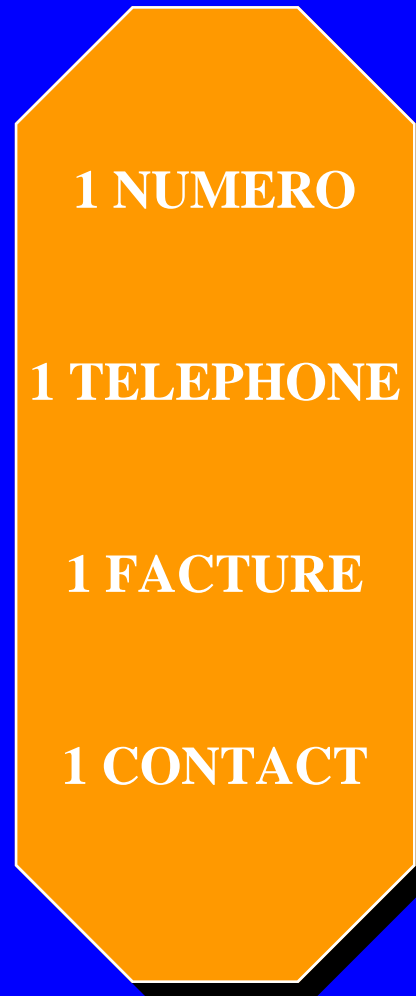
# **OFFRIR DES SERVICES COMMUNS FIXES ET MOBILES**

---

**C'EST INTERESSANT  
COMMERCIALEMENT ET ECONOMIQUEMENT,  
TECHNIQUEMENT, C'EST POSSIBLE,  
MAIS DIFFICILE.**

# DES BESOINS - DES OFFRES

- Amélioration de la productivité
- Accessibilité
- Mobilité personnelle
- Mobilité du terminal
- Ergonomie d'utilisation
- Réduction des coûts
- Interlocuteur unique



- Numéros abrégés
- Mobile VPN
- Reroutage des appels
- Transfert d'appel
- Filtrage d'appel
- Rappel automatique
- Carte d'appel
- Terminal bi-mode/bi-bande
- Numéro vert privé
- Numéro personnalisé
- Messagerie vocale
- Statistiques
- Internet / E-mail
- SMS / Pager

Concept du «tout en un»

# INTERETS DES OPERATEURS

---

- **OPERATEUR HISTORIQUE**

- SECURISER LA BASE D'ABONNES

- EVITER LE CHURN



**STRATEGIE DEFENSIVE**

⇒ OFFRE GLOBALE

⇒ DISCOUNT SUR L'ENSEMBLE DES  
COMMUNICATIONS

# **INTERETS DES OPERATEURS (suite)**

---

- **NOUVEL ENTRANT :**
  - **AUGMENTER LA PENETRATION**
    - **OFFRE DIFFERENCIEE**
    - **OPTIMISATION DES SYNERGIES MARKETING**
  - **OPTIMISER LES COUTS ET LES REVENUS**
    - **AUGMENTER LES REVENUS PAR LA VENTE DE NOUVEAUX SERVICES**

# **INTERETS DES OPERATEURS (suite)**

---

- REALISER DES ECONOMIES D'ECHELLE**
  - EXPLOITATION**
  - RESEAU**
  - MARKETING**
  - FORCE DE VENTES**
  - RESSOURCES HUMAINES**
  - GESTION CENTRALISEE DES IMPAYES**
- REDUIRE LES COUTS D'ACQUISITION**

## **INTERET DES OPERATEURS (suite)**

---

**DANS TOUS LES CAS, IL S'AGIT DE  
COMPENSER UNE BAISSSE  
PROBLABLE DE REVENUS LIEE A  
UN BESOIN CLIENT QUI  
RECHERCHE UNE TECHNIQUE,  
MODERNE, PERFORMANTE,  
MOBILE, AU MEILLEUR PRIX.**



# INTERET DES OPERATEURS (suite)

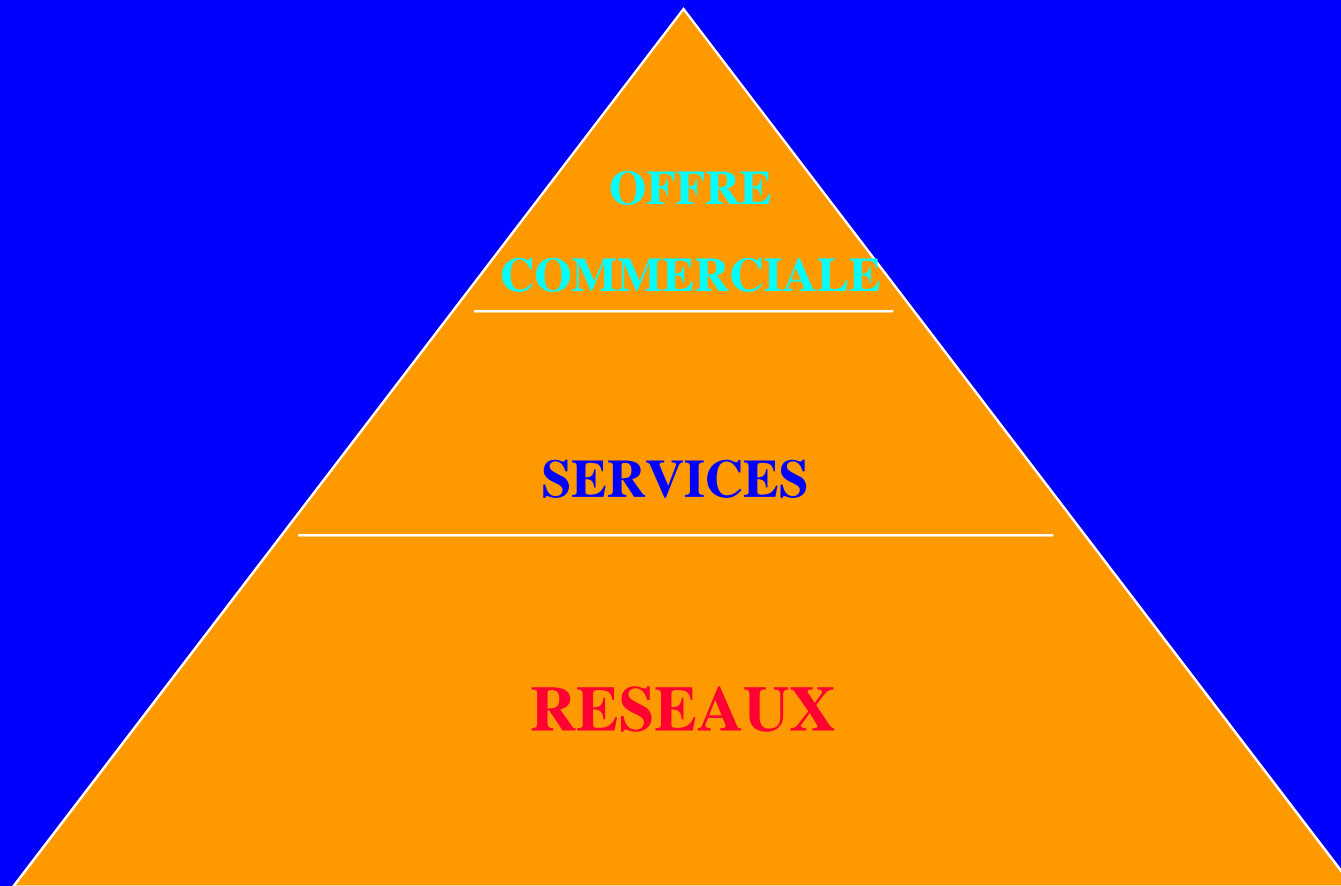
---

- **OPERATEURS FIXES ET MOBILES ONT TOUS DEUX LE MEME OBJECTIF : CONCURRENCER L'OPERATEUR HISTORIQUE**
- **MAIS ILS N'ONT PAS LA MEME ACCESSIBILITE AU MARCHE**

SEGMENT	MOBILE	FIXE
GRANDS COMPTES	X	XX
PME	XX	XXX
RESIDENTIELS	XXX	X

# OU TROUVE T'ON LA CONVERGENCE ?

---



# **LA CONVERGENCE EN TERMES DE RESEAUX**

---

**DE L'UTILISATION COMMUNE  
D'INFRASTRUCTURES (SYNERGIES)  
A UNE TOTALE CONVERGENCE  
(INTEGRATION)**

# **LES PREOCCUPATIONS POUR OBTENIR UNE SOLUTION ADAPTEE**

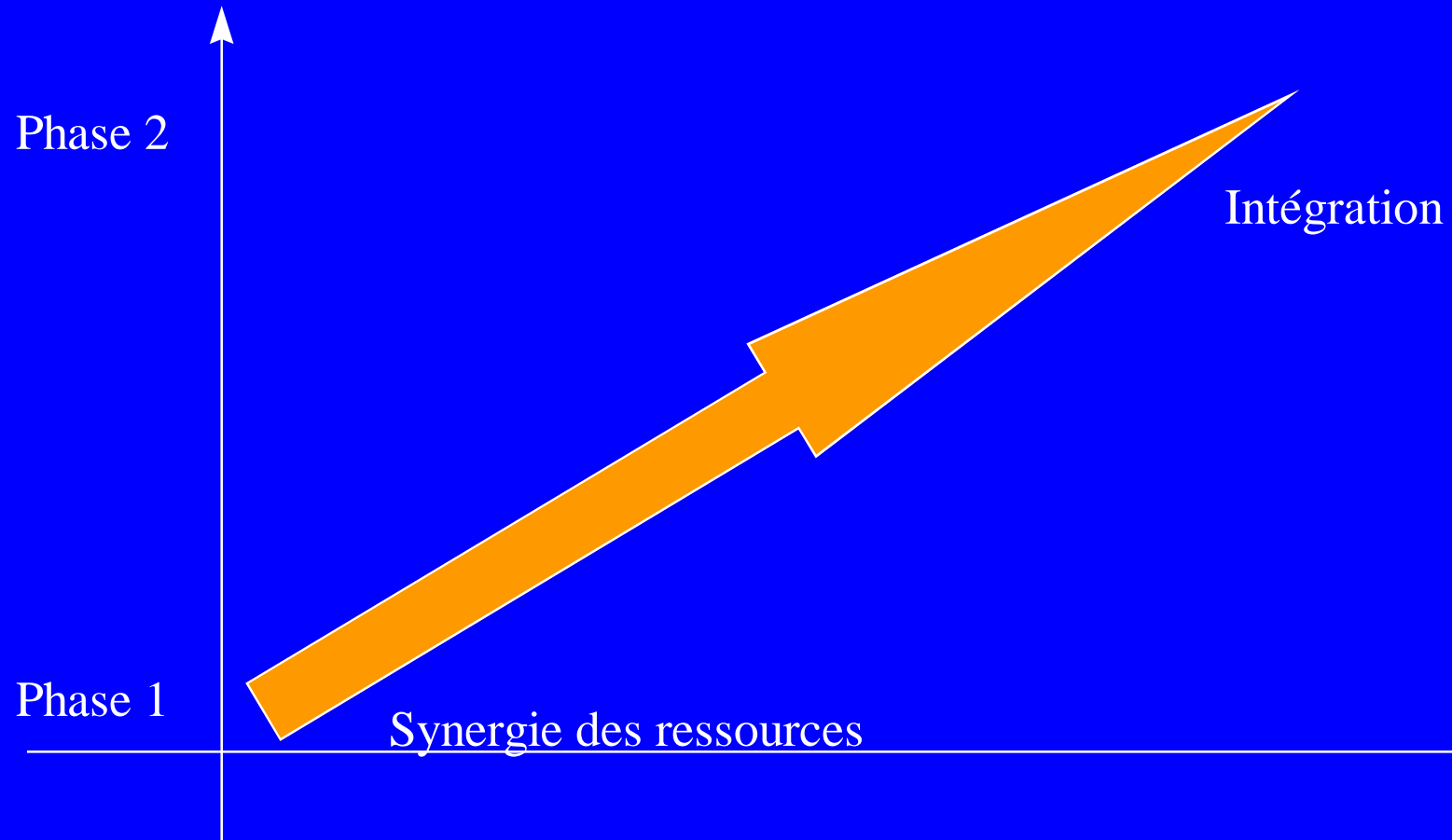
---

**AU NIVEAU TECHNIQUE, LA  
CONVERGENCE S'INTERPRETE COMME  
LA MISE EN COMMUN DE RESSOURCES  
EN VUE DE PROPOSER DES SERVICES  
COMMUNS.**

**CETTE MISE EN COMMUN PEUT  
INTERVENIR A TOUS LES NIVEAUX DU  
RESEAU.**

# L'APPROCHE EN TERME DE RESEAUX

---

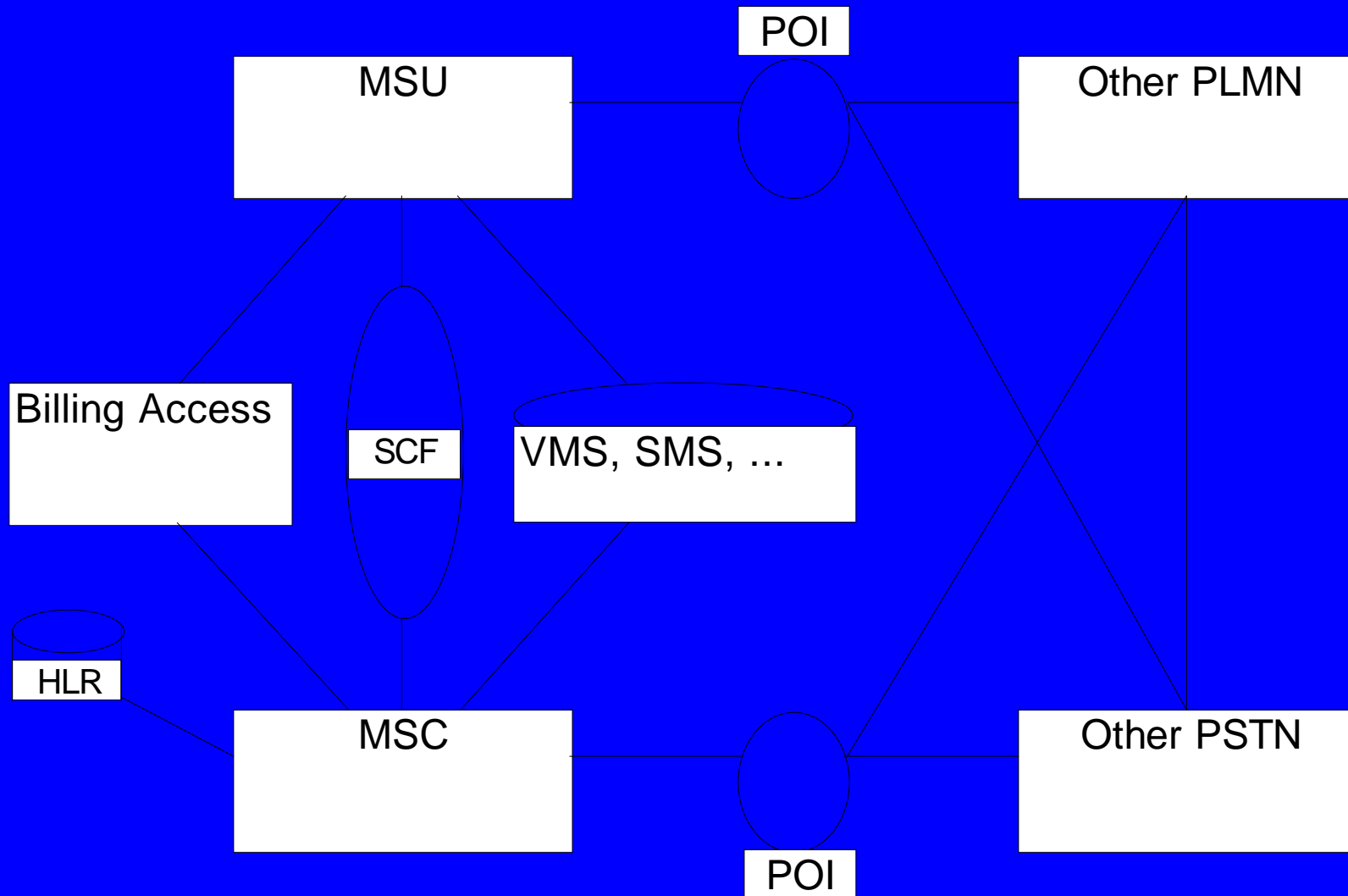


# **SYNERGIE DES RESSOURCES**

---

- **MISE EN COMMUN DE RESSOURCES EXISTANTES :**
  - **A PARTIR D'UN RESEAU MOBILE**
  - **A PARTIR D'UN RESEAU FIXE**

# SYNERGIE DES RESSOURCES (suite)



# **INTEGRATION DE RESEAU**

---

**APPROCHE COMPLETE POUR UNE  
DISTRIBUTION PREPAREE DE  
SERVICES COMMUNS FIXES ET  
MOBILES**



# **CAS N° 1 : RESEAU MOBILE**

---

**DEUX SOLUTIONS PEUVENT ETRE  
ENVISAGEES :**

- **UNE SOLUTION 100% MOBILE**
- **UNE SOLUTION AVEC INTRODUCTION DE  
FONCTIONS FIXES DANS LE RESEAU**

# **LA SOLUTION 100% MOBILE**

---

**DESSIN AVEC LE MSC/MOBILE  
CORDLESS / TERMINAL FIXE  
CELLULAIRE**

# LA SOLUTION 100% MOBILE

---

- AVANTAGES
- INCONVENIENTS

# INTRODUCTION DE FONCTIONS FIXES

---

DESSIN MSC / PABX / LOCAL  
EXCHANGE

# INTRODUCTION DE FONCTIONS FIXES

---

- AVANTAGES
- INCONVENIENTS

## CAS N° 2 : RESEAU FIXE

---

- **DEMANDE DE LICENCE POUR GSM/DCS ET UTILISATION DE L'EXISTANT:**
  - BACKBONE
  - INTERCONNEXION
  - CO LOCALISATION
  - OMC
  - RI
  - BILLING CENTER
  - RESEAU COMMERCIAL

## **CAS N° 2 : RESEAU FIXE**

---

- **UTILISER LA BOUCLE LOCALE RADIO POUR LA MOBILITE (FIDO EN Italie)**
- **UTILISER LE PHS (THAILAND)**

# SOLUTIONS TECHNIQUES

---

- LA MOBILITE REDUITE A PRIX PROCHE DU FIXE
- LES PASSERELLES GSM
- RELIER LES PABX OU DES L.E. A UN MSC
- UTILISER LES MSC EN ACCES INDIRECT
- LE NUMERO PERSONNEL GRACE AU RI
- LES SERVICES INTELLIGENTS AVANCES
- LES SERVICES UNIFIES :
  - FACTURATION
  - INTERFACE CLIENT UNIQUE



# SOLUTIONS TECHNIQUES (suite)

---

- OFFRE
- CIBLE
- AVANTAGES
- INCONVENIENTS

# EXEMPLES

---

- TELIA
- MOBILIX
- MOBISTAR
- SUISSE
- ITALIE