



- Economies de communication et d'infrastructure
- Les services à valeur ajoutée
- Un investissement lourd, une réorganisation des services obligée
- PME-TPE, les solutions externalisées
- Les prestataires variés d'un marché éclaté

Téléphonie sur IP

Un jour ou l'autre

Question d'économies mais aussi de services associés

La téléphonie par Internet s'installe dans toujours plus d'entreprises. Un mouvement qui semble inexorable et qui devrait se massifier. La ToIP offre non seulement la promesse d'économies directes sur les coûts de communication, mais aussi un ensemble de services, fruit de la convergence entre la téléphonie et les applications bureautiques. Malgré cela, l'investissement en infrastructure est lourd et les entreprises attendent de remplacer leurs anciens serveurs. Et quand elles passeront à la ToIP, il leur faudra ensuite choisir entre différentes solutions, externalisées ou non, et surtout entre différents partenaires possibles.

Par Jean-Marie Benoist

“Aujourd'hui, en France, il y a plus de communications qui se font par VoIP que par voie traditionnelle”, indique Pierre Pfister, directeur marketing SFR Business Team. 54 % des communications depuis un réseau fixe sont maintenant en IP, et tous les opérateurs s'y sont mis. Mais pour les entreprises, il faut bien différencier la voix sur IP (VoIP), et la téléphonie sur IP ou ToIP. La VoIP ne concerne que le transport de la voix sur un réseau informatique, et n'est pas forcément perceptible par le client final. Ce dernier peut avoir un serveur téléphonique PABX (ou autocommutateur téléphonique privé) classique branché sur le réseau IP de l'opérateur. La ToIP fait rentrer les communications sur IP dans l'entreprise même. De fait, “le passage à la ToIP entraîne un passage à la VoIP”, explique Michel Dudet, directeur de l'innovation pour les services IP chez Orange Business Services. Son usage n'est pas encore très répandu, mais il augmente fortement : la moitié des ventes de lignes téléphoniques se fait maintenant en IP. Et cela va augmenter dans les années qui viennent. “La tendance actuelle est au transfert de la téléphonie classique vers des solutions plus logicielles, comme un serveur IPBX”, décrit Etienne Lacour,

chef de produit communication unifiée chez Microsoft. Récemment, tout le monde est passé sur le protocole de communication SIP. Tout le monde parle maintenant le même langage, ce qui facilite la généralisation. Et surtout, tous les acteurs du monde de la téléphonie s'y lancent. “Depuis un ou deux ans, les opérateurs aussi parlent d'IP”, décrit Céline Lazard, directrice division business chez Keyyo. Et le mouvement s'accélère. C'est une tendance inévitable. Tout le hardware est maintenant IP depuis quelques années. “La plupart des constructeurs ne commercialisent plus que des offres hybrides, voire tout IP”, souligne Michel Dudet. Ils ne produisent quasiment plus de PABX traditionnels.” Sans oublier un effet génération-

nel. Les entreprises qui travaillent avec des jeunes sont obligées de réfléchir à la question. “Elles sont souvent des moyens techniques moins performants que ceux dont ils disposent chez eux, et ils sont demandeurs”, décrit Arnaud Loisel, président d'Altétia. Et si les utilisateurs eux-mêmes n'é-

mettent parfois pas de souhaits spécifiques, ils ne savent pas forcément ce qui est possible.

Economies de communication et d'infrastructure

“Pour les TPE et les PME, le premier argument en faveur de la ToIP concerne les économies qu'elles peuvent réaliser”, estime Céline Lazard. Les grosses entreprises sont plus attirées par la convergence applicative.” En partie parce que dans certains cas, ces dernières avaient déjà négocié les mêmes économies de coût de communication avec les opérateurs sur l'ancien système. “L'arrivée de la VoIP a modifié la structure tarifaire nationale et internationale”, remarque Samir Koleilat, président

des communications internes à l'entreprise sont maintenant de plus en plus souvent gratuites. Les communications externes, en revanche, ont été moins impactées, les abonnements étant sensiblement les mêmes qu'avant. Mais ce n'est pas le seul domaine où des économies directes sont visibles. “La première impactée dans l'entreprise est la DSI”, souligne Arnaud Loisel. Car si l'infrastructure est bien pensée, cela réduit les coûts de fonctionnement, à la fois à cause de la mutualisation des infrastructures et du fait que l'on passe à une administration globale.” Car la ToIP vient avec un modèle centralisé. Ce simple fait entraîne déjà des économies, notamment en termes de maintenance et d'équipes d'exploitation. Autre avantage, cela permet de rendre les infrastructures plus évolutives, plus rapidement. Mais c'est pour les entreprises multi-sites que l'économie est la plus visible. Car le passage à la ToIP permet également de rationaliser les contrats. “Souvent, pour des entreprises multi-sites, le PABX vient avec le bâtiment”, décrit Pierre Pfister. Il n'y a pas de vision globale de la téléphonie.” Et le renouvellement des PABX est une affaire locale, traitée site par site. La direction des télécoms négocie le trafic, et les équipements sont décentralisés. En faisant pas-



“Depuis un ou deux ans, les opérateurs aussi parlent d’IP”, décrit Céline Lazard, directrice division business chez Keyyo. Et le mouvement s’accélère.

ser cette responsabilité à la DSI, le passage à l’IP transforme la téléphonie en une application comme une autre. La DSI a un réseau multi-site cohérent, et peut faire de même pour la téléphonie. Cela permet de mieux maîtriser les budgets, sur tous les sites.

Les services à valeur ajoutée

La deuxième promesse de la ToIP porte sur les services à valeur ajoutée, tels que les conférences, les visioconférences, les Web conférences... “Tous ces usages sont apportés par la technologie, et sont déjà familiers des particuliers”, rappelle Arnaud Loisel. Et depuis environ deux ans, les entreprises



“La plupart des constructeurs ne commercialisent plus que des offres hybrides, voire tout IP.” Michel Dudet, Orange Business Services.

Les Caas (Communications as a service)

La téléphonie, comme toute autre application, s’adonne au cloud

Il existe déjà des offres de communications unifiées as a service. “Les Caas [Communications as a service, ndr], ou Taas, existent depuis longtemps, par exemple sous la forme de serveurs Centrex”, rappelle Arnaud Loisel, président d’Altétia. Et maintenant, la téléphonie, comme toute autre application, s’adonne au cloud. Mais cela suppose un accompagnement au changement encore plus approfondi, surtout pour les DSI. “Un avantage particulier de ce système est qu’il permet de rester à jour facilement: les services évoluent en effet rapidement”, souligne Michel Dudet, directeur de l’innovation pour les services IP chez Orange Business Services. Sans oublier la facilité de

“Un avantage particulier de ce système est qu’il permet de rester à jour facilement: les services évoluent en effet rapidement”

mise en œuvre. De fait, la téléphonie devient un service comme les autres, et peut donc être gérée de façon décentralisée. D’autant qu’il est possible, selon le système choisi, de garder la main sur la gestion interne. Une simple interface Web, facile à utiliser, permet de configurer sa téléphonie en quelques clics.

Les solutions de type cloud n’intéressent pas forcément tout le monde. En règle générale, une grosse entreprise aura tendance à vouloir avoir son propre serveur en local. “Les Caas ont du sens dans une petite entreprise, mais ils peuvent aussi se justifier pour des plus grosses, dont la téléphonie n’est pas le cœur de métier, comme un cabinet de consulting”, estime cependant Etienne Lacour, chef de produit communication unifiée chez Microsoft.

demandent d’intégrer des aspects collaboratifs, et cela s’accélère. “Un autre avantage du passage à l’IP et aux solutions logicielles est qu’il est possible de l’incorporer dans les applications métiers”, décrit Etienne Lacour. Et il s’agit de convergence au sens propre du mot, c’est-à-dire bien plus qu’une simple passerelle. “La ToIP est une première étape pour aller vers des communications unifiées”, souligne

La deuxième promesse de la ToIP porte sur les services à valeur ajoutée, tels que les conférences, les visioconférences, les Web conférences

Michel Dudet. C’est plus qu’une téléphonie enrichie: on y rajoute les possibilités liées à l’outil informatique. Autrement dit, la DSI peut envisager des interconnexions avec son système d’information, le deuxième terminal étant en effet le PC. Et les fonctionnalités ainsi rendues possibles sont multiples. “On dénombre aujourd’hui plus de 750 fonctionnalités rendues possibles par la ToIP”, remarque Samir Koleilat. Le client n’en utilise en général que 15 ou 20, mais ce ne sont pas forcément les mêmes.”

Un premier exemple est la notion de joignabilité. Un état de présence, s’il est bien fait, reflète également l’occupation téléphonique. Une première solution est un système simple de basculement sur l’autre numéro si celui composé ne répond pas. Ou alors, plutôt que de perdre le temps d’une tonalité et de laisser un message sur un répondeur, on peut directement faire une communication efficace en envoyant un message instantané. Autre exemple: la possibilité de mettre en place des messageries convergentes, permettant par exemple de lire ses messages téléphoniques sur son mail. Les messages répondeurs sont en effet peu utilisés en entreprise à cause des PABX. En tant

“Il faut que le câblage soit fait intelligemment, alliant qualité, résilience et redondance”

que mail, leur lecture et leur classement est facilité.

Un autre avantage est l’amélioration de l’accueil et du contact, et donc des relations clients. La ToIP rend homogène l’accueil de façon simple. Il est ainsi aisé de programmer des messages différents ou de les remplacer sur tous les sites. C’était possible auparavant, mais beaucoup plus complexe. Par ailleurs, la ToIP offre aussi des avantages liés à la mobilité des collaborateurs. N’importe quel bureau peut devenir le sien, tant au niveau de la configuration de son poste de travail sur le PC que de son téléphone. Il suffit de rentrer un code. “Il s’agit de communication entre deux utilisateurs, en IP, et le média est choisi en fonction de leur disponibilité”, décrit Pierre Pfister. Un “média” qui doit

La préférence pour un serveur vocal en interne peut s’expliquer en partie par un problème d’échelle. Les solutions cloud n’apportent pas toujours la meilleure qualité de service, ce qui explique qu’elles restent encore une possibilité parmi d’autres et n’a pas vraiment créé de mouvement de fond vers la ToIP. “La téléphonie ne supporte pas les décalages: cela doit être du temps réel”, souligne Jean-François Golhen, président d’Alter Télécom. La garantie de qualité pour l’entreprise est essentielle, et cela nécessite parfois d’y mettre le prix. Car s’il faut évidemment que l’entreprise ait un accès Web, cela n’est pas forcément suffisant. En fonction du nombre de salariés, il faudra faire atten-

tion au débit d’accès. La téléphonie marche dans les deux sens, et il faut donc prendre en compte les flux sortants et entrants. “Nous comptons un minimum entre 40 et 50 Kbps dans les deux sens”, détaille Céline Lazard. Il existe des outils pour mesurer ce débit, et on les vérifie avant la mise en place de la ToIP.” Il existe également des solutions qui peuvent prioriser les flux – faire passer en priorité la téléphonie avant les mails par exemple –, ce qui permet d’installer la ToIP sur des lignes à débit faible. Mais au-delà de 5 personnes, il vaut mieux avoir un accès Internet dédié à la téléphonie, et le dimensionner correctement. “Et il vaut mieux viser haut que bas”, insiste Céline Lazard.

J.-M. B.

être pris au sens large. Par exemple, on peut commencer la communication par un chat, et après deux ou trois échanges, on passe à la téléphonie, tout en partageant des documents, le tout de façon fluide et sans interruption.

Toutes ces nouvelles fonctionnalités entraînent elles aussi de nouvelles économies, bien que moins tangibles. L’un des premiers bénéfices de

la transition vers la ToIP est le gain en simplicité de gestion. Par nature, la ToIP est centralisée et organisée. Du coup, “elle offre une facilité de contrôle sans précédent”, souligne Samir Koleilat. Il est par exemple très aisé de mettre en place des filtres de contrôle. “Avant, la téléphonie était un peu comme une boîte noire qu’on ne maîtrisait pas”, rappelle Jean-François Golhen, président d’Alter Télécom. La ToIP augmente l’efficacité et améliore la joignabilité des personnes. Ces services intéressent surtout les grosses et moyennes entreprises. Mais pour les petites entreprises, ces services peuvent améliorer les relations clients, et surtout favoriser la mobilité. “Avec le passage à l’IP, il est possible d’utiliser des terminaux de type softphones [téléphone connecté à un PC via un port USB, ndr] partout, y compris dans des situations de mobilité ou de télétravail”, décrit Michel Dudet. Sans compter les économies générées par les communications en situation de mobilité. Tout cela explique pourquoi les directions des ressources humaines deviennent un moteur pour la mise en place de la téléphonie par IP.

Le problème, c’est que ces gains d’efficacité sont parfois difficiles à évaluer, car ils affectent surtout

des facteurs humains et organisationnels. La DSI, si elle raisonne uniquement en termes de téléphonie, ne va pas voir tous ces différents effets, car ils ne sont pas une direction métier, et ne sont pas responsables du bon usage. “On ne voit que la téléphonie, et on oublie de regarder les économies sur les coûts des voyages, par exemple”, explique Michel Dudet. Autre exemple, la banalisation du poste de travail permet un nouveau ratio de personnes au m² pour les entreprises, et donc permet de diminuer ses dépenses immobilières.

Un investissement lourd, une réorganisation des services obligée

Malgré toutes ces évidentes qualités, tout le monde ne s’est pas précipité vers la téléphonie sur

Fixe & mobile

La convergence

La convergence fixe-mobile progresse, à la fois techniquement et dans la conscience des entreprises. Et pour l’instant, la motivation est financière. “La première convergence fixe-mobile demandée est tarifaire”, décrit Michel Dudet, directeur de l’innovation pour les services IP chez Orange Business Services. Et on commence à voir apparaître des formules à cet effet. Pourtant, de la même façon que pour la ToIP, ce sont les services associés qui devraient attirer le regard. Il en existe un grand nombre, parmi lesquels la possibilité d’appeler depuis un mobile en affichant un numéro entrant fixe, ou encore des applications sur iPhone qui permettent le callback à l’étranger, ce qui diminue les factures. “On peut proposer maintenant un numé-

“En fait, la demande vient surtout du haut, c’est-à-dire des hauts cadres et des dirigeants qui ont déjà pu expérimenter ce genre de convergence”

ro unique pour la convergence fixe-mobile”, souligne Pierre Pfister, directeur marketing SFR Business Team. Cela permet de remettre de l’efficacité là où une profusion de moyens de communication distincts pourrait entraîner le contraire. Mais “pour l’instant, on est en mode push sur ces fonctionnalités”, estime Michel Dudet. Il y a des offres, mais pas de vraie demande.” Dans les très grandes entreprises, on va trouver des utilisateurs nomades et très collaboratifs, avec un usage intensif de leur PC et de leurs smartphones; ce sont eux qui sont demandeurs de services de convergence, mais ils sont encore peu nombreux. C’est moins le cas dans les petites entreprises où le taux de nomades est en général plus élevé. “En fait, la demande vient surtout du haut, c’est-à-dire des hauts cadres et des dirigeants qui ont déjà pu expérimenter ce genre



“Le dernier référentiel technologique date d’il y a dix ans. Parfois, le décalage est énorme, et il faut faire de la pédagogie pour les services.” Jean-François Golhen, Alter Télécom.

IP. Plusieurs raisons expliquent cette lenteur, et la principale est sans conteste de nature financière. “Le coût lié au renouvellement de l’infrastructure est loin d’être négligeable”, souligne Arnaud Loisel. Et l’équipement même reste un investissement. La tendance du marché est de transférer ce coût en coût mensuel, en louant les téléphones par exemple. Cela intéresse surtout les grandes entreprises. Même si les économies sont réelles, les entreprises préfèrent finir de rentabiliser leur équipement précédent. “Le retard est dû à un certain pragmatisme dans les investissements”, analyse Pierre Pfister. Tant que le PABX fonctionne, on peut être à l’écoute des nouveautés, mais le retour sur investissement n’est pas si impressionnant. Une petite entreprise dont le PABX marche bien n’a pas forcément de raisons de changer tout de suite, car elle recherche des économies. Or, la durée d’amortissement moyenne d’un PABX était de 6 ans en 2008, et elle s’est allongée à 10 ans avec la crise. “Ce sont des cycles longs, contrairement à l’informatique”, souligne Jean-François Golhen. La majorité des passages à la ToIP est encore due soit à un déménagement dans de nouveaux locaux, soit à l’obsolescence du serveur de téléphonie précédent.

Un autre obstacle potentiel, qui concerne plus les grandes et moyennes entreprises, est le fait que la téléphonie passe sous la responsabilité de la DSI. Ce qui, le plus souvent, implique une réorganisation. Et un conflit interne entre la direction informatique et la direction des télécoms peut compliquer les opérations. “Il faut choisir son organisme: une gestion décentralisée n’est pas possible”, souligne Pierre Pfister. Par ailleurs, même si d’un point de vue de téléphonie pure, il n’y a pas de rupture d’u-

de convergence”, explique Jean-François Golhen, président d’Alter Télécom.

En plus de cette demande faible, la convergence entre fixe et mobile n’est pas si simple que cela à mettre en place. “Elle pose des problèmes liés aux opérateurs”, explique Etienne Lacour, chef de produit communication unifiée chez Microsoft. En effet, la téléphonie mobile est un marché réglementé en France, ce qui limite de fait les choix. Sans compter que les opérateurs, d’une part, et les constructeurs d’autre part, s’influencent mutuellement. Du coup, selon le client et son secteur, mettre en place un tel service sera plus ou moins facile. “Par exemple, pour les marchés publics, il est obligatoire de faire deux appels d’offres: un pour

les opérateurs et l’autre pour l’infrastructure”, décrit Arnaud Loisel, président d’Altétia. Il est difficile de coordonner les deux.” Les entreprises n’ont pas ce problème, surtout que certains prestataires ont déjà prévu la réponse. “Nous sommes aussi un opérateur mobile, ce qui nous permet de proposer des fonctionnalités de convergence, à la fois du point de vue tarifaire, mais aussi en termes d’applications sur smartphones”, souligne Céline Lazard, directrice division business chez Keyyo.

Si du côté des fournisseurs, la technologie et la volonté sont là, il existe encore un problème de maturité du marché. Mais la situation devrait évoluer au fur et à mesure que les applications et les fonctionnalités se développent. Une évolution cependant plus lente que ce que tout le monde avait envisagé.

J.-M. B.

sage – on remplace un boîtier par un autre –, l'intégration des nouvelles fonctionnalités risque d'être plus lente. "Le dernier référentiel technologique date d'il y a dix ans, explique Jean-François Golhen. Parfois, le décalage est énorme, et il faut faire de la pédagogie pour les services." Et si le système est mal pensé, les utilisateurs finaux ne suivront pas.

Autre facteur d'hésitation, les doutes sur la qualité du service de téléphonie. "Certains parlent de problèmes de qualité de la voix, décrit Pierre Pfister. Cela pouvait encore être vrai en 2002 ou 2003, quand la technologie n'était pas mature. Les gens pensent à leur box à la maison." Il existe même désormais des

la qualité du service. Aujourd'hui, les solutions s'adaptent au réseau, mais si celui-ci n'est pas suffisamment dimensionné, les performances en pâtiront. C'est une question de dimensionnement, et du type d'usage que l'on en fait. Une attention particulière doit également être portée à l'évolu-

pre serveur chez elle. Mais cela n'intéresse que des PME très spécifiques, car le coût et la complexité sont bien plus élevés. "La première question à se poser, c'est de savoir quel est l'existant, et s'il faudra le refaire, conseille Etienne Lacour. Il faut aussi étendre le débat au-delà de la simple téléphonie,

prestataire. Car selon le niveau de complexité généré par les besoins, l'intégrateur devra être qualifié. Par exemple, il faut prendre en compte les problèmes éventuels de déploiement nationaux et internationaux. Il est capital de bien choisir son fournisseur parmi la multitude d'acteurs du secteur d'origines diverses. "Les communications unifiées concernent beaucoup de monde: il y a ceux qui viennent de la téléphonie pure, du monde collaboratif, des messageries et applications IT, ou encore des constructeurs", détaille Michel Dudet.

Si le marché s'est déjà un peu consolidé, il reste très éclaté. Les partenariats entre installateurs locaux et grands acteurs du marché sont de plus en plus fréquents. "Il n'existe pas de label ou de marque de reconnaissance de la qualité d'un prestataire", explique Jean-François Golhen. Du coup, il faut se baser sur la notoriété, ou les témoignages clients, la technologie... Il existe des acteurs indépendants qui peuvent jouer un rôle de conseil. Mais les petites entreprises n'ont pas forcément les moyens de s'offrir leurs services. ■



"L'arrivée de la VoIP a modifié la structure tarifaire nationale et internationale." Samir Koleilat, Acropolis Télécom.

Même si les économies sont réelles, les entreprises préfèrent finir de rentabiliser leur équipement précédent

tion des usagers, les jeunes générations étant a priori de plus en plus friandes de ces services. "Il faut que le câblage soit fait intelligemment, alliant qualité, résilience et redondance", souligne Arnaud Loisel. Il doit également être bien dimensionné, et il vaut mieux voir large. Par ailleurs, il faut encore deux serveurs séparés pour l'informatique et la téléphonie. Et "accueillir un serveur ne s'improvise pas", rappelle Samir Koleilat. Cela peut représenter une charge trop importante pour une petite entreprise.

PME-TPE, les solutions externalisées

Par extension, il est surdimensionné, pour des petites structures, de faire un système spécifique. C'est pourquoi elles sont plutôt orientées vers des solutions de type hébergées. Il existe déjà des solutions où le PABX est externalisé, soit sous forme Centrex, soit sous une forme dédiée au client (voir encadré). "L'installation de la ToIP pour une TPE est très simple en cas de solution externalisée, précise Céline Lazard. On peut y souscrire en ligne, et recevoir tout le matériel en 48 heures." Il est possible soit d'acheter les postes soi-même, ce qui permet de

soit la solution choisie au final, tous les projets mènent à des économies", souligne Pierre Pfister.

ne pas avoir d'engagement de durée minimale, soit de les louer. "Un avantage important de la location est la souplesse, souligne Samir Koleilat. Augmenter ou diminuer le nombre de postes est immédiat." Si l'entreprise souhaite une forte intégration avec son centre d'appel, par exemple pour des applications spécifiques, elle peut alors avoir son pro-

"L'installation de la ToIP pour une TPE est très simple en cas de solution externalisée. On peut y souscrire en ligne, et recevoir tout le matériel en 48 heures"

soit la solution choisie au final, tous les projets mènent à des économies", souligne Pierre Pfister.

soit la solution choisie au final, tous les projets mènent à des économies", souligne Pierre Pfister.

Les prestataires variés d'un marché éclaté

"La technologie est mature, et peut répondre à 98 % des besoins des clients, résume Arnaud Loisel. Ce n'est plus un frein." Reste dès lors à trouver le bon

CHIFFRES REVELATEURS

Lente pénétration

Fin 2009, 26 % des entreprises étaient équipées d'une solution de TOIP/VOIP. La pénétration est plus importante dans les grandes entreprises: elle est de 25 % dans les entreprises de moins de 50 personnes, de 30 % pour celles entre 50 et 500 personnes, et de plus de 40 % au-dessus.

Source: étude Scholè Marketing

Sigles & acronymes

ToIP (Telephony over Internet Protocol), **PABX** (Private Automatic Branch eXchange, ou autocommutateur téléphonique privé), **IPBX** (PABX utilisant le protocole Internet), **SIP** (Session Initiation Protocol), **Caas** (Communications as a service), **TaaS** (Telecom as a service), **VoIP** (Voice over IP)

Lire les dossiers précédents Les archives numériques nouveleconomiste.fr (consultation gratuite)

téléphones HD, qui demandent une certaine bande passante, mais dont la qualité est exceptionnelle. Mais l'inquiétude est compréhensible, tant au plan de l'indispensable qualité du son que de la stabilité du service. Et elle peut éventuellement être fondée. Pour assurer une qualité de bout en bout des communications, il faut en effet que le réseau interne et celui de l'opérateur soient de bonne qualité. "Les services sont gourmands en bande passante", souligne Etienne Lacour. Or les acteurs du marché de la ToIP aujourd'hui sont surtout concentrés sur l'IT et la téléphonie. Du coup, les entreprises ont un peu tendance à négliger le câblage, ce qui est une erreur car il est essentiel à

Buzzness Mobile

Salon professionnel du marketing mobile, du paiement mobile et des solutions mobiles

Les 8 et 9 juin 2011 Espace Cardin Paris 8^e

ANNONCEURS **AGENCES**
DISTRIBUTEURS
Éditeurs
ENTREPRISES INNOVANTES

Rendez-vous sur le salon **Buzzness Mobile**, l'événement incontournable du **marketing mobile**, du **paiement mobile** et des **solutions mobiles** !

Sponsor OFFICIEL **NOKIA** Connecting People

Sponsors IMAGE **Cellcast media** **MS Innovations** **hi.media** **SAMSUNG**

Inscrivez-vous vite, sur www.salon-buzzness-mobile.com pour recevoir gratuitement votre badge.

Les partenaires institutionnels

Les partenaires média