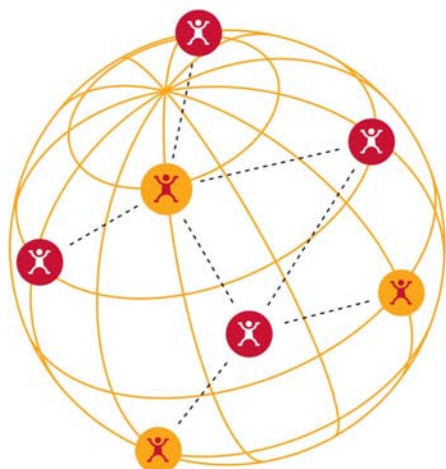


## DESCRIPTIF DE FORMATION



**MGT-113F**

### **DÉFIS & STRATÉGIES POUR LES OPÉRATEURS HISTORIQUES**

#### DESCRIPTION

Ce programme de formation de 5 jours a pour but de familiariser les participants avec les défis auxquels les opérateurs historiques font face et avec les stratégies pouvant être mises en œuvre pour surmonter ces défis. Le programme de formation inclut un atelier de deux jours dédié à l'analyse de la situation de l'opérateur historique et à l'exploration de stratégies pouvant être mises en place selon la situation particulière de l'opérateur.

#### OBJECTIFS

- Fournir une bonne compréhension de l'environnement concurrentiel mondial des télécommunications
- Analyser les impacts et défis de l'environnement concurrentiel mondial en ce qui a trait aux opérateurs historiques
- Présenter et analyser les stratégies possibles pour adresser ces défis par le biais de discussions, d'études de cas et d'un atelier de deux jours



## SUJETS

- L'environnement concurrentiel mondial des télécommunications
  - Déréglementation
  - Mondialisation
  - Évolution et tendances du marché
  - Nouveaux joueurs télécom
  - Nouvelles technologies et nouveaux services
  - Coûts et prix en télécommunications
  
- Défis rencontrés par les opérateurs historiques dans le cadre de l'environnement concurrentiel mondial des télécommunications
  - Concurrence accrue
    - Perte des sources de revenu traditionnelles
    - Évolution des attentes de la part des clients et du marché (ex. plus de choix, meilleure QoS, plus de valeur pour son argent, meilleur entretien, moins de temps pour commercialiser, etc.)
    - Réduction des prix
  - Évolution technologique
    - Émergence du service mobile
    - Migration vers les services de données et IP
    - Infrastructures vieillissantes
    - Investissement et financement pour nouvelles infrastructures
  - Enjeux sur le plan de la réglementation et des politiques
    - Régime de réglementation
    - Attribution de licences
    - Obligation d'assurer un service universelle (USO)
    - Rayonnement du réseau
    - Problématiques dans les échanges commerciaux
    - Règles en matière de propriété étrangère
  - Défis à l'interne
    - Corporatisation et privatisation
    - Mobilisation de capitaux
    - Évolution de la culture d'entreprise
      - Évolution d'une mentalité monopolistique à une mentalité de d'acteur concurrentiel
      - Productivité croissante



- Ressources
    - Conserver le personnel clé
    - Réduire les effectifs
    - Actualiser les compétences des employés
  
- Stratégies possibles pour adresser les défis auxquels sont confrontés les opérateurs historiques
  - Stratégies commerciales
    - Changer de marché cible
      - Modifier les segments de marché desservis (ex. ajouter ou supprimer certains segments)
      - Élargir l' offre de services (ex. services gérés)
    - Prendre de l'essor sur le plan géographique (ex. acquisitions, alliances, etc.)
    - Acquérir de nouvelles licences (ex. mobile)
    - Investir dans les nouvelles technologies
    - Adapter les stratégies marketing
      - Se différencier (ex. en raison de la QoS, la desserte géographique, etc.)
  - Stratégies opérationnelles
    - Réduire les coûts
      - Les coûts de réseau, d'interconnexion, de marketing/ventes/distribution, de service à la clientèle, ainsi que les frais généraux et les frais d'administration
    - Sous-traiter
      - Introduire la gestion externe
      - Séparation des infrastructures et des services (ex. entreprises d'infrastructures et entreprises de services : InfraCo/ServiceCo)
    - Partager les infrastructures
  - Privatisation, essaimage d'entreprises (*spin-offs*)
  
- Études de cas
  
- Atelier de deux jours

## AUDIENCE CIBLÉE

- Cadres supérieurs et managers d'opérateurs historiques confrontés aux défis de l'environnement concurrentiel mondial des télécommunications et cherchant à explorer et mettre en œuvre des nouvelles stratégies pour adresser ces défis

## MÉTHODOLOGIE

Nos programmes de formation combinent des présentations d'experts, des ateliers de travaux, des analyses de cas et des discussions sur des situations réelles auxquelles font face les participants. Le matériel complet de formation est fourni à tous les participants pour qu'ils puissent plus tard s'y référer et assurer ainsi un suivi de leurs plans d'action.

## LIEU

Nos programmes de formation sont régulièrement dispensés dans différentes villes sélectionnées à travers le monde. Sur demande, nos formateurs peuvent dispenser nos programmes de formation dans le lieu de votre choix. Si vous êtes intéressés, veuillez nous contacter à [training@neotelis.com](mailto:training@neotelis.com).



## EXPERTISE

Neotelis offre des services de conseil et de formation aux organisations en télécommunications à travers le monde. Son équipe d'experts a formé des milliers de dirigeants et managers travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 100 pays à travers le monde.

