

ConneXion

Mars 2005 – No.1


goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Du Directeur Général

L'équipe de Goulet Telecom est heureuse de vous annoncer le lancement de sa newsletter **ConneXion**. Ceci est la première édition de notre newsletter, qui sera initialement publiée tous les trimestres. Notre objectif est de vous tenir informé des événements majeurs que connaît l'industrie des télécommunications et des activités de Goulet Telecom. Nous espérons sincèrement que vous apprécierez **ConneXion** et que vous y trouverez des informations intéressantes.

N'hésitez pas à nous faire parvenir vos commentaires et suggestions.

Michel Bruyère
Directeur Général
mbruyere@goulet-telecom.com

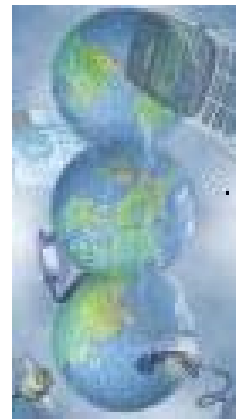
Goulet Telecom International est une entreprise canadienne offrant des services de conseil et de formation en télécommunications aux différents acteurs du secteur à travers le monde.

Les tarifs des services Voix sur IP: un défi pour les opérateurs

Les offres de services Voix sur IP (VoIP) se déploient dans la plupart des régions du monde avec une croissance du trafic plus élevée que celle enregistrée par les services de téléphonie traditionnels. Alors que ces services étaient initialement offerts à bas prix par les fournisseurs de service Internet (avec une qualité inférieure), ils sont maintenant offerts par de nombreux opérateurs de téléphonie traditionnelle combinés à d'autres services tels que l'Internet à large bande et la radio-diffusion. Certains opérateurs déterminent les tarifs des services de téléphonie offerts sur leur réseau existant pour concurrencer les services

de VoIP notamment en proposant des combinaisons de services illimités à un prix fixe. Cependant, cette stratégie est particulièrement difficile à suivre pour les opérateurs des pays en voie de développement où les services téléphoniques représentent la majeure partie de leur revenu, et où le coût unitaire de leur réseau ne leur permet pas de concurrencer le niveau des prix des services VoIP. De plus, les coûts des infrastructures de tous les opérateurs historiques doivent être réduits de façon significative pour être compétitifs, et ce par une migration pragmatique aux réseaux IP plus efficaces.

Pour plus d'information, veuillez contacter M. Wayne Hart, à whart@goulet-telecom.com.



Partenariat pour la formation avec DBI

En août 2004, Goulet Telecom a tenu un programme de formation sur la gestion des ventes et du marketing en télécommunications au *Digital Bridge Institute* (DBI) à Abuja, Nigéria, marquant le début d'un partenariat en formation

avec l'Institut. D'autres programmes de formation sur les principes de base de la facturation en télécom, la négociation et la gestion des accords d'interconnexion et la Voix sur IP ont suivi. Quelques 150 gestionnaires en télécom ont été formés

jusqu'à présent. Cette coopération se poursuivra en 2005, contribuant à l'amélioration des connaissances et aptitudes générales en matière de télécommunications dans le marché nigérian.

Pour plus d'information,

L'avis des clients

« Le programme de formation sur la gestion des ressources humaines offert par Goulet Telecom est un excellent programme et a été une des meilleures expériences d'apprentissage auxquelles j'ai eu le plaisir de participer », a indiqué M. Brian Jones, V.-P. Ressources Humaines, TSTT, Trinidad et Tobago, à propos de notre programme de formation «Gestion des ressources humaines dans les télécommunications», Montréal, 11-22 octobre 2004.

« Le matériel de cours est si bon que nous pourrions à l'avenir l'utiliser comme guide et référence », a indiqué M. Mahazou Cissé, Chef des Services Financiers, Malitel, Mali, au sujet de notre programme de formation «Gestion financière dans les télécommunications», Montréal, 4-15 octobre 2004.

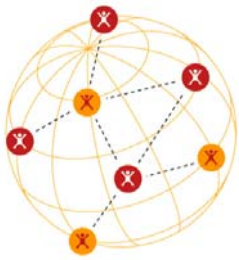


veuillez contacter Mme Hélène Duran à hduran@goulet-telecom.com.



Programmes de formation à venir

- **Accords d'interconnexion - négociation & gestion, Paris, 7-18 mars 2005**
- **Interconnection Agreements Negotiation & Management, Montréal, 4-15 avril 2005**
- **Human Resources Management in Telecommunications, Londres, 11-22 avril 2005**
- **Financial Management in Telecommunications, Montréal, 18-29 avril 2005**
- **Sales & Marketing Management in Telecommunications, Montréal, 25 avril – 6 mai 2005**
- **Telecom Billing Fundamentals, Montréal, 2-6 mai 2005**
- **Corporate Planning in Telecommunications, Montréal, 9-13 mai 2005**



goulet telecom

ConneXion

Mars 2005 – No.1



CONTACTEZ NOUS

Goulet Telecom International développe des stratégies internationales clés pour la Sotelma

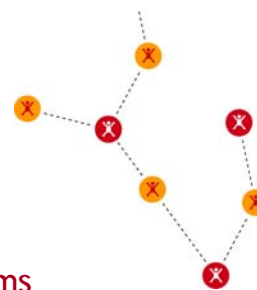
En juin 2004, Goulet Telecom a effectué un projet de conseil auprès de la Société des Télécommunications du Mali (Sotelma), l'opérateur historique du Mali. Ce projet avait pour objectifs principaux l'amélioration des relations internationales de la Sotelma et la génération de croissance en terme de trafic et de revenus,

croissance sérieusement affectée par la concurrence nationale et internationale. L'expert de Goulet Telecom a effectué une analyse détaillée de la situation passée et actuelle de la Sotelma et a proposé différentes stratégies afin d'optimiser les relations internationales de la Sotelma, de rapatrier le trafic et les revenus perdus, de

générer de nouveaux revenus, d'améliorer les accords d'interconnexion nationaux, d'optimiser la structure organisationnelle afin d'assurer le succès de la Sotelma en tant qu'opérateur international de référence au Mali.

Pour plus d'information sur nos services de conseil, veuillez contac-

ter Mme Naomi Amram à namram@goulet-telecom.com



Accords d'interconnexion: clé du succès des télécoms

Dans le nouvel environnement mondial et compétitif de l'industrie des télécommunications, l'interconnexion est un domaine crucial que les opérateurs et les régulateurs doivent gérer attentivement et efficacement. Dans un marché donné, la libéralisation réussie du

secteur des télécommunications dépendra grandement de la qualité de l'infrastructure d'interconnexion définie par le régulateur et les conventions d'interconnexion négociées entre les opérateurs. Du point de vue des opérateurs, l'interconnexion peut être vue comme une obligation,

mais elle donne également accès aux clients au-delà des limites du réseau. De bons accords d'interconnexion, dont les taux sont bien négociés sur le trafic entrant et sortant, permettent l'acheminement de nouvelles communications profitables sur le réseau, ce qui

engendre d'importants nouveaux revenus.

Pour plus d'information, veuillez contacter M. Jan Czech à jczech@goulet-telecom.com.

VSAT: une technologie de télécoms mobilisatrice

Les récents progrès technologiques ont permis l'introduction de petite stations terrestres à faible coût, connues sous le nom de VSAT (terminal à très petite ouverture d'antenne). Ceci consiste en un petit terminal qui peut être

utilisé pour des communications par satellite unidirectionnelles et/ou interactives. Les réseaux VSAT offrent des services à valeur ajoutée capables de prendre en charge l'Internet, des données, des vidéos, des LAN et des communications

vocales et de télécopie, et de fournir des solutions fiables et puissantes aux réseaux publics et privés. Ils deviennent de plus en plus utilisés parce que les VSAT sont une plate-forme de communications souple et unique qui peut être

installée rapidement et de façon rentable afin d'offrir des solutions aux clients, aux entreprises et aux gouvernements; par exemple, pour faire face à des engagements de service universel dans les zones rurales sans accès au téléphone. Les VSAT sont utilisés depuis plus

de dix ans et, grâce à plus de 500 000 systèmes en opération dans plus de 120 pays, ils sont considérés comme une technologie reconnue et mature.

Pour plus d'information, veuillez contacter M. Michel Bruyère à mbruyere@goulet-telecom.com.



Le mot des clients

«Ce programme de formation fut très révélateur car il couvrait tous les différents aspects du marketing. Il a donné aux participants qui ont des responsabilités en marketing une meilleure idée et appréciation des autres disciplines du marketing et d'à quel point nous sommes tous dépendants des résultats de chacun pour faire fonctionner le département marketing», a indiqué Mme Amanda Hauuanga, Directrice Générale, Marketing Commercial, Développement d'Affaire & Communications, Telecom Namibia, Namibie, à propos de notre programme de formation «Gestion des ventes et du marketing en télécommunications», Windhoek, Namibie, 26 juillet - 6 août 2004.



goulet telecom
l'expertise à votre portée