

Normaction s'associe au réseau Resadia



Notre groupe a rejoint le 25 mars dernier le réseau Resadia, leader français de services d'intégration de solutions IP convergentes, intégration en réseaux télécoms, informatique et sécurité.

Nous avons souhaité cette alliance pour intégrer un réseau national de qualité, échanger sur les métiers de chaque associé et faire jouer les

synergies ainsi que les complémentarités de chacun dans un objectif commun : vous faire bénéficier d'une offre globale dans les télécommunications et l'informatique ainsi que d'un guichet unique pour répondre précisément à vos besoins concrets en fonction de vos métiers et vos problématiques. Resadia regroupe près de 3 900 collaborateurs, les 46 adhérents revendiquent un chiffre d'affaires annuel cumulé de 596 M€ et un portefeuille de 100 000 clients. Nous allons apporter au réseau Resadia notre expertise confirmée dans la distribution d'offres et de services opérateur et sécurité informatique, une capillarité plus étendue en France et au Benelux ainsi que des partenariats actifs avec les principaux opérateurs alternatifs.

Derniers nés

Offre mobile : Après avoir commencé son activité de MVNO (Mobile Virtual Network Operator) en Belgique grâce à un partenariat avec Transatel, Normaction vient de lancer une offre en téléphonie mobile en France. L'offre en téléphonie mobile de Normaction, de type MVNO (accord Transatel), est une offre simple basée sur un principe où le client n'est facturé que pour ce qu'il consomme réellement et qui permet de bénéficier de communications gratuites et illimitées entre les mobiles de la flotte, vers tous les mobiles du réseau Bouygues Telecom et vers tous les téléphones fixes en France*. La mobilité selon Normaction, c'est la maîtrise du budget et des économies en toute simplicité.

* du lundi au vendredi de 8h à 20h, hors jours fériés.

Packs

Normaction se positionne en tant qu'opérateur global répondant aux besoins en téléphonie et en informatique des PME et propose dorénavant des offres packagées :

- Le Pack Avantage : téléphonie fixe (présélection) plus téléphonie mobile, qui permet de bénéficier, en plus des avantages des offres vendues séparément, de remises complémentaires en pied de facture.
- Le Pack Optimum : téléphonie fixe (dégrouper) plus téléphonie mobile, qui permet de bénéficier, en plus des avantages des offres vendues séparément, de remises complémentaires en pied de facture et de sauvegarde informatique gratuite.

Opération NormaPass

Normaction organise du 13 avril au 13 juillet 2006 une opération de communication, l'opération NormaPass, pour promouvoir les nouvelles offres: téléphonie mobile, packs ...

A cette occasion, pour toute signature de contrat, Normaction a le plaisir d'offrir des cadeaux à ses clients : ordinateurs portables, GPS, téléphones mobiles ...

Une opération de parrainage est également organisée qui permet au parrain de gagner une caisse de champagne.

L'opération NormaPass est relayée en interne par un challenge commercial par équipe et individuel.

NormaPass, c'est le passeport Normaction, document commercial original, support à l'opération, au format d'un passeport et qui présente les offres et l'opération.



Nicolas Vanier et Jean-Marc Amouroux, Président de Normaction.

Succès de l'Odyssée Sibérienne de Nicolas Vanier

Rappelez-vous, Normaction a soutenu l'Odyssée Sibérienne de Nicolas Vanier, qui a traversé la Sibérie en 14 semaines depuis le lac Baïkal pour atteindre la place Rouge à Moscou avec son traîneau et ses 10 chiens, en fournissant les moyens de télécommunications à l'expédition. Au-delà de l'exploit, le principal objectif de Nicolas Vanier était de nous sensibiliser aux richesses de notre planète et à sa grande fragilité. Déforestation, réchauffement climatique, pollution... menacent aujourd'hui notre terre. L'expédition a été un succès: Nicolas Vanier est arrivé dans les temps le 20 mars sur la place Rouge à Moscou et la forte médiatisation aura permis, nous l'espérons, une prise de conscience collective.

Les réflexes écologiques ne doivent pas s'arrêter là et il appartient à chacun de nous de faire un effort afin de préserver l'avenir de notre planète et le nôtre...

Normaction SA

38/42 rue Gallieni 92 600 ASNIERES SUR SEINE
Tel : +33 (0) 1 40 86 41 90 Fax : +33 (0) 1 40 86 41 91

Normaction Centre Pays de Loire

12 rue Emile Zola 45 000 ORLEANS
Tel : +33 (0) 2 38 54 10 67 Fax : +33 (0) 2 38 54 82 73

Normaction Nord Ouest

16 rue Ampère 95 300 PONTOISE
Tel : +33 (0) 1 30 73 32 02 Fax : +33 (0) 1 30 73 32 03

Normaction Ouest Telecom

1 rue Vigor - Espace Saint Léger 27 000 EVREUX
Tel : +33 (0) 2 32 62 25 25 Fax : +33 (0) 2 32 62 25 26

Normaction AET

32 rue Mortinat 92 600 ASNIERES
Tel : +33 (0) 1 41 11 33 00 Fax : +33 (0) 1 41 11 33 03

Normaction Benelux - Belgique

Rue de Stalle, 63 - Bte 6 - 1180 BRUXELLES
Tel : +32 (0)2 333 71 21 Fax : +32 (0)2 333 71 22

Normaction Covensys

Immeuble Ellipsis - 125 rue de l'Hostellerie
30 907 NÎMES CEDEX
Tel : +33 (0) 4 66 29 96 80 Fax : +33 (0) 4 66 29 96 79

Normaction Sals Telecom

Immeuble Ellipsis - 125 rue de l'Hostellerie
30 907 NÎMES CEDEX
Tel : +33 (0) 4 66 29 96 96 Fax : +33 (0) 4 66 29 96 79

Normaction Sogetel

Techniparc de la Bastidonne - Chemin de l'Aumône-Vieille BP 29 - 13 671 AUBAGNE CEDEX
Tel : +33 (0) 4 91 27 27 27 Fax : +33 (0) 4 91 27 09 25

www.normaction.com

Rédaction : P. Besson Conception graphique : Avomark Design 01 43 73 72 99

Edito

Normaction vous présente la 6ème édition de sa Newsletter qui a pour vocation de vous informer des faits marquants du marché des Télécoms et de l'Informatique ainsi que de l'actualité de Normaction: nouvelles offres, évolution de la société pour mieux vous servir...

Vous l'aviez sans doute remarqué: Normaction a le plaisir de vous présenter officiellement sa nouvelle identité visuelle créée par l'agence parisienne Avomark.

Le logo représente les valeurs de l'entreprise: dynamisme, proximité, réactivité et modernité. La nouvelle charte de Normaction crée ainsi une dynamique de groupe en fédérant les différentes filiales autour d'une offre globale, d'un message unique et d'une communication homogène.



NEWSletter

n°6 Juillet 2006

Sommaire

- Actualités p1-3
- Passeport numérique
- Marché des communications
- Centrex IP: marché en mutation ?
- Infogérance en plein développement
- Sécurité informatique
- Adieu le 12
- Normaction en bref p3-4
- Augmentation Capital/Alternext
- Bienvenue à Sals Telecom, Sogetel et Covensys
- Intégration au réseau Resadia
- Derniers nés
- Opération NormaPass
- Succès de l'Odyssée Sibérienne

Passeport pour l'Economie Numérique des TPE

Le Gouvernement lance la mission « Passeport Numérique pour les TPE » portée par Olivier Midière. En effet, d'après le rapport réalisé par Olivier Midière en février 2006, 840 000 TPE (de moins de 20 salariés) sont complètement déconnectées de l'économie numérique et ne profitent pas des bénéfices des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication): accès direct aux informations, faculté de prendre les bonnes décisions au bon moment, réduction des coûts, conquête de nouveaux clients et meilleure fidélisation de la clientèle, réactivité ...

Le Programme va consister à sensibiliser les entrepreneurs (créateurs et dirigeants de TPE) à l'environnement de l'économie numérique et aux avantages des TIC. Des modules de formation seront mis en place à l'issue desquels les participants recevront leur « Passeport pour l'Economie Numérique ». Les constructeurs, éditeurs, opérateurs et équipementiers vont jouer un rôle primordial dans cette mission en élaborant des offres adaptées aux TPE et répondant aux critères définis par le gouvernement. Ces entreprises recevront ainsi le label « Objectif Economie Numérique » afin d'être facilement identifiables par les entreprises.

Le programme prévoit de délivrer 200 000 « Passeports pour l'Economie Numérique » et va démarrer en novembre 2006 après le lancement d'une campagne de communication mass media dès le mois de septembre.

Marché des communications

Selon l'ARCEP qui a publié les résultats au 31 décembre 2005, le marché des communications progresse dans son ensemble de 2,6% par rapport à 2004 et les revenus perçus auprès des clients finaux totalisent 40 milliards d'euros, plus des trois quarts des revenus provenant de l'ensemble téléphonie et Internet.

Téléphonie fixe :

La hausse du prix de l'abonnement téléphonique intervenue en mars 2005 (+7,6%) combinée à la baisse modérée du nombre d'abonnements à des lignes fixes « classiques » conduisent à une hausse de 3,4% sur un an des revenus liés à l'accès (5,6 milliards d'euros au 31/12/05). Depuis 1998 le trafic au départ des postes fixes n'a cessé de diminuer (-7,2% entre 2005 et 2004). Par contre le volume des communications au départ des services de VoIP représente une part croissante du trafic au départ des lignes fixes : près de 11% au dernier trimestre 2005.

Dégroupage :

Le décollage se confirme : avec 3,150 millions de lignes dégroupées au 31 mars 2006, le dégroupage poursuit sa forte progression (dont 2,2 millions en dégroupage partiel et 950 000 en dégroupage total). Au cours du trimestre écoulé, la croissance du parc d'accès dégroupés a essentiellement concerné le dégroupage total, qui permet à l'abonné de ne plus payer d'abonnement téléphonique à France Télécom. Avec près d'un million d'accès, le dégroupage total représente aujourd'hui 30 % du parc d'accès dégroupés, contre 7 % il y a un an.

Mobiles :

Depuis la fin de 2003, le nombre de clients des opérateurs mobiles progresse régulièrement à un rythme de 7,5 à 8% par an. Au 31 mars 2006, les opérateurs dénombrent près de 46 millions de clients à leurs services (taux de pénétration : 79,2%). La formule postpayée (forfait et abonnement) représente 64% des offres des opérateurs (en hausse de 1 point au détriment des formules prépayées).

L'ARCEP publie le revenu des services mobiles au 31 décembre 2005 : 16,2 milliards d'euros en progression de 9% par rapport à 2004. Le transport de données (SMS, MMS, e-mail ...) procure un revenu supplémentaire aux opérateurs, un peu plus important chaque année (+36% entre 2005 et 2004), mais la voix représente toujours l'essentiel des revenus des services mobiles (88%).

Source ARCEP

Téléphonie sur IP : la mutation du marché vers le Centrex IP ?

Le Centrex IP, tout le monde en parle, certaines entreprises ont déjà franchi le cap, d'autres hésitent encore. Les solutions de téléphonie sur IP externalisées, simples à mettre en œuvre, souples à administrer, évolutives et économiques, commencent à séduire les PME et même les grands comptes.

Les offres proposées par les opérateurs sont dans leur majorité fiables et performantes, ce qui devrait convaincre bon nombre d'entreprises dans les prochains mois.

Le Centrex IP, permet à l'entreprise de s'affranchir de l'acquisition d'un PABX traditionnel qui représente généralement un investissement conséquent. La solution Centrex IP est, en fait, entièrement externalisée, mutualisée et hébergée chez l'opérateur.

L'un de ses grands avantages est sa souplesse d'utilisation et d'évolution. En effet, son modèle tarifaire repose sur une facturation au poste et il est donc très simple d'ajouter ou supprimer un poste. Le Centrex IP évolue en fonction des besoins de l'entreprise et de son activité, par exemple en cas de déménagement, de changement de bureau ... De plus, l'entreprise retrouve tous les services traditionnels d'un PABX plus des services de convergence : messagerie unifiée, fonctions de mobilité et de télétravail ...

Les offres Centrex IP sont également génératrices d'économies, avec notamment la gratuité des communications entre les sites et les télétravailleurs et nomades, et aussi des tarifs de communications moins chers de 20 à 30% que les tarifs traditionnels pratiqués sur le marché. De l'avis général, chez les opérateurs de Centrex IP, le marché est en phase de décollage et devrait vraiment prendre son envol en 2006.

Infogérance en plein développement

Aujourd'hui, on ne signe plus de contrats d'infogérance pour éradiquer un problème mal maîtrisé, mais plutôt pour obtenir une amélioration continue de son système d'information et augmenter sa productivité. L'infogérance est généralement motivée par trois raisons : concentrer ses ressources sur ses enjeux stratégiques, bénéficier des apports des nouvelles technologies et accroître son efficacité et enfin conserver le contrôle des coûts informatiques et les optimiser tout en améliorant la qualité de service.

L'infogérance permet ainsi de disposer d'un service garanti pour un coût fixe mensuel abordable (par utilisateur ou par serveur) puisque établi sur des infrastructures et des compétences mutualisées entre le plus grand nombre. Sur site ou transférées dans un centre informatique tiers, les machines seront supervisées, dépannées, exploitées et tenues à jour.

On trouve aussi dans les services commercialisés en infogérance le support aux utilisateurs, les interventions sur site et l'administration de serveurs ...

Hier réservée aux grands comptes, l'infogérance séduit aujourd'hui de plus en plus de PME.

Sécurité informatique

Les informations qui circulent librement sur les réseaux sont devenues aujourd'hui considérables et posent de nombreux problèmes de sécurité, puisque nombre de ces informations sont stratégiques et confidentielles. Or, le piratage informatique et la fraude, liés à l'utilisation croissante de l'Internet, l'ouverture des réseaux d'entreprise, ont mis en évidence l'importance de la sécurité de l'information et ont conduit les acteurs des nouvelles technologies à engager des réflexions sur la sécurité et sur la cryptographie, qui en est la plus médiatisée des briques de base, et à proposer des produits de sécurité informatique ainsi que des mesures organisationnelles d'analyse et de gestion des risques.

Selon une étude récente, 6,58 % des courriers indésirables partent du territoire français.

Les entreprises se plaignent souvent de la quantité de pourriels (spams) qu'elles reçoivent, mais ne se soucient pas toujours de ceux qu'elles peuvent envoyer si elles ne sécurisent pas correctement leur système d'information. 6,58 % des courriers indésirables envoyés au mois de mai sont partis de France, si l'on en croit une étude de la société CIPHERtrust, ce qui en fait le cinquième pays émetteur, toutefois loin derrière Taiwan (64 %) et la Chine (24,02 %) et, dans une moindre mesure, des Etats-Unis (9,49 %) et de l'Allemagne (7,43 %).

Source : le monde informatique.fr

Adieu le 12 et bonjour les 118 XXX

Depuis le 3 avril 2006, le 12, service de renseignements téléphoniques, a disparu pour laisser la place à de nouveaux services accessibles en composant le 118 suivi de 3 chiffres. Les 118 218, 118 712, 118 008 ... se livrent bataille pour gagner en notoriété et conquérir des parts de marché sur ce juteux marché. Le 118 218 semble se détacher de ses concurrents et apparaît comme le numéro le plus souvent utilisé pour les renseignements téléphoniques. Sa campagne de publicité et son « Tou Tou You Tou » sont devenus un phénomène de société. Selon une étude réalisée à la demande de la société, sa part de marché atteindrait 40% (le chiffre exact sera dévoilé à l'automne par l'ARCEP).

NORMACTION EN BREF

Augmentation de capital réussie !

Normaction a publié le 15 mai 2006 ses résultats du 1^{er} trimestre de l'exercice 2006 et a réalisé un chiffre d'affaires de 4,37 M€, en progression de 160% par rapport au niveau d'activité atteint sur le même trimestre de l'exercice 2005 (1,68 M€) et en phase avec les objectifs. Le trimestre a été caractérisé par une croissance dynamique de l'activité de gestion des Télécommunications clients, dont les offres commerciales sont actuellement en plein déploiement dans l'ensemble des filiales du Groupe, par l'évolution favorable de la vente de minutes de téléphonie, la croissance des nouvelles offres de dégroupage et le lancement réussi d'une offre en téléphonie mobile.

Normaction est également heureuse d'annoncer le succès de l'augmentation de capital initiée le 12 avril dernier et réservée à des investisseurs qualifiés. Clôturée le 26 avril, l'opération a permis de lever des fonds (234 375 actions nouvelles) qui serviront à financer la politique active de croissance externe et intensifier l'effort marketing et commercial. Forte de cette augmentation de capital réussie en avril dernier, Normaction a demandé son transfert du marché Libre sur Alternext d'Euronext Paris, transfert effectif depuis le 19 juin 2006, marché régulé qui permettra d'apporter à l'ensemble des actionnaires une visibilité boursière accrue. Contribuant à l'amélioration du potentiel de valorisation du titre, ce nouveau statut boursier offre à Normaction les moyens d'élargir la classe de ses investisseurs et d'offrir aux actionnaires un cadre réglementaire

plus complet que celui du Marché Libre.

Bienvenue à Sals Telecom, Sogetel et Covensys

Bienvenue à tous les salariés des sociétés de la holding Sals Méridionale de Télécommunications : Sals Telecom, Sogetel et Covensys basées dans le sud-est de la France (respectivement Nîmes, Aubagne et Nîmes) qui ont rejoint le groupe Normaction au mois de janvier. L'objectif de cette opération est de favoriser les synergies de compétences entre le métier d'intégrateur/installateur de Sals Telecom et Sogetel et le métier d'opérateur et de sécurité informatique de Normaction. Covensys apporte son expertise dans l'infogérance des PME, activité appelée à se développer fortement dans les prochaines années.

Les nouvelles entités portent les noms de Normaction Sals Telecom, Normaction Sogetel et Normaction Covensys et auront pour objectif de promouvoir l'offre globale de Normaction auprès des PME des régions PACA et Languedoc Roussillon : téléphonie fixe et mobile, installations téléphoniques traditionnelles ou IP, solutions informatiques, infogérance ...

Ces structures sont dirigées par Christian Villette, également Président de Normaction Nord Ouest à Pontoise (95) et qui fut récemment directeur des ventes de l'opérateur Maroc Telecom.