



Définissez votre stratégie gagnante avec Everything as a Service (XaaS)

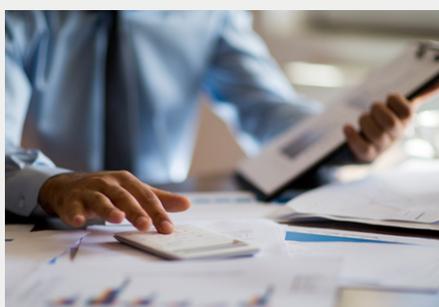
Pourquoi passer à un modèle « as a Service » ?

Dans le contexte actuel marqué par des incertitudes, les entreprises et les administrations rencontrent des difficultés à gérer leurs dépenses et à prévoir leurs résultats. Ces défis concernent tous les aspects des activités des organisations :



Opérationnel

- Économie imprévisible
- Projets perturbés
- Pénuries de main-d'œuvre



Financier

- Gestion de la trésorerie
- Contrôle budgétaire
- Arbitrage de réduction des coûts



Expérience client

- Changement des habitudes d'achat
- Demande croissante des utilisateurs
- Fidélisation de la clientèle et attractivité

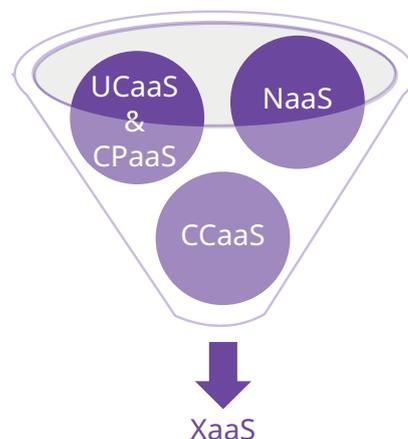
Afin d'améliorer leur compétitivité, les entreprises adoptent de plus en plus le **modèle «as a Service»** afin de préserver leur capacité de financement et d'améliorer la flexibilité et la simplicité de leurs opérations.

Le modèle d'achat « as a Service » renforce votre capacité à moderniser votre réseau et vos communications d'entreprise

Alcatel-Lucent Enterprise a développé une offre complète « as a Service » de bout en bout pour répondre aux besoins de toutes les entreprises :

- Communications unifiées et collaboration (UCaaS)
- Plateforme de communications (CPaaS)
- Centre de contact (CCaaS)
- Réseau (NaaS)

L'offre **Everything as a Service (XaaS)** d'ALE propose un choix d'abonnements **à la carte** pour tout type de service, que les technologies et les solutions soient déployées sur site, dans un cloud public ou privé, ou une combinaison des deux.





Les avantages du XaaS en fonction de vos besoins et de vos priorités

Prenez le temps d'évaluer quelle est la voie de transformation vers un modèle « as a Service » adaptée à vos besoins et à vos priorités :

| Besoin opérationnel | Offre «as a Service» à évaluer |
|--|---|
| Permettre aux employés de communiquer et de collaborer instantanément pour gagner en efficacité et en productivité | Les offres de communications unifiées as a Service (UCaaS) supportant de manière sécurisée les communications voix, texte et vidéo, qui sont simples à utiliser tout en étant disponibles partout |
| S'intégrer aux applications, aux objets IoT intelligents et aux services spécifiques à un secteur (éducation, santé, transport...) dans l'écosystème de l'entreprise | Les plateformes de communication as a Service (CPaaS) offrant des capacités d'intégration dans le cloud, ainsi qu'un kit de développement logiciel (SDK) et une interface d'intégration |
| Simplifier le service client et accroître la satisfaction client grâce à des interactions plus efficaces et plus souples | Les offres de centre de contact as a Service (CCaaS) supportant tous les types d'interactions, notamment les nouveaux canaux de conversation et les réseaux sociaux, le chat en direct et les chatbots ou voicebots avancés, avec une qualité, une efficacité et une disponibilité élevées |
| Améliorer la connectivité des campus, des succursales, des télétravailleurs et des Data Centers | Les offres de réseau as a Service (NaaS) supportant de manière sécurisée les points d'accès, les commutateurs réseau au niveau périphérique et au cœur avec des mécanismes de cybersécurité solides et de bout en bout |

Le modèle « as a Service » vous permet de réagir rapidement à :

- Un manque de ressources ou de budget dans vos équipes techniques pour mettre en œuvre de nouvelles technologies
- Un pic d'activité saisonnier nécessitant une extension temporaire de ce qui est déjà en place
- L'ajout d'un nouveau bureau/site nécessitant le même niveau de service quel que soit le lieu

Considérations relatives au modèle « as a Service » :

- La durée du contrat (abonnements mensuels, annuels, pluriannuels)
- La possibilité de combiner plusieurs niveaux/profils d'abonnement
- Les éventuels équipements à installer sur site pour permettre la fourniture du service
- La réutilisation des équipements de réseau et de communication existants
- Le choix de l'architecture : sur site, dans un cloud privé, public et hybride
- La possibilité de graduellement déplacer des services vers le cloud à votre rythme
- Le respect des réglementations (cybersécurité, protection des données, souveraineté)

Évaluer le coût de votre projet à la lumière des avantages escomptés et du retour sur investissement

Il ne s'agit pas seulement d'un exercice financier : prenez le temps d'évaluer les gains potentiels en termes de flexibilité dans l'utilisation des services par vos employés, de la capacité à intégrer plus rapidement l'innovation et l'automatisation pour vos équipes informatiques, et de la réduction du nombre et de la complexité des contrats pour votre service achat.

Fiche solution

Définissez votre stratégie gagnante avec Everything as a Service (XaaS)

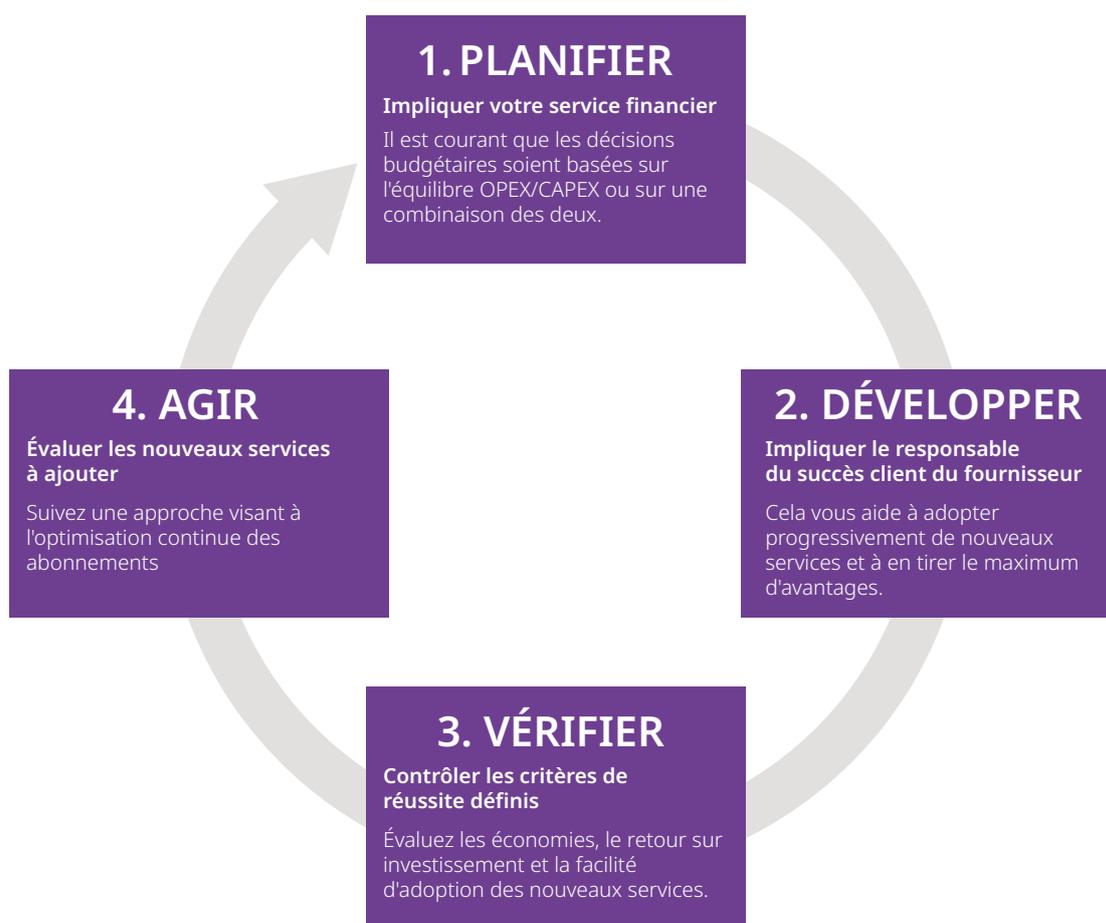


Réussir votre passage au XaaS

Le passage à un modèle « as a Service » constitue une étape cruciale dans la stratégie d'une entreprise. Quel que soit votre secteur d'activité, l'approche « as a Service » vous permet de répondre aux besoins changeants de vos clients et de vos employés. Pour les entreprises soucieuses de conserver un avantage concurrentiel, il ne s'agit plus d'une option, mais d'une nécessité.

Cependant, certaines organisations peuvent rencontrer des obstacles sur la voie du changement, tant techniques qu'organisationnels, et il est souvent utile de suivre quelques bonnes pratiques avant de se lancer.

Voici une approche simple en quatre étapes pour négocier avec succès le passage au XaaS :



Fiche solution

Définissez votre stratégie gagnante avec Everything as a Service (XaaS)



Le XaaS avec Alcatel-Lucent Enterprise

ALE propose des solutions et des produits adaptés aux besoins de chacun de ses clients qui s'engagent dans une transition partielle ou globale vers le XaaS :

Communications unifiées as a Service (UCaaS)



- [Purple on Demand](#)
- [Rainbow Hybrid](#)
- [Rainbow Hub](#)
- [Rainbow Edge](#)
- [CPaaS](#)

Centre de contact as a Service (CCaaS)



- [Purple on Demand](#)
- [ALE Connect](#)

Network as a Service (NaaS)



- [Modèle NaaS](#)
- [LAN et Wi-Fi](#)
- [OmniVista Cirrus](#)

Chez ALE, nous offrons aux organisations un choix d'abonnement à la carte à n'importe quelle combinaison de services de réseau, de communications unifiées, de collaboration et de centre de contact. Les organisations peuvent choisir de déployer des technologies et des solutions sur site, dans un cloud public ou privé, ou une combinaison des deux. Nous proposons des solutions de bout en bout, du réseau aux applications, en fonction des besoins et des exigences des organisations.

Pour en savoir plus sur les produits et solutions d'ALE fournis «as a Service» à votre organisation, [visitez notre site web](#), ou [contactez-nous](#) pour parler à un représentant d'ALE.

Pour nous permettre de vous aider

Nous vous invitons à [remplir un court questionnaire](#), pour nous faire part de vos problèmes spécifiques. En remerciement de votre temps précieux, vous recevrez des recommandations et des conseils de solutions sur mesure pour surmonter les obstacles et atteindre vos objectifs.