

ConneXion

Mai 2007 - No.9

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Le mot du PDG

Chers lecteurs et lectrices,
Lorsque j'ai réalisé que je participais au *Global Telecommunications Meeting* (GTM) pour une cinquième année consécutive, j'ai réfléchi au chemin parcouru par notre industrie depuis 2003 et à tous les changements qu'elle a subit. À cette époque, nous étions dans la période difficile suivant l'éclatement de la bulle technologique, période que l'on pourrait croire la plus sombre de l'histoire des télécoms. En 2007, nous assistons à des investissements majeurs, au lancement de nouveautés impressionnantes en matière de technologies et de services, au phénomène de convergence et à une réelle concurrence. Avec toute cette effervescence, s'y retrouver n'est pas toujours simple, mais c'est tellement mieux qu'en 2003!

Michel Bruyère
Président Directeur
Général
mbruyere@goulet-telecom.com
☎ +1 514 281 1211

Méthodologies de détermination des tarifs d'interconnexion

L'interconnexion est un élément crucial pour la concurrence en télécommunication. L'objectif est de s'assurer que les nouveaux entrants puissent accéder aux installations existantes selon des conditions leur permettant de concurrencer les opérateurs existants. La tarification de l'interconnexion est un facteur clé dans l'atteinte de cet objectif et doit tenir compte de l'équilibre délicat qui consiste à maintenir des frais suffisamment élevés pour stimuler l'investissement et la concurrence, sans être trop élevés qu'ils anéantissent la viabilité des nouveaux entrants. Plusieurs méthodes sont utilisées pour fixer les prix d'interconnexion :

* **Facturer & garder (*Bill & keep*)** : Aucun des réseaux interconnectés ne facture l'autre pour la terminaison des appels et chacun des partis récupère des utilisateurs finaux les coûts des appels issus et terminant sur ce même réseau.
* **Prix selon la capacité (*Capacity-based pricing*)** : Le parti qui interconnecte se voit facturer un tarif fixe par période de temps basé sur la capacité de la connexion.

* **Prix de gros (*Wholesale pricing*)** : Les réseaux qui interconnectent sont traités comme des utilisateurs de services en gros avec une réduction par rapport au prix de détail.

* **Prix plafonds (*Price-cap*)** : Un prix donné, quel qu'en soit l'origine, est indexé selon l'inflation, les prévisions d'amélioration de productivité et d'autres facteurs.

* **Partage des revenus (*Revenue-sharing*)** : Un opérateur verse une portion des revenus collectés à l'opérateur terminant le trafic.

* **Benchmarking & meilleures pratiques** : Utilisation des tarifs d'interconnexion d'autres pays en tant qu'indicateurs des tarifs d'interconnexion appropriés à utiliser.

* **Négociation** : Les opérateurs concluent ensemble des accords.

* **Coûts intégralement répartis (*Fully Allocated Cost Pricing*)** : Tous les coûts communs et conjoints (fixes et différentiels) sont pris en compte et attribués aux différents services selon des données historiques.

* **Coûts incrémentaux à long terme - CILT (*LRIC*)** : Les coûts incrémentaux sont utilisés en tant qu'approximation des coûts marginaux dans

le cadre d'un incrément donné. Cette méthode fait en sorte qu'on recouvre les coûts additionnels engendrés par l'interconnexion.

La pratique courante dans l'industrie recommande l'utilisation de la méthodologie CILT et de ses variantes. Cependant, nous devons prendre en compte le fait que cette méthodologie exige la détermination de nombreuses hypothèses et une cueillette de données considérable. Les résultats seront seulement aussi justes que les hypothèses et les données servant au modèle.

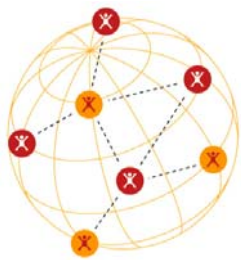
Goulet Telecom International tiendra une session de son programme de formation 'Méthodologies de détermination des coûts en télécommunications' en anglais à Montréal, Canada, du 23 au 27 juillet 2007. Goulet Telecom International possède également une vaste expertise de conseil en matière de fixation des prix d'interconnexion.

Pour de plus amples informations sur nos services de conseil, veuillez nous contacter à consulting@goulet-telecom.com et pour nos services de formation, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com.

Prochains programmes de formation

- Business Intelligence in Telecommunications, 28 May - 1 June 2007, Montreal, Canada
- Essentials for Mobile Operators, 4-15 June 2007, Montreal, Canada
- Gestion des quotes-parts & du trafic international, 11-15 juin 2007, Paris, France
- Training Management & Course Development, 11-22 June 2007, Montreal, Canada
- Telecom Billing Fundamentals, 18-22 June 2007, London, UK
- Gestion financière en télécommunications, 18-29 juin 2007, Paris, France
- Gestion des ressources humaines en télécommunications, 2-13 juillet 2007, Paris, France
- Strategic Sales in Telecommunications, 9-13 July 2007, Montreal, Canada
- Organizational Knowledge Management, 16-20 July 2007, Montreal, Canada
- Cost Methodologies in Telecommunications, 23-27 July 2007, Montreal, Canada
- Management of Regulatory Affairs, 30 July - 3 August 2007, Montreal, Canada





ConneXion

Mai 2007 – No.9

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Les managers face aux leaders

J'ai récemment lu qu'un bon leader n'était pas quelqu'un qui a réponse à tout mais plutôt quelqu'un qui atteint des résultats grâce aux efforts d'une équipe. Mais n'est-ce pas également la définition d'un bon manager ? Comprendre la différence entre la gestion et le leadership est important car dans l'environnement concurrentiel des affaires, ce sont les grands leaders qui permettront aux entreprises de survivre et de se démarquer. Ce tableau donne des exemples de cette différence :

Gestion	Leadership
But	Vision
Action efficace	Action utile
Administration	Innovation
Planification et préparation de budgets	Définition d'une direction
Embauche de personnel	Mettre en place les bonnes personnes
Maintenance	Développement
Contrôle	Confiance
Efficience	Efficacité

Autant le gestionnaire que le leader doivent

bien connaître leur secteur d'activité. Un leader doit également comprendre les facteurs clés et les éléments déclencheurs qui déterminent les tendances passées et actuelles du secteur et ainsi développer une vision et une stratégie adaptées au futur.

Goulet Telecom International offre un programme de formation dans ce domaine : 'Leadership: un potentiel à développer'. Ce programme de formation a pour but de fournir aux participants les outils et compétences nécessaires pour développer les aptitudes et qualités inhérentes à tous les grands leaders œuvrant dans les entreprises de télécommunications.

Pour de plus amples informations sur nos programmes de formation, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com.

L'avis des clients

"Ceci est de loin le meilleur programme de formation sur l'interconnexion auquel j'ai assisté", s'est exclamé un participant concernant le programme de formation 'Principes fondamentaux de l'interconnexion' organisé en anglais à Kingston, Jamaïque, du 5 au 9 février 2007.

"Je suis très satisfait. J'ai apprécié la qualité du programme et des documents", a déclaré un participant au sujet de la formation 'Accords d'interconnexion - négociation & gestion' qui a eu lieu à Paris, France, du 26 mars au 6 avril 2007.

"Ce que j'ai particulièrement apprécié du programme est la façon de livrer l'information en y incorporant des exemples pratiques" a indiqué un participant au sujet du programme de formation 'WiFi/WiMAX : planification, conception & déploiement' tenu à Paris, France, du 5 au 9 mars 2007.



Organisation du premier programme de formation en espagnol en Amérique du Sud

Goulet Telecom International organisera en juin 2007, son premier programme de formation en espagnol pour ses clients sud-américains. Le *Seminario Internacional 'Gerencia y Estrategias de la Acuerdos de Interconexión'* (Programme de formation 'Stratégies & gestion des accords d'interconnexion') sera organisé en partenariat avec l'Université San Francisco de Quito (USFQ) et aura lieu à Quito, Équateur, du 18 au 22 juin prochain. Ce programme de formation a pour but de fournir aux participants les connaissances, outils et méthodologies nécessaires pour développer des stratégies et gérer des accords d'interconnexion de façon efficace.

Pour de plus amples informations sur ce programme de formation, veuillez contacter Mme Hélène Duran à hduran@goulet-telecom.com.

Goulet Telecom participera au GTM 2007

Goulet Telecom International assistera pour la septième année consécutive au *Global Telecommunications Meeting* (GTM) qui se tiendra à Washington, DC, du 21 au 24 mai 2007. Le GTM est un événement annuel auquel participent de nombreux opérateurs et autres acteurs du secteur des télécommunications provenant de nombreux pays à travers le monde. M. Michel Bruyère, PDG de Goulet Telecom International et Mme Ekaterina Cheina, Responsable des ventes, profiteront de cette occasion pour rencontrer des clients des quatre coins du monde.

Pour de plus amples informations sur notre participation à des événements internationaux, veuillez nous contacter à info@goulet-telecom.com.

Mandat de conseil pour le développement d'un catalogue d'interconnexion

Goulet Telecom International effectue actuellement un mandat de conseil sur le développement d'un catalogue d'interconnexion pour un opérateur du Moyen-Orient opérant un réseau fixe et un réseau mobile. L'objectif de ce mandat est de développer un catalogue d'interconnexion adapté aux exigences du régulateur national pour les services fixes et mobiles.

Pour de plus amples informations sur notre expertise conseil, veuillez nous contacter à consulting@goulet-telecom.com.