

# Pourquoi les TPE-PME doivent passer au tout IP



Note des utilisateurs:  / 1

Mauvais      Très bien NOTE

Écrit par Sacha DOLINER

Mercredi, 15 Juin 2011 09:24



De nombreux opérateurs télécoms ont tout mis en œuvre pour faire évoluer leurs réseaux et services de données afin d'offrir à leurs clients des solutions en tout IP, plus simples à mettre en œuvre et donnant des perspectives d'évolution et de croissance aux entreprises.

D'après l'enquête « Budgets 2010/2011 » de Solutions&Logiciels (janvier 2011), les produits ou services qui seront une priorité des entreprises, et des responsables informatiques au budget 2011, sont par ordre de priorité: **les ordinateurs portables, la VoIP, les serveurs et le développement de logiciels et la virtualisation**. Les deux premières catégories représentant plus de 40% des réponses.

## La VoIP désormais accessible aux TPE-PME

En prenant l'exemple de la VoIP, les budgets consacrés en Europe à cette solution de nouvelle génération augmentent chaque année. Les entreprises choisissent et préfèrent ce type de technologie plus adaptée pour répondre à leurs besoins métiers et réduire leurs coûts.

Le passage au tout IP dans les structures de type TPE et PME s'avère une opportunité pour la gestion des entreprises. La migration vers la VoIP est restée jusque-là, l'étape la plus délicate du fait du nombre conséquent d'offres, mais cette étape est aussi la plus prisée.

Une étude Cisco extraite du document « The Road to IP Telephony: How Cisco Systems Migrated from PBX to IP Telephony » met en avant les étapes à explorer pour préparer la migration au tout IP. D'abord la planification pour déterminer les besoins en matériels (connexion internet adaptée, politique de sécurité, logiciels et infrastructures adéquats...), l'architecture pour déterminer les fonctionnalités et applications indispensables, la mise en œuvre pour bien mettre en connexion les besoins de l'entreprise de l'offre et enfin, l'exploitation pour mettre en avant les points du SAV en cas de besoin.

Il faut aussi et avant tout préparer le terrain en suscitant l'engagement des collaborateurs.

## Les petites entreprises ont tout à y gagner

Nombreux sont les points forts qu'on pourrait énumérer sur le passage à la VoIP, mais voici celles qui restent les plus pertinents : une maintenance facilitée, l'atténuation du phénomène d'écho, des tarifs tarifaires des appels externes avantageuses, une réduction de multiples coûts techniques, reconnaissance des besoins en terme d'assistance, une gestion des attentes, une normalisation des processus.

Notons que la migration au TOUT IP pour les TPE et PME est beaucoup plus facile à mettre en place qu'un rapport aux grandes entreprises. Il est également important d'impliquer les collaborateurs dans le déploiement IP, de les former aux nouveaux services apportés par l'IP (routage des appels, messagerie unique, travail collaboratif,...) et à l'utilisation des nouveaux téléphones IP.



Il est de plus raisonnable d'acheter ces services auprès d'un opérateur expert en la matière. Les PME et TPE n'en récoltent que des services à forte valeur ajoutée, l'externalisation des compétences ainsi que le déploiement rapide et simplifié de nouveaux postes utilisateurs.



**Sacha Doliner**

DG d'[Axiatel.com](http://Axiatel.com)

## A lire aussi ...

[Pourquoi les PME doivent affirmer et afficher leur responsabilité sociale ?](#)

[Pourquoi le marketing doit-il adopter des stratégies d'automatisation ?](#)

[Accroître la performance de son service passe par une démarche RH de la part du manager : les formations et la gestion du stress sont ses outils](#)

[Pourquoi les entreprises devront faire appel aux traducteurs professionnels](#)



Profile250

**Besoin de nouveaux clients en France ?  
Dans le monde ?**



Mise à jour le Mercredi, 15 Juin 2011 14:28