

لا تسعى إلى منافسة مشغلي الاتصالات المحلية.. وليست لها علاقة بنظام البطاقات

## شركة فرنسية تدرس تقديم خدمات «الاتصال عبر الإنترنت»

وأشارت إلى أن «الاتصالات الفضائية من خلال الأقمار الاصطناعية، ليست في منافسة مع خدمات الاتصال عبر الإنترنت»، لاختلاف طرق العمل، حيث يشترط شراء أجهزة للاتصال الفضائي في الأولى، بينما لا يحتاج للاتصال عبر الإنترنت إلى تلك الأجهزة، بل تتم عبر رمز محدد، وبشكل ميسر، وغير مكلف مادياً بصرف النظر عن الشركات المستقبلية في دول أخرى لتلك الاتصالات.

ولعدم حاجتها إلى شبكات وتجهيزات كبيرة، مع ضمان توافر الاتصالات في حالات الطوارئ، دون التعرض لمشكلات تعطلية شبكات الاتصالات.

وبيّنت أن «الخدمة تقوم على ربط الاتصالات عبر شبكة الإنترنت، للهواتف المتحركة والشارجة، لإجراء مكالمات محلية أو خارجية، مشيرة إلى «أهميتها الكبيرة لعمليات الاتصال بين شركات الطيران، والقطارات، والأساطيل البحرية العسكرية أو التجارية».

وأوضحت أن «خدمات الاتصالات تتم عبر ترميزات (شركات الفيبون بين الشركات)، في حال عدم وجود بنية تحتية للشبكات، أو في حال الطوارئ، وتعمل شبكات الاتصالات التقليدية،

«تساعيات الأزمة العالمية أسهمت في انتشار تلك النوعية من الاتصالات بشكل أكبر على مستويات عالمية، في ظل انخفاضها عن كافة الاتصالات التقليدية، بنسب تجاوزت نحو 50٪، مع توافر عناصر جودة الصوت عند إجراء المكالمات».

وأوضحت أن «الأزمة» لن تكون عائقاً في انتشار تلك الخدمات في الأسواق المختلفة، بل ستسهم في انتشارها بشكل كبير، مع قلة تكاليفها، حيث تعد مجانية حالياً في بعض الأسواق الأميركية والأوروبية، بينما تقدر قيمة تكلفة المكالمات المحلية لفترة شهر نحو 10 يورو فقط.

وكشفت عن أن «عدداً من الشركات العالمية، يفضل استخدام تلك الخدمات،

خدمات مشابهة، في ظل إتاحة التشريعات المنظمة لسوق قطاع الاتصالات هناك لمثل تلك الخدمات، فضلاً عن سعيها للتوسع في الأسواق العربية، عبر دبي، بصفتها مركزاً اقتصادياً كبيراً لمختلف الشركات»، مبيّنة أن «الشركة لا تسعى إلى منافسة مشغلي الاتصالات في الأسواق المحلية، بل إلى التعاون معهم في تقديم تلك الخدمات، والتركيز بشكل أكبر على نطاق الشركات في مختلف المجالات الاقتصادية».

وأوضحت أن «خدمات (الاتصالات عبر الإنترنت) حققت معدلات نمو وانتشاراً في الأسواق الأوروبية، بنحو 70٪ بين الشركات والأفراد، عقب ظهورها العام 1998»، مؤكدة أن

«أحمد الشريفي - دبي \* كشفت مديرة التسويق في شركة «إم توام سوفت» الفرنسية لخدمات الاتصالات، جوليا فيتير، عن أن «الشركة تبحث سبل الاستثمار في مجال تقديم خدمات الاتصالات عبر الإنترنت» في أسواق الدولة، عبر التعاون مع الجهات المنظمة والمشفعة لخدمات الاتصالات المحلية»، مشيرة إلى أن «فرص الدخول إلى الأسواق المحلية، تأتي في إطار توافر بنية كبيرة من المشروعات والفعاليات الاقتصادية في الدولة، بشكل يناسب استخدام تلك الخدمات، في المشروعات العقارية والخاصة بالبنية التحتية، أو بين الأفراد خلال مراحل لاحقة».

وقالت لـ «الإمارات اليوم»، على

### Traduction française

Quotidien Emarat Al Youm : « Aujourd'hui dans les Emirats »

Vendredi 30 octobre 2010

Une entreprise française qui cherche à introduire des services de communication via Internet.

*Elle n'a pas objectif de concurrencer les sociétés locales et n'a aucune relation avec le système de cartes.*

La responsable marketing de la société **M2MSoft**, Julia Vetter déclare que celle-ci cherche à investir dans le domaine des communications à travers Internet en collaboration avec toutes les organisations et les personnes utilisant les communications locales.

« Les chances pour investir ou pour entrer dans les marchés locaux viennent par les collaborations avec notamment une adaptation des produits par rapport aux projets immobiliers, aux infrastructures ou bien tout simplement aux particuliers. »

Julia Vetter a déclaré au journal : « à travers la participation au salon Gitex 2009 [qui s'est terminé dernièrement], notre entreprise étudie les possibilités de collaborations avec les membres de l'Etat responsables des services de communications et surtout cherche à apporter des techniques modernes de communication pour les téléphones fixes et portables comme elle a l'habitude de le faire en Europe ou aux Etats-Unis. »

Il est important de rappeler que l'offre des l'entreprise n'a strictement aucun lien avec le système de cartes car ce dernier délocalise les marchés illégalement.

L'entreprise cherche également à investir à Bahreïn afin d'offrir des services similaires car la demande y est présente. Bien évidemment ces démarches se font en passant par Dubaï, carrefour commercial pour tous les marchés arabes, en rappelant que le but final n'est pas de concurrencer les acteurs locaux. Au contraire, l'objectif visé serait d'établir des collaborations et notamment avec l'opérateur historique, Etisalat, et les sociétés locales en lien avec ce secteur d'activité.

Dans les marchés européens, la VoIP est apparue en 1998, elle atteint aujourd'hui un taux de pénétration de 70%.

La crise financière a contribué à sa propagation à l'échelle mondiale car ce type de télécommunication est plus économique que la traditionnelle et ce à hauteur de 50%. Pourtant, cela n'impacte en rien à la qualité de la communication.

Ainsi, la crise ne sera pas un obstacle à la propagation de cette technologie, bien au contraire car pour un coût de seulement 10 Euros par mois, l'utilisateur bénéficie de communications illimitées. De plus, bon nombre d'entreprises mondiales ont fait le choix de cette technologie car elle nécessite moins d'équipements. Enfin, les appels d'urgence ne subissent pas les défaillances liées au manque de couverture réseau.

Le service concerne à la fois les téléphones portables et les fixes pour établir des communications nationales et vers l'étranger mais consacre une bonne partie de son utilisation dans le domaine militaire et au sein de navires civiles, commerciaux ou bien encore d'avions.

Les services de télécommunications se font grâce à la propagation des réseaux existants (VPN) dans les entreprises. Dans le cas d'une panne des réseaux traditionnels ou lors d'appels d'urgences, le système continue de fonctionner.

Julia Vetter rappelle qu'il n'y a pas une recherche d'exclusivité mais de complémentarité.

Un autre avantage réside dans la simplicité d'installation : la VoIP ne nécessite pas l'achat d'appareils en amont comme la téléphonie classique.

Au contraire, elle se fait à travers un symbole précis et déterminé, non coûteux et facile d'utilisation. « Les entreprises européennes considèrent ces services comme complémentaires aux services traditionnels. »