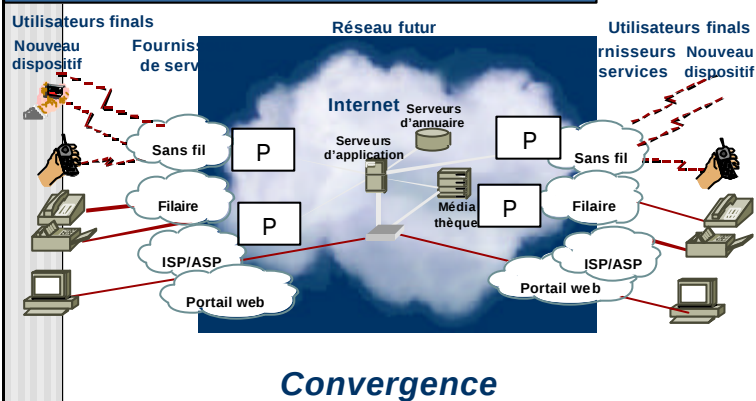


Enjeux fondamentaux de la convergence des réseaux de télécommunication

Jahangir Raina
iLocus.com

Architecture propice à un processus de création de valeur



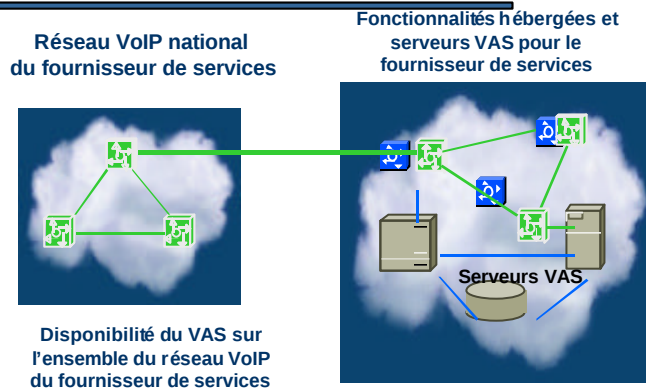
L'évolution du marché des télécommunications débouche sur de nouvelles exigences

Réalité du marché	Critères de réussite
Nouveaux entrants	Différentiation
Nouvelles technologies	Nouveaux services
Concurrence accrue	Rapidité d'accès au marché
Réduction des marges	Coûts réduits
Déréglementation	Ouverture de créneaux par effet de levier

Modèles actuels et futurs

- « Vente en gros » classique
- Applications hébergées
- ASP de télécommunications

L'hébergement est la méthode de base d'un ASP de télécommunications



Qu'est-ce qu'un ASP?

- Un prestataire, ou fournisseur, de services qui met à disposition des applications contre un paiement à la demande
- Un ASP est un partenaire d'affaires qui propose des choix en ce qui concerne la gestion et la fourniture d'applications
- D'ici à 2003, le marché des ASP aux Etats-Unis devrait s'élever à 48,5 milliards de dollars (Source: Deloitte)

Qu'est-ce qu'un ASP?

- "Un ASP fournit habituellement un service dans le cadre duquel il met en œuvre, héberge, gère et améliore un ensemble d'applications [logicielles] à partir d'un centre de gestion et ce via le web ou des lignes louées."
(Internet Telephony, 28 février 2000)

Principaux avantages du modèle de vente « en gros » pratiquée par les ASP

- Vitesse d'accès au marché
- Panorama global instantané
- Accès au dernier cri des applications et aux connaissances spécialisées du fournisseur de services
- Economies d'échelle induites
- Absence d'investissement coûteux et pas d'obsolescence technologique

Sondage statistique

- Sondage auprès de 100 fournisseurs de services téléphoniques IP
- Septembre / Octobre 2000

Pourquoi passer à l'IP

- Souplesse de l'IP pour créer de nouveaux services (83%)
- Facilité de gérer une architecture répartie (55%)
- Meilleure utilisation du réseau (72%)
- Moindre coût de l'équipement téléphonique IP (57%)

"Raisons pour ne pas bouger"

- "La qualité de service est médiocre" (35%)
- "Lourdeur des investissements dans les réseaux en place" (47%)
- "Le passage à l'IP ne se fait pas sans heurts" (30%)
- "Le passage à l'IP ne préserve pas les services améliorés" (9%)
- "Le protocole IP n'est pas vraiment un moyen efficace de transport" (17%)

Industrie des services de téléphonie IP: Vue d'ensemble

- Emploie 18 000 personnes dans le monde entier
- 1,2 – 1,6 milliard de minutes par mois
- 0,75 million de ports téléphonie/télécopie en service sur le marché des opérateurs
- Le marché des opérateurs est plus gros que le marché des entreprises (Quel marché est plus gros? Opérateurs 47%, Entreprises 53%)
- Taux de croissance annuel composé (TCAC) de 120%

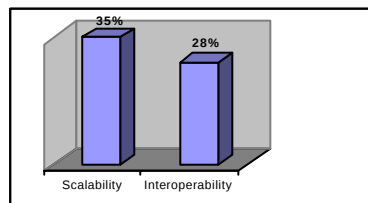
Pressions sur les prix

- Les communications téléphoniques seront-elles gratuites dans le futur?
 - Oui 58%
 - Non 42%

Problèmes en suspens

■ Interopérabilité

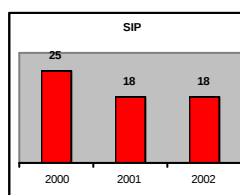
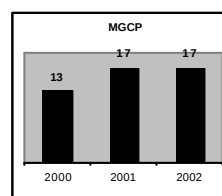
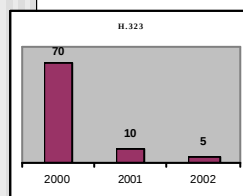
Selon vous, quelles caractéristiques devrait posséder la passerelle d'un opérateur?



Redondance, fonctions de la classe 5, **convivialité**, support multiprotocole, **prêt-à-tourner**, structure répartie, permutation sans interruption de service, facturation normalisée

Evolutivité Interopérabilité

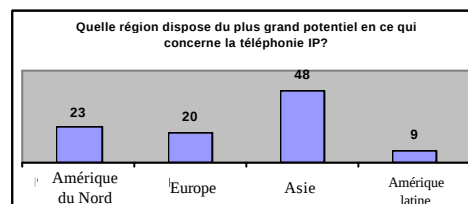
Interopérabilité



Fièvre pour les PAPE

- 52 pour 100 des sondés sont appuyés par des investisseurs institutionnels
- Sur 100 entreprises de l'échantillon, 69 ne sont pas cotées
- Sur ces 69, 47 projettent d'entrer sur le deuxième marché l'année prochaine

Comparaison régionale



Demain

- 68% utilisent déjà l'Internet public pour acheminer du trafic téléphonique en temps réel
- Croissance du trafic des messages
- Importance en diminution de la téléphonie
- Les communications seront plus asynchrones
- La téléphonie devra s'adapter au nouveau modèle de télécommunication
- IP: facteur de changement