**Comment bénéficier de la fin du RTC ?**

ORANGE A ANNONCÉ LA FIN DU RÉSEAU TÉLÉPHONIQUE COMMUTÉ (RTC).

Le réseau de télécommunications historique (RTC), celui que nous utilisons depuis les années 70, est encore utilisé par la majorité des entreprises. La principale raison de cet arrêt technique est l’obsolescence des équipements et des composants spécifiques, ainsi que les difficultés croissantes de leur entretien. Les technologies de substitution sont le SIP Trunk, les Communications Unifiées et la Téléphonie dans le Cloud (UCaaS).

La disparition de cette technologie démarrera en 2018. La commercialisation s'arrêtera à partir 2018 pour un arrêt technique 5 ans plus tard, en 2023. Pas d'inquiétude, OpenIP à la réponse !

Anticipez les impacts en découvrant toutes les informations relatives à la fin du RTC sur notre infographie :

<https://www.openip.fr/telephonie/fin-du-rtc>

La fin du RTC voit l’émergence d’un marché de remplacement porté par de nombreux accélérateurs : le marché du renouvellement d’IPBX et d’infrastructures.

Les accélérateurs de ce marché sont les suivants :

- La promotion de la Voix sur IP, en tant que seule technologie de remplacement au réseau historique fixe (analogique et numéris).

- La transformation du métier d’intégrateur vers un modèle MSP / infogéreurs de services hébergés.

Cette transformation s’explique par le développement croissant des services / logiciels hébergés dans le Cloud, ainsi que par l’évolution du marché vers un modèle de souscription des services.

- La digitalisation des PME, dont les télécoms et Communications unifiées sont les fondements techniques :

* Plus d’accès haut débit, plus de mobilité
* Des outils de communications variés, multi-terminaux, as a service : voix/data, fixe/mobile, vidéo, Chat, applications métiers, RSE, conferencing

Afin de s’adapter à ces évolutions et à l’émergence de ce nouveau marché, les **intégrateurs** doivent faire évoluer leur modèle économique.

Le nouveau rôle de l’intégrateur est de préconiser aux clients les solutions qui répondent au mieux à leurs attentes, de les déployer et de les maintenir dans le temps. Grâce à ce modèle, les intégrateurs deviennent les nouveaux opérateurs du marché. Des opérateurs de proximité qui seront beaucoup plus réactifs en cas de problème chez le client et qui, par leur proximité, connaissent parfaitement à la fois les attentes de l’entreprise, les besoins des collaborateurs, et aussi, les spécificités de l’entreprise.

De quoi faire bénéficier aux entreprises de services plus riches et plus qualitatifs, avec un accompagnement technique de proximité leur garantissant sérénité et efficacité !

**Les Communications Unifiées, quand la téléphonie devient collaborative**

Les Com’Unifiées sont des solutions de nouvelles générations qui permettent aux utilisateurs d’avoir de nouveaux outils de communication pour mieux communiquer, ou de communiquer différemment.

Les Com’Unifiées permettent aussi, en tant que logiciel, de faire converger les différents terminaux qui sont mis à la disposition des utilisateurs : téléphone fixe, smartphone, ordinateur – pour leur permettre d’être synchronisés entre eux. Les utilisateurs sont ainsi plus autonomes et mobiles, tout en bénéficiant d’outils multimédia parfaitement synchronisés sur leurs différents terminaux.

Les utilisateurs sont ainsi libérés des contraintes de la téléphonie classique, et emportent leur téléphonie d’entreprise où qu’ils soient : en rendez-vous, en déplacement, en home office, ils ne ratent plus aucun appel et travaillent comme s’ils étaient à leur poste de travail à n’importe quel moment de la journée.

Avec les solutions de Com’Unifiées, la collaboration est au cœur de la stratégie de l’entreprise grâce au large panel de fonctionnalités mises à disposition des utilisateurs :

* Visio : passer des appels visio avec ses collaborateurs et faire des réunions à distance
* Conférence téléphonique : démarrer ou participer à une conversation à 3 collaborateurs
* Messagerie instantanée : communiquer avec ses collaborateurs en un instant avec l’outil de messagerie instantanée
* Gestion de présence : vérifier la disponibilité de ses collaborateurs en un coup d’œil - disponible, occupé, ne pas déranger

La convergence fixe-mobile apportée par les solutions de Com’Unifiées permet aux utilisateurs d’accéder à tous leurs services d’entreprises depuis tous leurs terminaux professionnels (téléphone fixe, smartphone, ordinateur) :

* Numéro unique : Le numéro unique permet à l’utilisateur de recevoir ses appels sur tous les terminaux synchronisés
* Répondeur unique : Les messages laissés sur le répondeur du numéro unique peuvent être consultés depuis tous les terminaux synchronisés.
* Annuaire unique : Le carnet d’adresses unique recherche tous les contacts de votre mobile, de votre poste fixe et de votre messagerie professionnelle, et les rassemble sur une seule interface
* Journal d’appels : Tous les appels reçus et émis sur le numéro unique seront visibles sur l’ensemble de des appareils

La collaboration n’a jamais été aussi simple et intuitive.

**L’intégrateur, nouvel opérateur de services IT, Télécom & Cloud des entreprises**

Un intégrateur est une société de services dédiée au monde des professionnels, des entreprises ou des collectivités. Son rôle est d’accompagner l’entreprise sur 3 domaines :

* Le **réseau**, avec le câblage, les switches, les routeurs et la sécurité
* L’**informatique**, avec la gestion de parc informatique, les logiciels métier ou les logiciels bureautiques de l’entreprise
* Les **télécoms**, avec notamment la téléphonie, l’internet, la fibre optique, et le Cloud

Le rôle de l’intégrateur est d’accompagner l’entreprise, de lui proposer des solutions qui correspondent à ses besoins, de les déployer au sein de l’entreprise et d’accompagner les utilisateurs, à la fois au début, dans la formation pour utiliser correctement les services, mais aussi dans la durée, puisque l’environnement et les besoins de l’entreprise évoluent dans le temps.

Aujourd’hui, on compte entre 4 500 et 7 000 intégrateurs en France. Ces intégrateurs sont principalement des acteurs régionaux puisque leur rôle est de travailler en proximité avec les entreprises. Donc, ils sont là pour être présents, réactifs, connaitre l’entreprise, connaitre tous les tenants et aboutissants des besoins des utilisateurs et y répondre.

L’évolution du marché des télécoms, avec la fin du RTC et le passage au full-IP, ainsi que l’évolution des usages de collaboration dans les entreprises, obligent les intégrateurs à faire évoluer leur modèle économique ; OpenIP les accompagne dans cette mutation et se positionne comme un accélérateur de croissance pour les Opérateurs de services.

« Nous accompagnons les intégrateurs pour qu’ils deviennent les opérateurs télécom de proximité de l’entreprise. Donc, le rôle de l’intégrateur est de s’appuyer sur les services que nous allons proposer, de les préconiser aux clients en répondant à leurs attentes, bien sûr, de les déployer et de les maintenir dans le temps. Nous souhaitons, via cette stratégie indirecte, faire en sorte que les intégrateurs deviennent les nouveaux opérateurs du marché. Des opérateurs de proximité qui seront beaucoup plus réactifs en cas de problème chez le client et qui, eux, par leur proximité, connaissent parfaitement à la fois les attentes de l’entreprise, les besoins des collaborateurs, et aussi, les spécificités de l’entreprise » explique Laurent Silvestri, Président d’OpenIP.

Afin d’accompagner au mieux les intégrateurs dans cette transformation, OpenIP leur propose un programme de formation et d’accompagnement complet :

* **Formation** présentielle, ou avec des séries de webinars, permettant de leur donner toutes les compétences, à la fois techniques et commerciale, pour amener correctement des services à leurs clients.
* Accès à des **outils marketing**, pour que leur marketing soit aussi qualitatif que celui des opérateurs majeurs.
* Accès à notre **plateforme web « MyOpenIP »** qui leur permet de digitaliser le parcours client et de simplifier leurs relations avec leurs clients entreprises.

En conclusion, le rôle de l’intégrateur est d’être présent en proximité, d’être réactif quand il y a des problèmes, de conseiller correctement le client, de l’accompagner, d’accompagner ses utilisateurs et d’amener une offre beaucoup plus riche que celle qui serait amenée par un opérateur majeur.

**MyOpenIP, votre marketplace IT, Télécom & Cloud**

OpenIP, Opérateur de Communications Unifiées, leader français des technologies SIP, a lancé l’année dernière MyOpenIP, la 1ère plateforme de e-commerce Télécoms, IT & Cloud. MyOpenIP apporte aux Revendeurs de services Informatiques & Télécoms, une plateforme e-business leur permettant de distribuer, de manière innovante, leurs services aux entreprises, tout en développant un business model à revenus récurrents.

MyOpenIP, 1ère plateforme de e-commerce Télécoms, IT & Cloud

La plateforme MyOpenIP est un outil de gestion centralisé permettant aux entreprises de souscrire et administrer une large gamme des services Télécoms, IT & Cloud, répondant à leurs besoins opérationnels et à ceux de leurs collaborateurs.

L’entreprise peut ainsi souscrire des services Internet, des solutions de téléphonie et de travail collaboratif, des services informatiques, du matériel et des applications dans le Cloud, en choisissant un prestataire de proximité, dans sa région.

La plateforme MyOpenIP permet notamment à l’entreprise de :

* Bénéficier d’un espace centralisé pour piloter ses services Télécoms, IT & Cloud
* Paramétrer les droits d’utilisation de ses collaborateurs
* Souscrire, upgrader ou résilier les services en ligne
* Administrer les engagements contractuels de chaque service
* Piloter les mises en production des services et les interventions de son prestataire
* Paramétrer les caractéristiques techniques
* Suivre les statistiques de qualité des services Télécoms
* Contrôler les usages de ses collaborateurs et piloter la facturation en temps réel

MyOpenIP, une plateforme e-business 100% Channel

Véritable plateforme de gestion e-business, MyOpenIP apporte aux Revendeurs Informatiques & Télécoms, une expérience digitale unique leur permettant de développer une activité de Managed Service Provider (MSP) en fournissant des services Télécoms, IT & Cloud aux Entreprises.

Disponible en mode Distribution ou en Marque Blanche, la plateforme MyOpenIP permet aux Revendeurs d’adresser les besoins Télécoms, IT & Cloud des Entreprises, sur la base d’un business model innovant et pérenne, générateur de revenus récurrents.

La plateforme MyOpenIP apporte ainsi aux Revendeurs, un outil de gestion complet, de la vente à la facturation, leur permettant notamment de :

* Packager leurs propres offres à partir d’un catalogue des services Télécoms, IT & Cloud, adaptés pour répondre aux besoins des Entreprises
* Construire boutique de e-commerce personnalisée et fournir à leurs clients un parcours digitalisé à travers un portail d’administration fidélisant
* Industrialiser les processus de déploiement, de support et de facturation, et paramétrer et monitorer simplement les services des clients
* Piloter les indicateurs commerciaux, techniques et financiers et suivre les notifications et alertes pour mieux anticiper l’activité.

« MyOpenIP est le fruit de plusieurs années de conception et de développement, marquant notre volonté d’apporter au Channel IT, un outil efficace pour tirer profit de la digitalisation des entreprises, du changement du mode de consommation et de la transformation numérique », déclare Laurent Silvestri, Président d’OpenIP. « Cette plateforme, unique en son genre, est un véritable atout qui devrait permettre de révolutionner la distribution des services Télécoms, IT & Cloud tout en fluidifiant les relations entre les Revendeurs IT et leurs clients. » ajoute-t-il.