

Citycable compte sur les PME pour tirer profit de la fin de l'analogique

Lausanne L'opérateur public de la Ville mise sur le marché des entreprises pour augmenter ses revenus.

30.10.2016



Les opérateurs sont en concurrence pour vendre leurs services de téléphonie numérique aux entreprises.

Image: Keystone

C'en est bientôt fini des téléphones en version analogique. Swisscom avait annoncé qu'à la fin de 2017 toutes les lignes fixes passeraient au digital. Pour les particuliers, le changement demandera dans un bon nombre de cas d'adapter les appareils.

A Lausanne, les abonnés de Citycable ont déjà dû faire cette démarche. Ce n'est pas le cas des entreprises, que l'opérateur en mains de la Ville tente désormais de séduire. Les opérateurs se disputent aujourd'hui le marché des entreprises.

Ainsi, Citycable développe son offre VPBX, un système de centrale téléphonique virtuelle. Car le passage au numérique, où les conversations téléphoniques passent par Internet, offre des possibilités de développer des services intéressants, comme les conférences téléphoniques, les messageries et la gestion des appels. Les PME qui n'ont pas encore fait le saut technologique devront se séparer de leur ancienne centrale téléphonique avant la fin de l'année prochaine.

Chef de service, Philippe Jaquet table sur une croissance annuelle de 150 000 francs pour ce nouveau marché. Cela dans un contexte où l'unité Business – dédiée aux entreprises – de Citycable compte progresser de 1 million de francs par an, «grâce notamment à la mise en valeur du déploiement de la fibre optique sur Lausanne», complète-t-il.

L'opérateur lausannois tend ainsi la perche au tissu économique de la capitale vaudoise et des communes voisines desservies par Citycable en misant sur le local. Et cela même si le centre de données qu'il utilise est situé en terre genevoise, à Meyrin, précise Philippe Jaquet.

(Créé: 30.10.2016, 19h00)