

Le marché de la ToIP en France

Juillet 2009

Thème

Les solutions de ToIP s'imposent de plus en plus auprès des entreprises. Certes les réductions des coûts (coûts des communications, mutualisation des infrastructures, coûts de MAC) sont les principales raisons pour passer à la ToIP mais les stratégies de communication unifiée et de convergence fixe-mobile sont de plus en plus mises en avant.

Dans les entreprises de plus de 500 employés, près de 56% utilisent peu ou prou la téléphonie sur IP. Pour la mise en place des solutions de VoIP, l'intégrateur s'impose comme le partenaire privilégié.

En 2008, près de 23 000 PABX IP ont été livrés. D'ici 2012, IDC prévoit une augmentation annuelle moyenne proche de 6%. Les IP phones connaîtront une croissance annuelle voisine de 13%.

Objectifs

- ▶ Vous donner une évaluation des ventes de matériels et de services en volume et en valeur pour vous aider à réaliser vos Business Plans.
- ▶ Vous présenter les différents enjeux autour de la ToIP .
- ▶ Vous donner une perception du marché et de son évolution, des cycles de vente, des leviers et des freins...

Contenu

- ▶ Quantification du marché des téléphones IP, des PBX IP, des services de téléphonie (trunking, hébergement de PBX IP, services Centrex IP...).
- ▶ Prévisions de croissance d'ici 2012
- ▶ Enquête auprès de 200 grandes entreprises.