

ConneXion

Octobre 2007 – No.11

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Le mot du PDG

Cette édition de ConneXion contient un article sur la convergence des TIC. Ce sujet est d'une grande importance pour le succès continu du secteur canadien des télécommunications. Le secteur des TIC est grandement déréglementé, très concurrentiel et démontre déjà un haut degré de convergence avec des fournisseurs de service TIC qui déploient des réseaux convergents (IP à large bande pour les communications voix, vidéo et de données) et qui offrent des forfaits de 'service quadruple'. Néanmoins, plusieurs aspects importants sont à régler. Un des aspects clés est que cette convergence remet en question la viabilité du maintien de deux politiques et réglementations distinctes pour les télécommunications et la diffusion. Comment leur évolution assurera que le Canada continue à avoir une industrie des télécommunications forte et compétitive internationalement, qui offre des produits de classe mondiale et des services à un prix abordable pour le bénéfice économique et social des tous les canadiens? Restez à l'écoute.

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

La nouvelle ère de la convergence des TIC

Depuis quelques années, nous entendons de plus en plus parler d'une nouvelle réalité en télécommunications : la convergence des TIC. La convergence est la nouvelle tendance de rassembler les services de données, de la voix et de la vidéo sur un réseau unique, un réseau de la prochaine génération via Internet. Plusieurs exemples de fusion des technologies et des médias existent actuellement : les blogues, YouTube, Wikipedia, Facebook, Skype et autres sites de réseautage social sont tous des exemples du rôle que joue cette culture de la convergence dans notre monde interconnecté. Plusieurs opérateurs ont déjà fait les premiers pas vers les réseaux de la troisième génération (3G) leur donnant ainsi un avantage concurrentiel. Les entreprises offrent maintenant plus de services sur le même

réseau. Ce faisant, ils élargissent non seulement leur ligne de produits mais satisfont également davantage de clients. Faire affaire avec une seule entreprise pour tous les services représente un réel avantage pour les clients : une facture unique et un seul fournisseur à contacter pour la ligne fixe, le téléphone mobile, l'accès Internet et la télévision par câble. De plus, les clients peuvent recevoir des réductions de fidélisation lorsqu'ils choisissent d'ajouter des services ou peuvent bénéficier d'un forfait pour un groupe de services. La convergence est une nouvelle réalité et les acteurs de cette réalité doivent être conscients que ses effets auront une grande influence sur leur environnement. La convergence représente certes un défi mais elle peut également

L'avis des clients

"L'interaction et le partage d'expérience étaient excellents. Le programme nous a exposé à l'expérience pratique de différentes organisations et administrations" a dit un participant au sujet du programme de formation 'Gestion des quotes-parts & du trafic international' tenu à Londres, Royaume-Uni du 13 au 17 août 2007.

se transformer en opportunité. Goulet Telecom International détient l'expertise pour vous aider à relever les défis de la convergence des TIC et en saisir les opportunités associées. Pour de plus amples informations sur la convergence des TIC, veuillez contacter M. Michel Bruyère à mbruyere@goulet-telecom.com.

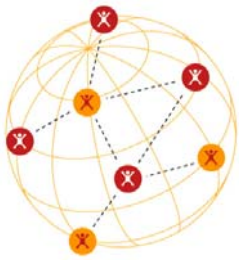
Publication du Calendrier des programmes de formation 2008

Goulet Telecom International est ravi d'annoncer la publication de son Calendrier des programmes de formation 2008. L'année prochaine, nos programmes seront organisés au Cap (Afrique du sud), à Dubaï (Émirats Arabes Unis), à Kingston (Jamaïque), à Londres (Royaume-Uni), à Montréal (Canada), à Paris (France) et à Port d'Espagne (Trinité & Tobago). Notre Calendrier 2008 inclut plus de 30 programmes de formation dans nos principaux domaines d'expertise en télécom : stratégie & gestion, marketing & ventes, ingénierie & opérations, ressources humaines, finance et politiques & réglementation. Pour de l'information complète sur notre Calendrier des programmes de formation 2008, nous vous invitons à consulter notre site Internet à www.goulet-telecom.com. Nous sommes convaincus que vous y trouverez des programmes d'intérêt et espérons avoir l'occasion de vous compter parmi nos participants en 2008 !

Pour plus d'information sur notre Calendrier 2008, veuillez contacter Mme Ekaterina Cheina à echeina@goulet-telecom.com.

Prochains programmes de formation

- Telecom Regulation Essentials, 11-22 novembre 2007, Dubaï, Émirats Arabes Unis
- Human Resources Management in Telecommunications, 19-30 novembre 2007, Paris, France
- Management of Regulatory Affairs, 27-31 janvier 2008, Dubaï, Émirats Arabes Unis
- Fundamental Interconnection Principles, 3-7 février 2008, Dubaï, Émirats Arabes Unis
- Interconnection Agreements Negotiation & Management, 11-22 février 2008, Kingston, Jamaïque
- Overview of Telecom Technologies & Services, 18-22 février 2008, Le Cap, Afrique du Sud
- Financial Management in Telecommunications, 2-13 mars 2008, Dubaï, Émirats Arabes Unis



ConneXion

Octobre 2007 – No.11

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Le 'Korea Technology Tour' organisé pour la seconde année consécutive

Goulet Telecom International organisera pour la deuxième année consécutive, un 'Korea Technology Tour' (KTT) qui vous offre une autre possibilité d'élargir votre éventail de connaissances en télécommunications. Cette visite guidée d'une semaine en Corée comprend plus de 15 rencontres, visites et démonstrations de produits avec des opérateurs mobiles et des fournisseurs de contenus et de solutions coréens. L'objectif visé est d'aider les hauts-dirigeants et gestionnaires en télécommunications à analyser les nouveaux services mobiles et technologies du marché coréen, à évaluer les modèles d'affaire et les meilleures pratiques innovantes et d'ainsi efficacement mettre en application ces innovations dans leur propre marché.

Le *Korea Technology Tour* se tiendra à Séoul en Corée du 18 au 23 novembre prochain et sera organisé en partenariat avec Vectis Corporation, une entreprise coréenne qui offre des services de soutien en développement d'affaires sur le marché coréen.

Pour de plus amples informations sur le KTT, veuillez nous contacter à ktt@goulet-telecom.com.

Organisation de l'atelier 'Transformation de l'organisation & gestion du changement dans un environnement concurrentiel' pour CANTO

Goulet Telecom International a récemment organisé un atelier appelé 'Transformation de l'organisation & gestion du changement dans un environnement concurrentiel' qui s'est tenu à Antigua les 17 et 18 septembre 2007 pour les membres de CANTO. Plus de 20 professionnels étaient présents à cet atelier dont les objectifs étaient de fournir des concepts de base en matière de gestion

du changement y compris le processus de gestion du changement, ainsi que de présenter les modèles qui existent et les principaux éléments nécessaires pour réussir dans le nouvel environnement télécom.

L'atelier regroupait des opérateurs et autorités de régulation en provenance d'Antigua, Grenade, St. Kitts, St. Martin, St. Vincent, Suriname, les Bahamas et Trinité & Tobago.

L'avis des clients

"J'ai particulièrement aimé la clarté du contenu, la pertinence des ateliers et le contenu théorique actualisé" a commenté un participant au sujet du programme de formation 'Planification stratégique en télécommunications' qui a eu lieu à Kinshasa, République Démocratique du Congo du 2 au 6 juillet 2007.

"J'ai surtout apprécié le fait que le formateur offre des explications relatives à des questions et préoccupations actuelles ainsi qu'à certains problèmes auxquels nous avons dû faire face et présente un véritable dossier de réglementation" a souligné un participant au sujet du programme de formation 'Connaissances essentielles en réglementation des télécoms' tenu à Niamey, Niger du 17 au 21 septembre 2007.



Pour de plus amples informations sur notre expertise conseil, veuillez contacter Mme Hélène Duran à hduran@goulet-telecom.com.

Nouvelles techniques marketing : saisir les opportunités

De nos jours, avec la croissance sans fin du nombre d'internautes, l'Internet représente un moyen très intéressant d'atteindre des clients potentiels. Non seulement l'Internet est dépourvu de contraintes sur le plan géographique mais il permet également une interaction directe avec les utilisateurs. L'Internet compte 3 fonctions principales : il fournit de l'information, il permet la communication et il facilite les affaires (e-commerce). Chacune de ces fonctions peut être exploitées par des spécialistes en marketing et faire partie intégrante des stratégies marketing. Diverses techniques marketing peuvent aider une entreprise à tirer profit de ces avantages. La première action prise par une entreprise qui désire entrer dans la nouvelle ère marketing est généralement la construction d'un site Internet. Celui-ci permet aux clients de trouver de l'information sur les produits et permet à l'entreprise de garder le contrôle quant aux informations divulguées tout en offrant des renseignements pertinents et cohérents en accord avec les objectifs de l'entreprise. Il est également important qu'un site Internet soit convivial, facile à utiliser et qu'il réponde aux besoins de la clientèle. Les internautes ne sont pas patients et peuvent rapidement quitter un site Internet s'ils ne trouvent pas facilement ce qu'ils recherchent. Avoir un site Internet n'est que le début du marketing par Internet. Les entreprises doivent trouver des moyens d'attirer les internautes sur leur site, conserver leur intérêt et faire en sorte qu'ils le revisitent régulièrement. Il existe différentes techniques pour générer ce trafic. Le site Web doit être construit de façon à figurer dans les résultats des moteurs de recherche et le contenu doit être cohérent avec les demandes de recherche. Les entreprises peuvent également utiliser différents types de campagnes marketing : les bannières, les fenêtres en incrustation (pop-up), les campagnes de positionnement et les affiliations avec d'autres sites. Chaque technique a ses avantages mais elles doivent surtout être soigneusement planifiées afin de générer les résultats escomptés. Même si le marketing a évolué, les principes de base demeurent inchangés, les '4 P' sont toujours d'actualité.

Goulet Telecom International possède l'expertise et les connaissances pour aider votre entreprise à saisir les opportunités générées par ces nouvelles techniques marketing.

Pour de plus amples informations sur les nouvelles techniques marketing, veuillez contacter Mme Amélie Fournier à afournier@goulet-telecom.com.