



SOMMAIRE

Notes en vrac

p.2

Éditorial

p.3

Clients Nortel :  
assurez vos arrières  
pour mieux aller  
de l'avant!

p.4

Bell et TELUS  
s'ouvrent au  
monde avec leur  
réseau HSPA

p.10

Avez-vous déjà  
calculé le nombre  
d'heures perdues  
dans la circulation?

p. 12

Installer du câblage  
Catégorie 6A...

Pas si vite!

p. 14

Bureau de projets :  
une nécessité dans  
une organisation

p. 18

Dans ce numéro :

## INDUSTRIE

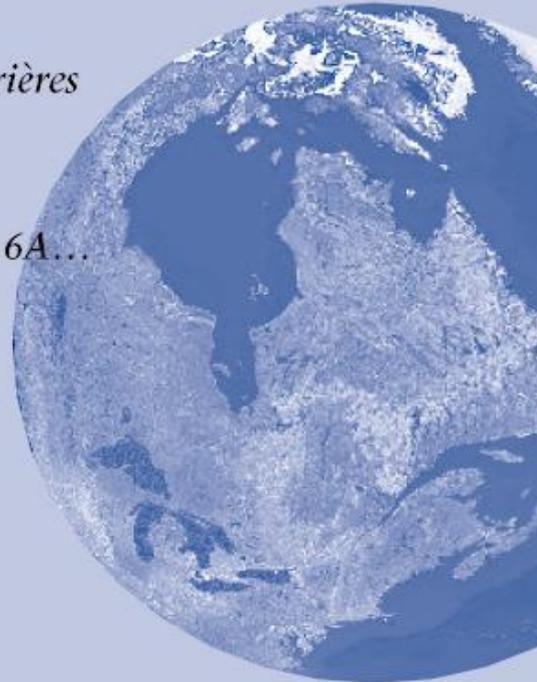
*Clients Nortel : assurez vos arrières  
pour mieux aller de l'avant!*

## TECHNOLOGIES

*Installer du câblage Catégorie 6A...  
Pas si vite!*

## TENDANCES DU MARCHÉ

*Avez-vous déjà calculé  
le nombre d'heures perdues  
dans la circulation?*



## À NE PAS

### manquer

L'après Nortel

**Bureau de projets :  
une nécessité dans une organisation**

**Bell et TELUS s'ouvrent au  
monde avec leur réseau HSPA**

## Allstream achète VisionIP

Le 29 septembre dernier, le télécommunicateur pancanadien MTS Allstream achetait VisionIP Technologies, un fournisseur de solutions et de services de TI de Montréal. VisionIP est un partenaire certifié de Cisco et se spécialise en solutions évoluées de sécurité, de communications sans fil et de communications unifiées. Cette acquisition aidera notamment Allstream à livrer des solutions de communications unifiées au Québec.

# CLIENTS NORTEL :

## assurez vos arrières pour mieux aller de l'avant!

PIERRE DEGUIRE

*Pierre Deguire œuvre dans le monde des télécommunications depuis 1986. Il a travaillé chez des fournisseurs de produits et services de télécommunications, géré les télécommunications pour une grande entreprise avant de fonder PigisTelecom en 2001. Il est membre de la Communauté des consultants. Vous pouvez le joindre au 450 419-8850 ou à pdeguire@pigistelem.com.ca.*

**L**e texte qui suit est une traduction, adaptée au marché du Québec, d'un article de Stephen Leadon, un confrère américain, analyste et consultant de la firme américaine Leadon Associates Inc. Stephen est un analyste influent en Amérique du Nord. Il publie ses articles dans des revues spécialisées en télécommunications, et donne régulièrement des séminaires portant sur les technologies émergentes. Il a généreusement accepté que je reprenne ici son article en français sur le sujet de l'heure dans l'industrie.

Après des mois de spéculations, l'avenir de Nortel s'est finalement fait connaître. Sa plus grande rivale depuis toujours, l'américaine Avaya, a remportée la mise aux enchères de la division Entreprise de Nortel qui englobe tous les produits de téléphonie CS1000, BCM & Norstar, systèmes de messagerie et de RVI, de centres de contacts et de communication unifiées, de transmission de données, de solutions sans-fil et de sécurité. La transaction inclut également :

- tous les actifs mondiaux de la division Entreprise ;
- Nortel Government Solutions (USA) ;
- DiamondWare Ltd.

### Résumé de la transaction

La transaction est de l'ordre de 900 millions \$ US, en plus des 15 millions \$ US offerts pour le programme de rétention des employés. Au moment où vous lirez ces lignes, nous serons à quelques jours de la date de la vente officielle, qui est prévue quelque part en décembre.

Il est toutefois permis de croire que le montant de 915 millions \$ US payés pour acquérir Nortel ne sera en réalité qu'une partie des coûts engendrés par Avaya. Certains observateurs de l'industrie croient qu'il pourrait en coûter de 400 à 600 millions \$ supplémentaires en coûts de transition, d'intégration des unités d'affaires et en coûts d'opération du nouveau géant. À ce chapitre, notons que la firme Standard & Poor's a prévenu que cette transaction pourrait augmenter la dette d'Avaya et créer des problèmes d'intégration. Cela pourrait également avoir des implications négatives sur le crédit d'Avaya à plus long terme.

### Nouvelle position dans le marché nord-américain

Il ne fait aucun doute que cette transaction crée un nouveau joueur d'une envergure encore jamais vue, puisqu'Avaya aura dorénavant une part du marché nord-américain de l'ordre de 65 % en combinant ses activités à celles de Nortel. Avaya mentionne qu'un plan est déjà amorcé entre les divisions communes des deux entités pour mettre de l'avant un plan d'intégration des processus d'affaires, des ressources de R&D, des canaux de distribution ainsi qu'un programme de transition des plateformes de ses clients.

### Alors, quel est le plan d'Avaya?

Voici ce qu'Avaya souhaite lancer comme message à la communauté d'affaires :

- les clients Nortel pourront continuer d'acquérir la ligne de produits Nortel actuelle pour une période de 12 à 18 mois après la prise de contrôle officielle d'Avaya ;
  - Avaya honorera la politique standard de support de 3 à 5 ans sur le cycle de vie des produits ;
  - les clients Nortel peuvent être rassurés de joindre une entreprise financièrement solide dotée d'une solide chaîne de distribution pour répondre à leurs besoins d'affaires ;
  - pour les produits data, le plan d'investissement et de distribution des produits Nortel est maintenu ;
  - un support continu sera fourni aux clients Nortel.
- Avaya indique que les clients Avaya et Nortel bénéficieront des points suivants :



**PigisTelecom.ca**  
Consultant en télécommunications

**Votre partenaire de choix pour vos projets en télécommunications !**

**Pierre Deguire, Consultant**  
Membre du : **ctca**

Orientation technologique sur :

- Solutions en téléphonie, traditionnelle ou IP
- Reconnaissance de la voix
- Mise en réseau multi-site
- Préparation d'appel d'offres & gestion de projet
- Processus de Plan d'urgence / recouvrement en cas de désastre
- Audit et optimisation de vos coûts d'opération

**450.419.8850**



[www.pigistelem.com.ca](http://www.pigistelem.com.ca) | [pdeguire@pigistelem.com.ca](mailto:pdeguire@pigistelem.com.ca)

## INDUSTRIE

- amélioration du support sur les produits ;
- protection des investissements par l'architecture ouverte des solutions ;
- augmentation des innovations technologiques ;
- expertise et spécialisation accrue ;
- interruption minimale du service à la clientèle.

Analysons maintenant les propos énoncés, tels que cités par le magazine CIO le 15 novembre dernier, au sujet de la prise de contrôle de Nortel et de ce que ces propos signifient.

*« Les clients Nortel pourront acheter les produits courants de Nortel pour une période de 12 à 18 mois après la prise de contrôle officielle d'Avaya ».*

- Indirectement, ceci indique la fin de vie des produits Nortel.

*« Le support des produits Nortel continuera pendant la transition, a indiqué un porte-parole d'Avaya ».*

- Ils veulent sécuriser la base de clients Nortel.

*« Puisque le portfolio des deux entreprises se duplique plus qu'il ne se complète, certains analystes croient que l'acquisition vise plus la clientèle que la technologie. »*

- C'est notre opinion également.

*« Peu importe le plan de migration, Avaya indique qu'elle honorera le support des produits Nortel pour une période de*

*3 à 5 ans ».*

- Ce devrait effectivement être le cas, mais ne vous attendez pas à de nouvelles versions, ou à du développement continu, sauf sur certains produits Nortel qui peuvent combler un vide dans la gamme de produits d'Avaya.

*« Avaya indique qu'elle s'appuiera sur Aura pour unifier les équipements SIP de la clientèle sous une seule solution ».*

- La solution Aura représente le début de la migration des produits Nortel vers les produits Avaya.

Prenons une pause et réfléchissons un instant aux énoncés ci-haut ; ce sont des éléments extrêmement importants qui auront un impact majeur sur le marché des télécommunications.

N'oublions pas non plus que cette acquisition est la plus imposante du genre dans le monde des affaires. Cela peut représenter un risque pour Avaya dans le futur. Tel que mentionné plus haut, il y aura d'autres coûts d'associés à cette transaction, notamment pour l'intégration des opérations des deux entités, la coordination des effectifs de recherche et développement, ainsi que pour la gestion de ce nouveau géant des télécommunications. Et on ne parle pas des ententes syndicales qui peuvent différer d'une entreprise à l'autre, ni des conditions générales d'emploi à uniformiser pour les milliers d'employés.

### Cisco veut acheter Tandberg

Officieusement, Cisco a acheté, en octobre dernier, la norvégienne Tandberg, un des plus importants manufacturiers d'équipements de visioconférence (c'est le mot exact en français pour vidéoconférence) pour la somme de 3,0 milliards \$. Au moment de mettre sous presse, l'entente n'était pas encore finalisée, certains actionnaires minoritaires ayant rejeté l'offre initiale.

## INDUSTRIE

### Le 802.11n est maintenant un standard

Bien que les manufacturiers disent vendre des équipements WiFi sous la norme 802.11n depuis déjà plusieurs mois, le 802.11n n'était pas encore un standard officiel. C'est maintenant chose faite depuis septembre dernier et l'Alliance WiFi a commencé à certifier des produits 802.11n.

Les produits certifiés seront faciles à reconnaître puisqu'ils afficheront un des trois logos officiels de l'alliance. En effet, le 802.11n regroupe trois versions. Les deux premières, *dual-stream n* et *multistream n*, fonctionnent dans la bande des 5 GHz, alors que la troisième, *multi-stream n dual-band*, fonctionne dans les bandes 2,4 GHz et 5 GHz.

### Période de 12 à 18 mois

Donc, si on se fie aux informations reçues, les 12 prochains mois sont relativement sans souci pour les clients Nortel, mais après? On peut s'attendre à quelques changements dans l'organisation. Avaya pourrait certainement retenir les bons coups de Nortel face à son réseau de distribution. Il est peu probable que l'ingénierie de Nortel soit migrée vers Avaya. La plateforme Aura sera certainement présentée comme la « première couche de migration » vers les produits Avaya.

Et n'oublions pas un point important ; c'est Avaya qui a acheté Nortel, et non l'inverse, donc s'il y a un « choc des cultures » entre les deux entités, il faut croire que c'est Avaya qui l'emportera à chaque fois.

Il semble donc assez évident qu'Avaya a acquis Nortel pour, dans cet ordre :

- a) la base de clients ;
- b) la part de marché ;
- c) les produits complémentaires.

### Et après ça?

Au-delà des 18 mois suivant l'acquisition officielle de Nortel par Avaya nul, à moins de posséder une boule de cristal, ne peut dire avec exactitude quelle sera la suite. Une chose est sûre, il serait sage d'évaluer votre situation et de planifier en conséquence. Et cet exercice sera différent pour chaque client Nortel.

### Avant toute chose, faites un audit de votre situation

Il est toujours préférable pour un client de rester en contrôle de sa destinée, plutôt que de laisser les manufacturiers « dans le siège du conducteur ». Afin de savoir quels sont vos choix, et les répercussions que l'avenir aura sur votre entreprise, il serait de mise de procéder à un audit de votre infrastructure de télécommunications dès que possible.

Vous devez savoir où vous en êtes, identifier clairement les systèmes Nortel qui sont à risque au sein de votre organisation, évaluer si une mise à jour à la dernière version de logicielle est indiquée, question de vous donner le temps d'évaluer la suite des choses.

Cet audit vise principalement à vous fournir les indices suivants.

1. Évaluer les coûts associés à votre infrastructure Nortel.
2. Minimiser l'impact de la « fin de vie » de certains systèmes Nortel sur votre entreprise.
3. Quels sont les choix les plus pertinents pour votre organisation?
4. Comment protéger votre compétitivité via les technologies émergentes (en mode IP seulement)?
5. Quelles sont les alternatives de transition de votre entreprise vers la voix sur IP et les communications unifiées?

### D'accord, où commence-t-on?

Voici ce que nous vous suggérons de faire.

**Action immédiate.** D'ici le 1<sup>er</sup> février 2010, date à laquelle Avaya dévoilera son plan à long terme, vous devez évaluer le facteur de risque de vos systèmes Nortel, selon leurs versions de système et leurs aspects « fin de vie ».

Tenez compte de tout : systèmes vieillissants, capacité d'expansion, moins de techniciens expérimentés accessibles dans le futur, risque et coût d'une panne prolongée pour votre entreprise, etc.

Si vous êtes un client CS1000 ou BCM, rehaussez vers la dernière version. Ceci vous permettra d'obtenir le support pour un minimum de trois ans, selon les propos d'Avaya. Cette approche sera encore plus pertinente pour les plus grandes entreprises de 1 000 postes et plus, puisque les capitaux pour remplacer un système de cette envergure peuvent être difficiles à obtenir par les temps qui courent.

Si vous êtes plutôt un client qui évolue dans un environnement TDM tel que le Meridian 1 (Option 11, 21, 51, 61 ou 81), procurez-vous des pièces de rechange, rehaussez votre système à IP si possible, et obtenez de votre fournisseur actuel l'assurance qu'il continuera à vous supporter. Cette stratégie vous permettra de vous préparer pour les étapes subséquentes, soit une mise à niveau ou un remplacement.

**Commencez-vous à un audit.** Cette action vous permettra d'avoir un plan de match pour le futur. N'hésitez pas à retenir certains des éléments suggérés ici, mais il est primordial d'avoir un plan, plutôt que d'attendre de voir ce qu'Avaya fera.

L'effet de la faillite de Nortel et de son rachat par Avaya aura sans contredit un impact majeur sur toute notre industrie, affectant plus de 80 millions d'utilisateurs dans le monde. Vous devez prendre une approche proactive pour protéger votre entreprise afin d'avoir un plan qui maintiendra votre infrastructure de façon à éviter des pannes majeures. Vous devez avoir une vision des dernières technologies dans le marché des télécommunications qui peuvent être stratégiques pour votre entreprise et vous permettre de vous démarquer de la compétition. N'hésitez pas à retenir les services d'un expert dans l'industrie pour préparer votre plan directeur.

**Investiguez la plateforme Aura ainsi que les technologies similaires des autres manufacturiers.** Cisco, Interactive Intelligence, Alcatel-Lucent, Mitel, NEC et autres ont également des technologies qui peuvent, comme Aura, s'installer sur votre infrastructure actuelle et vous permettre de migrer votre environnement vers la technologie SIP.

Bien que l'approche d'Avaya avec Aura soit attrayante, plusieurs des manufacturiers mentionnés ci-haut font partie du « quadrant magique » de Gartner et sont identifiés comme étant de solides alternatives dans le monde des communications unifiées.