



L'obtention de la 4eme licence 3G représente un réel challenge. Le nouvel entrant devra faire face à un marché saturé, aux positions bien établies. Classiquement, on peut s'attendre à ce que l'heureux élu, dans sa course à l'abonné, pratique une politique tarifaire particulièrement agressive.

Marc Lippe, Directeur Marketing EMEA d'InfoVista, met en garde les candidats !
Vous pouvez utiliser tout ou une partie de cette citation.
Si vous souhaitez en discuter directement avec lui, n'hésitez pas à me contacter.

Dans un tel contexte, fournir les services mobiles de données de nouvelle génération pourra s'avérer particulièrement difficile pour celui-ci. En premier lieu, il lui faudra faire face à un véritable tsunami en termes de volume de données : on peut s'attendre à ce que la croissance du trafic soit plus importante que les 400-800% observés sur le marché ces dernières années. De surcroit, le nouvel acteur devra aussi définir et assurer ses objectifs en termes de qualité de service pour satisfaire et garder ses clients chèrement acquis. Le prix ne fait pas tout en la matière.

Dés lors, comment composer simultanément entre une gestion au moindre coût de la croissance du trafic de données et la fourniture d'une qualité de service supérieure ? Et ce en prenant en compte tous les domaines de l'infrastructure réseau à mettre en place (mobile, transmission IP..) ?

Déployer une multitude d'équipements quitte à sur-dimensionner l'infrastructure permet certes de garantir les performances des services mais ne permet pas de maintenir des coûts compétitifs.

Couper dans son infrastructure réseau compromettra la qualité de service et conduira la volatilité des clients avant même qu'ils n'aient testé les services proposés.

Assurer la rentabilité de ses services est donc un exercice qui suppose d'adapter sans cesse une capacité idéale du réseau quelque soit l'évolution du trafic, tant sur l'aspect quantité que sur l'aspect qualité, en fonction des différents services souscrits et effectivement utilisés par les abonnés.

Trouver cet équilibre requière des outils spécialisés qui doivent être installés en amont pour supporter les objectifs stratégiques et non le contraire.