

Cegetel testimonial

This is the transcription of Robert Ammon speech pronounced for Cisco – Italtel video, recorded on December 2004, for Networkers 2004.

Bonjour, je suis Robert Ammon, Directeur des Services Voix et Internet Résidentiels de Cegetel

Hello I am Robert Ammon, Residential Voice and Internet Services Director of Cegetel.

Cegetel, est le premier opérateur alternatif sur le marché des télécommunications fixes en France, avec 10% environ de part de marché et couvrant l'ensemble des segments de clientèle: Grand Public, Entreprises, Opérateurs et Fournisseurs d'accès Internet. Son chiffre d'affaires de près de 1,3 milliard d'euros, le situe loin devant les autres acteurs du marché des alternatifs.

Cegetel, is the first alternative operator in the french telecommunication market, with around 10% of market share, covering the overall telecom market segment: business, retail and wholesale markets. His revenues of almost 1,5 billion euros position the company far before the other actors of the alternative market.

Pour la téléphonie, Cegetel compte 3,8 millions d'abonnements souscrits par les particuliers et les Entreprises

Pour son réseau de datas, Cegetel compte plus de 20,000 clients entreprises.

Cegetel compte environ 200,000 clients pour son offre d'accès à Internet à haut débit.

Enfin, la plupart des opérateurs de télécommunication français utilisent des services de Cegetel dans le cadre de ses offres wholesales.

For what concerns telephony, Cegetel counts 3,8 millions residential and corporate subscribers.

On its data network, Cegetel counts more than 20,000 corporate customers

Cegetel has around 200 000 high speed Internet access customers.

Furthermore, most of the French Telecommunication operators and ISPs are using Cegetel services through its wholesales offers.

Déployé depuis 1998, Cegetel possède sa propre infrastructure réseau composée de plusieurs centaines de milliers de km de fibre, plus de 200 PoPs actifs, 20 boucles locales en fibre optique interconnectant quelques 800 entreprises dans les grands quartiers d'affaire. On estime qu'actuellement que sur l'ensemble des appels voix passés en France, environ 1 minute sur 7 emprunte le réseau de Cegetel.

Deployed since 1998, Cegetel owns its infrastructure composed of several hundred of thousands of km of fiber, more than 200 actives PoPs, 20 optical fiber local loops interconnecting around 800 enterprises in the main business zones. We assume that on the overall of voice calls established in France; 1 over 7 minutes are handled by the network of Cegetel.

Avec le développement de son réseau DSL de dernière génération, supporté par un programme d'investissement extrêmement volontariste, Cegetel se positionne comme un acteur majeur du dégroupage. Celui-ci constitue un enjeu stratégique pour Cegetel car il lui donne un accès direct à ses clients lui permettant de développer des offres nouvelles associées à une réduction significative des coûts .

Le dégroupage est également essentiel pour développer une stratégie globale de services intégrant des services voix et internet aujourd'hui, mais aussi vidéo dans le futur.

Cegetel a introduit son offre DSL relativement récemment, mais compte déjà environ 200.000 clients avec un niveau de qualité qui classe dans le peloton de tête dans les mesures faites par les principaux organismes de mesure indépendants.

With the development of its state-of-the-art DSL network, supported by an extremely voluntarist investment program, Cegetel positions itself as a major actor of the unbundling. The unbundling is being a strategic stake as it is the means to control the last miles to the customer, allowing Cegetel to develop new offers associated to a significant cost reduction.

It also means an opportunity to develop a global strategy of services, including voice and Internet today, but also video in the future.

Cegetel testimonial

Cegetel introduced its DSL offer relatively recently, but already register around 200 000 customers with a level of quality of service that position most of the times Cegetel at the top of the analyses done by the majors independent performances of quality analysts.

En juin de cette année, Cegetel a annoncé le partenariat avec Italtel et le choix de sa plate-forme NGN i-MSS, pour concevoir le coeur de son réseau VoIP destiné à offrir à ses clients un service téléphonique de seconde ligne, puis de première ligne.

Ce réseau de nouvelle génération, constitue un premier pas pour le déploiement de services de téléphonie sur IP et développer des services à valeur ajoutée au-dessus de cette architecture.

Grâce à cette solution Cegetel pourra fournir dans un futur proche à ses clients Résidentiels des services de « triple play » alliant la téléphonie, l'accès Internet et des services vidéo. Cette solution permettra également d'offrir aux entreprises des solutions de raccordement directement en IP des PABX de nouvelle génération.

In June this year, Cegetel announced the partnership with Italtel and the selection of their i-MSS NGN platform to engine the core of our VoIP network intended to offer to our customers a second line telephony service and after first line service.

This new generation network, is the first step to implement an IP Telephony services and develop value added services on the top of this new architecture.

Thanks to this solution Cegetel will be able to provide in a near future to its residential customers "triple play services" including telephony, high speed internet access and video services. In addition, this solution will allow Cegetel to offer to corporates direct IP interconnexion solutions for their new generation IP Pbx.

Le choix du softswitch d'Italtel repose sur les points suivants: plate-forme ouverte et conforme aux standards, conçue pour intégrer les développements futurs en termes de services et d'interopérer avec des produits de partenaires tiers.

En particulier, grâce au partenariat technologique stratégique entre Italtel et Cisco Systems, Cegetel est à même de tirer bénéfice à la fois d'une solution de téléphonie sur IP mais également de la base installée de produit IP Data Cisco permettant de déployer les nouveaux package de services hauts débits.

Le deuxième facteur qui nous a amené à considérer le softswitch i-MSS est la solide expérience d'Italtel, en tant qu'intégrateur, dans la mise en oeuvre rapide de systèmes de ce type, puisque L'i-MSS est déjà déployé et actif chez de nombreux opérateurs majeurs en Europe et en Amérique du Sud.

Nous sommes heureux, en tant que clients d'Italtel, que ce leadership soit confirmé au cours du deuxième trimestre 2004 au regard du rapport des analystes de Infonetics Research dans lequel Italtel est identifié comme le leader européen sur le marché du softswitch.

We choose Italtel softswitch because we appreciated the fact i-MSS is an open platform studied to match future developments in terms of services and to interoperate with third parties products.

In particular, thanks to the strategic technological partnership between Italtel and Cisco Systems, whilst moving towards an IP Telephony solution we could leverage on the Cisco IP data products installed base to deploy our new broadband service bundles.

A second factor that brought us to focus our attention on the i-MSS was the strong experience of Italtel in deploying rapidly, as global integrator, this kind of infrastructure. The Italtel platform is already up and running at the core of the network of many important telecommunication operators in Europe and South America.

And we enjoyed, as Italtel customers, that this leadership has been confirmed by the 2004's second quarter report Infonetics Research in which Italtel has been pointed out as the leader in EMEA softswitch market.

L'expérience que nous avons acquise dans le développement de notre projet de VoIP confirme la pertinence de ce choix. Le planning du projet était très volontariste, et il a pu être mené à bien dans temps très court puisqu'il est maintenant entièrement fonctionnel de « bout en bout » quelques mois seulement après le choix.

Cegetel testimonial

J'ajouterai ma satisfaction sur les prestations d'accompagnement d'Italtel dans la mise en oeuvre de ce projet, qui ont permis de développer une véritable synergie opérationnelle entre les différentes équipes techniques, et qui laisse présager une évolution favorable du partenariat ainsi mis en place...

The experience we acquired while developing our VoIP project confirmed the relevance of our choice. The planning of the project was an extremely aggressive, and we succeeded to achieve it with a very short timeframe because it's now "fully end to end" operational only few months after the selection.

I will add to my satisfaction the level of service of the assistance of Italtel in the deployment of this project, which allow to develop a real synergy between the several technical teams with a forecast of a very positive evolution for this partnership...