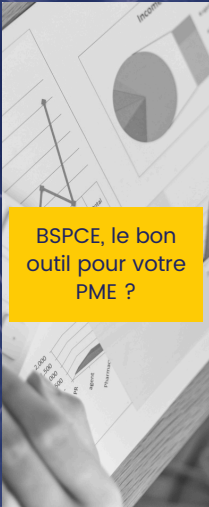


# Connectés

N°1 - 15/02/2025



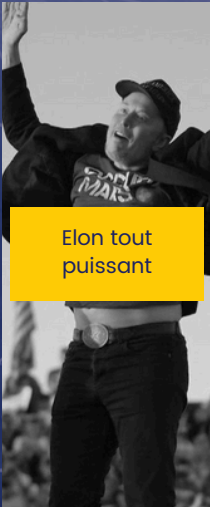
**2026 : la facture  
électronique**



**BSPCE, le bon  
outil pour votre  
PME ?**



**RSE &  
Numérique**



**Elon tout  
puissant**



**Le vrai prix  
des télécoms**



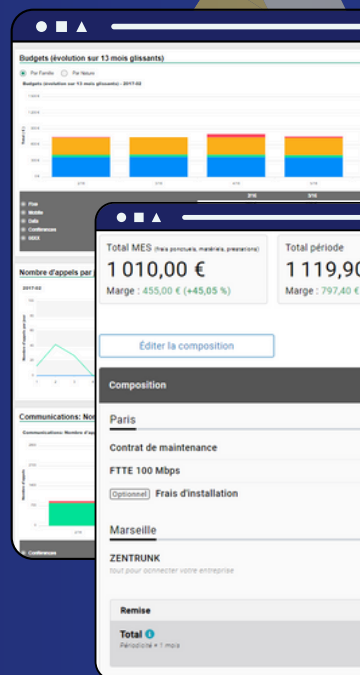
# DU **DEVIS** AU REGLÈMENT DE VOS **FACTURES**

Plus de 300 opérateurs utilisent notre logiciel au quotidien pour gérer leur facturation multi fournisseurs, intégrer plusieurs sources de CDR, automatiser la gestion des impayés et piloter leur activité.

Votre système de facturation est un accélérateur de business, pas un frein.

Retrouvez sur notre site web les témoignages de : Ara Telecom, Tibco, Options Telecom, NumOne, Pyrénées mobile, INFO100T, Nexis IT, Nord VoIP, S3B Solutions, A Tribu, PSM Grand Est, VideoChoc, Tarbes Telecom et plein d'autres !

Profitez d'un service client ★★★★★



[www.cfast-web.fr](http://www.cfast-web.fr)

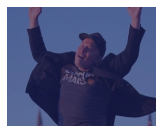
# Sommaire



Risque cyber : revirement de jurisprudence P.5



BSPCE : un dispositif au cadre fiscal favorable P.9



Dossier d'opinion : Elon tout puissant P.15



2026 : comprendre la facturation électronique P.23



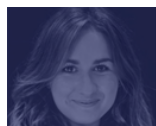
Analyse : le vrai prix des télécoms P.33



Gérer sa trésorerie, un enjeu majeur P.40



La RSE dans le marché des entreprises du numérique P.46



Interview : Vendre le mobile first P.53

# l'Edito

“

L'idée de rédiger un magazine germait depuis plusieurs années. Faute de temps, mais certainement de courage j'ai toujours repoussé ce projet. Il prend désormais vie entre vos mains dans une année 2025 idoine pour imprimer ce premier numéro.

En effet, l'actualité propose un spectre extrêmement large. Donald, Elon, l'IA, la cybersécurité et l'écologie sont à leur paroxysme.

Et vous, les sociétés IT êtes les garants de la compétitivité de nos entreprises, les évangiles des solutions de connectivités, de communication, de cybersécurité. Pourtant vous êtes des TPME comme toutes les autres. Avec vos enjeux, vos financements, vos problématiques RH, S.I ou légales (au hasard, la facturation électronique).

Je souhaite donc proposer une lecture "sociétale" de votre environnement. Que ce soit en tant que professionnels du numérique ou TPME comme toutes les autres.

J'espère que ce magazine saura trouver sa place parmi vos lectures. Que les différents sujets vous donneront envie de le transmettre à vos collaborateurs. Il s'empilera peut-être dans votre salle de réunion ou vos toilettes et le temps donnera certainement tort à nos prises de position. Mais parfois il faut se mouiller.

Vous aurez peut-être des réserves sur les positions ou le choix des sujets. Nous pourrions échanger de vive voix avec plaisir. Vous souhaitant une bonne lecture. ”



Paul-Antoine  
DG @ CFAST



# Juridique

## **Cybersécurité :** **obligation de résultat**

# **Des manquements qui vous coûteront cher**

Le 10 janvier 2023, la Cour de cassation a rendu un arrêt (n°21-23.456) qui met en évidence les conséquences graves d'une gestion défaillante des obligations contractuelles par un prestataire informatique. Cet arrêt, qui condamne fermement le prestataire pour ses manquements, doit alerter les professionnels des télécoms et de la cybersécurité sur les risques encourus en cas de négligence.

## **Les faits : une attaque évitable**

Dans cette affaire, une PME, victime d'une attaque par rançongiciel, a vu ses activités entièrement paralysées. Le prestataire informatique, responsable de la maintenance et de la sécurité des systèmes, n'avait pas mis en place les mesures de protection indispensables, telles que des sauvegardes régulières et des dispositifs préventifs anti-intrusion. Cette situation a exposé la PME à des pertes considérables.

Malgré les alertes récurrentes sur les risques cyber, le prestataire a failli à son devoir de conseil et n'a pas adopté les bonnes pratiques nécessaires pour prévenir une telle attaque. La PME, estimant que ces carences constituaient un manquement grave aux obligations contractuelles, a porté l'affaire en justice.

## **Une condamnation qui fait jurisprudence**

La Cour de cassation a confirmé la responsabilité du prestataire informatique, rappelant des principes clés :

- Obligation de conseil : Le prestataire était tenu d'informer son client des vulnérabilités de son système et de proposer des solutions appropriées. Son absence d'initiative face à ces risques constitue une faute grave.
- Manquement à la sécurité : Les juges ont relevé l'absence de sauvegardes régulières et de protections anti-rançongiciels, des outils pourtant essentiels dans le cadre d'un contrat de maintenance.

Conséquences pour la PME : La paralysie informatique a entraîné des pertes financières significatives, directement imputables à l'inaction du prestataire.



## Pourquoi vous devez vous inquiéter

Cet arrêt souligne les risques importants auxquels s'exposent les prestataires informatiques (vous) en cas de négligence. Voici ce qu'il faut retenir pour éviter de se retrouver dans une situation similaire :

- Prévention, pas réaction : Attendre qu'une attaque se produise pour agir est une erreur majeure. Les sauvegardes automatisées, les audits de sécurité et les mises à jour régulières doivent être des éléments systématiques de tout contrat.
- Documentation rigoureuse : Les prestataires doivent prouver qu'ils ont informé leurs clients des risques et des solutions possibles. Une documentation complète et claire peut faire la différence en cas de litige.

- Obligation de résultat : Les prestataires sont jugés sur leur capacité à répondre aux besoins de sécurité de leurs clients. Une défaillance peut avoir des conséquences financières et réputationnelles dévastatrices.

## **Prenez vos responsabilités**

Cette décision doit vous inciter à redoubler de vigilance. La cybersécurité n'est plus une option : c'est une obligation impérative. Les PME, souvent moins bien équipées face aux cybermenaces, comptent sur vous pour assurer une protection optimale.

En cas de manquement, ce sont vos clients qui en payent le prix fort... mais la justice n'hésitera pas à vous faire payer les conséquences.

Paul-Antoine GERBAY





**Cadre fiscal favorable :  
Les BSPCE**

# Les BSPCE : Un dispositif d'intéressement au cadre fiscal favorable, dédié aux PME



**Marie GERBAY**

Avocat  
Droit Fiscal



La grande diversité de flux de trésorerie rend complexe l'anticipation des besoins en fonds de roulement des opérateurs télécoms. Un manque d'anticipation peut provoquer des imprévus majeurs, si par exemple les délais d'encaissement s'allongent sur certains flux. Tout oubli lors du prévisionnel de trésorerie peut entraîner un manque de liquidités à un moment critique.

## Qu'est-ce qu'un BSPCE ? (Bon de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise?)

Un BSPCE est une option d'achat attribuée gratuitement par les associés d'une entreprise à ses salariés et mandataires sociaux. Cette option donne le droit à son bénéficiaire d'acheter des actions de l'entreprise pendant une période déterminée et à un prix fixé au moment de leur attribution.

La conversion des BSPCE en actions est généralement subordonnée à des conditions telles que la présence du salarié dans l'entreprise, ou l'atteinte d'objectifs de performance (augmentation du chiffre d'affaires, de la marge brute, etc.)

Une fois les actions souscrites, le bénéficiaire peut les revendre au prix du marché, selon les modalités définies par un pacte d'actionnaires. En pratique, les BSPCE sont généralement exercés un instant de raison avant la vente des actions, garantissant ainsi au bénéficiaire la réalisation d'un gain financier.

Exemple : en septembre 2024, une entreprise attribue des BSPCE à son directeur commercial, lui permettant d'acheter 100 actions à 5 € chacune. En 2030, l'action vaut 100 €. S'il exerce ses BSPCE et revend les 100 actions immédiatement, il réalise un gain de 9 500 € ( $[100 \times 100] - [100 \times 5]$ ).

L'attribution de BSPCE est un outil puissant pour motiver ses collaborateurs. Les bénéficiaires de BSPCE sont incités à participer à la croissance de l'entreprise puisque, plus la valeur de l'entreprise augmente, plus la perspective de réaliser un gain est importante.

Les bénéficiaires ne courent aucun risque financier, les BSPCE étant attribués gratuitement, et leur exercice demeurant toujours facultatif.

## Qui peut attribuer des BSPCE ?

Les BSPCE peuvent être attribués par les sociétés par actions (SA, SCA, SAS, SE), non cotées ou de faible capitalisation boursière (moins de 150 millions d'euros), et qui remplissent les conditions suivantes (article 163 bis G, II du Code Général des Impôts (CGI)) :

- être immatriculée au Registre du commerce et des sociétés depuis moins de 15 ans ;
- être soumise à l'impôt sur les sociétés en France ;
- avoir un capital détenu directement par des personnes physiques au moins à hauteur de 25%, ou par des personnes morales détenues à 75 % par des personnes physiques.

Les conditions strictes d'attribution des BSPCE en font un outil exclusivement dédié aux start-ups et PME.



## **A qui peuvent être attribués les BSPCE ?**

Les sociétés éligibles peuvent attribuer des BSPCE à leurs salariés et dirigeants soumis au régime fiscal des salariés (président, directeur général, directeurs généraux délégués, membres du directoire).

Les BSPCE peuvent également être attribués aux salariés et dirigeants des filiales détenues à 75 % au moins

## Quel est le régime fiscal et social des BSPCE ?

La cession d'actions résultant de l'exercice des BSPCE entraîne la réalisation d'un gain égal à la différence entre (i) le prix de vente net des frais et taxes et (ii) le prix d'acquisition fixé lors de l'attribution. Ce gain est imposable comme une plus-value de cession de valeurs mobilières.

Pour les bons attribués à compter du 1er janvier 2018, le taux d'imposition varie en fonction de l'ancienneté du bénéficiaire :

- Si le bénéficiaire est présent dans l'entreprise depuis plus de trois ans, le gain est imposable au taux de 12,8%, sauf option pour le barème progressif de l'impôt sur le revenu. Dans les deux cas, un abattement fixe de 500 000 € pour les cessions réalisées par les dirigeants lors de leur départ à la retraite peut s'appliquer, si les conditions pour en bénéficier sont réunies.
- Le gain est imposable au taux de 30% dans les autres cas, sans possibilité d'option pour le barème progressif, et sans bénéfice de l'abattement de 500 000 €.

Le gain est également soumis aux prélèvements sociaux au taux global de 17,2 %.

## Pourquoi privilégier les BSPCE par rapport aux autres outils d'intéressement ?

S'agissant d'un instrument encadré par la loi, le gain réalisé par les bénéficiaires de BSPCE n'est pas susceptible de faire l'objet d'une requalification en rémunération professionnelle, à la différence des instruments ad hoc tels que les Bons de Souscription d'Actions (BSA) ou promesses de vente

S'agissant d'un instrument encadré par la loi, le gain réalisé par les bénéficiaires de BSPCE n'est pas susceptible de faire l'objet d'une requalification en rémunération professionnelle, à la différence des instruments ad hoc tels que les Bons de Souscription d'Actions (BSA) ou promesses de vente d'actions. L'administration fiscale et les URSAFF ont en effet tendance, depuis plusieurs années, à requalifier les gains issus de ces instruments pour les imposer dans la catégorie des traitements et salaires et les soumettre aux cotisations sociales (Cour de cassation, civile, 4 avril 2019, 17-24.470 et Conseil d'Etat, 13 juillet 2021 – n°428506, n°435452, n°437498).



Le régime encadré des BSPCE offre ainsi une grande sécurité fiscale aux bénéficiaires.

Du côté de l'entreprise, l'attribution de BSPCE n'est pas soumise au versement d'une contribution sociale patronale, à la différence des plans d'attribution d'actions gratuites et stock-options.



# Opinion

**Elon**

**Tout puissant**

## La fin de la souveraineté ?

Donald Trump a de nouveau posé ses valises à la Maison-Blanche. A sa droite, Elon Musk est confortablement installé sur le fauteuil qu'il s'est lui-même confectionné.

Le milliardaire a mis les moyens de ses ambitions : 75 millions de dollars investis dans la campagne du candidat républicain, sa plateforme X (anciennement Twitter) bras armé de la communication et des campagnes de désinformations générées par l'IA ou encore sa présence sur scène lors des meetings du futur Président.

L'univers politique américain est aux antipodes de notre système. Ce qu'a fait Elon Musk serait qualifié de prise illégal d'intérêt en France. Aux Etats-Unis, c'est légal. Et cela permet de devenir ministre de la Fonction publique.

Elon Musk dirigeait déjà le monde du numérique. Il tient désormais le président des Etats-Unis en laisse. Faisant de lui l'homme le plus puissant du monde. Remettant la question de la souveraineté du numérique sur la table. Et peut-être la façon d'équiper son entreprise ?

### Une question de sécurité

Commençons par une piqûre de rappel : la souveraineté numérique désigne la capacité d'un pays à maîtriser ses infrastructures, ses données et ses technologies numériques de manière autonome.

L'objectif de cette souveraineté est de réduire sa dépendance à des solutions externes. Au hasard pour nous les services et produits chinois et américains. Pendant que les américains innovent, que les chinois copient, l'Europe règlemente. Nos entreprises sont toutes soumises au RGPD par exemple et plus récemment NIS2.



La souveraineté, c'est également une question de sécurité : maîtriser ses données, c'est limiter les cyberattaques, l'espionnage et l'ingérence. Rien que ça.

## L'Empire Musk contre-attaque

Elon Musk est un moteur d'innovation. En une vie il a bâti un empire technologique. Ai-je besoin de présenter X, Tesla, Space X et Starlink ?

Media, automobile, espace, télécommunications et technologies militaires tiennent dans sa main. Il est déjà plus puissant que de nombreux pays.

Il contrôle des marchés stratégiques et des infrastructures critiques pour les Etats. C'est ici que se joue la notion de souveraineté.

En un clic, Elon Musk peut éteindre toutes les Tesla d'un pays mais également tous les accès internet Starlink.

Désormais Elon murmure à l'oreille de Donald.



Jim WATSON - Butler (AFP)

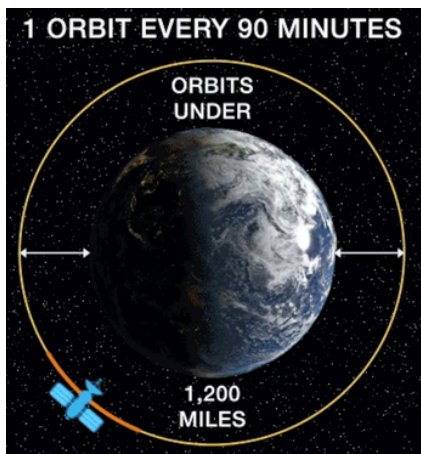
## Quels enjeux pour notre écosystème ?

Laissons les Tesla pour les voitures de fonction et le débat sur la TVS. Parlons connectivité, c'est ce qui nous intéresse.

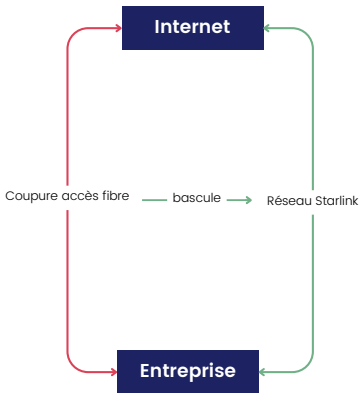
Starlink propose une connexion satellitaire en orbite basse (LEO : Low Earth Orbit) entre 160 et 2 000 km d'altitude autour de la Terre.

Cette technologie était déjà utilisée pour les satellites météorologiques par exemple.

Ces satellites sont plus petits et moins coûteux que leurs cousins géostationnaires (situés à 36 000 km). Le lancement est plus facile, les systèmes de communications plus efficaces et proposent une couverture mondiale avec un temps de latence de 20 à 40 ms.



C'est une technologie formidable qui sauve des vies, permettant de déployer internet en cas de catastrophes naturelles ou dans des zones de guerre par exemple. Nous l'avons vu à Mayotte récemment où François Bayrou s'est félicité de recourir aux services d'Elon Musk pendant que les opérateurs remontaient leurs réseaux 4G/5G.



Côté business le schéma utilisé par les opérateurs et intégrateurs est souvent le suivant : une FfTx et une offre Starlink en remplacement du back up 4/5G (schéma illustratif ci-contre).

Les investissements continuent et s'intensifient. Trois fusées par semaines décollent des infrastructures SpaceX (RIP le bilan carbone). Selon Channel News en septembre 2024, Starlink dépassait les 4 millions d'abonnés dans le monde. On prend les paris pour 2028 ?

Les offres Starlink sont attrayantes pour les opérateurs qui peuvent distribuer (pas de marque blanche évidemment) et sécuriser la connexion de leurs clients facilement.

Starlink sera incontournable, pour des sites isolés et en zone blanche. Mais devons nous livrer nos sites de production aux USA lorsque d'autres options s'offrent au client final ?

Constitutionnellement Elon Musk ne peut pas devenir Président des Etats-Unis. Il n'est pas né sur le sol américain et il n'est pas américain de naissance.

Pourtant il prend le chemin d'une hégémonie mondiale.

Rendez-vous dans quatre ans, à la suite du second mandat Trump, pour le premier bilan.

## Un problème plus global

Maîtriser ses infrastructures, maîtriser son réseau ou encore ses datacenters, c'est maîtriser sa souveraineté. Mais l'Etat français, d'habitude si prompt à légiférer, est dépassé par les enjeux technologiques.

A quoi bon promouvoir la souveraineté si notre patrimoine technologique ne nous appartient plus ? Prenons deux exemples récents :

### Quid des réseaux fibres ? L'exemple TDF

18 avril 2024, DIF Capital Partners entre en négociations exclusives avec TDF.

L'entreprise TDF est opérateur d'infrastructure. L'actionnariat est français (TDF 79,5% et La Banque des Territoires 20,5%) La société exploite quatre réseaux d'initiative publique (RIP). Pour rappel, un RIP est un projet porté par les collectivités territoriales pour mettre en place un réseau fibre via une Délégation de Service Public.



Une entreprise privée qui cède une activité à une autre entreprise privée, rien de plus normal.

Là où le bat blesse c'est que le fond acquéreur, en l'espèce, est Néerlandais.

Certes DIF Capital ne gère pas directement la donnée. Pourtant l'accès aux infrastructures critiques peut poser des risques indirects. Il est donc légitime de questionner ces opérations financières. Les datacenters sont également concernés.

## **Altice : le grand démantèlement**

Patrick Drahi a amorcé en juin 2024 sa stratégie de désendettement (près de 60 milliards d'euros) en cédant 70% des activités de datacenters à une entreprise américaine Morgan Stanley Infrastructure Partners (MSIP) donnant naissance à une nouvelle entité détenue à 70% par les américains.

Les datacenters sont des infrastructures critiques qui, sous les sirènes de la dette, finissent propriété d'une entreprise privée américaine. Où s'arrêteront les restructurations financières du groupe Altice ? Qui sera le prochain acteur concerné ?

## **Quelles ripostes possibles ?**

Pour contrer cette dépendance, il est urgent que la France investisse dans des solutions locales et durables. Des consortiums public-privé, comme ceux qui ont permis le déploiement de la fibre via les réseaux d'initiative publique (RIP), pourraient être adaptés à des secteurs stratégiques comme le cloud. Pour les satellites, mieux vaut avancer avec l'Europe.

Assurer la souveraineté numérique de la France, c'est avant tout une question de volonté. Si Elon Musk incarne la puissance de l'innovation et l'influence, il révèle aussi les risques de dépendre de technologies extérieures. Pour ne pas rester spectateurs d'un monde façonné par d'autres, il est temps d'agir et de poser les bases d'un écosystème numérique qui nous appartient. Le futur, ça se construit maintenant.

Paul-Antoine GERBAY

Cet article a été rédigé avant l'investiture de Donald Trump et les innombrables saluts d'Elon Musk à la foule.



# Résoudre la

# Facturation électronique



# La facturation électronique

La facturation électronique est d'ores et déjà un échec total de la part de l'Etat. Ce sont les entreprises françaises qui vont en supporter le coût et qui vont devoir payer pour recevoir des factures.

## Vos obligations et le planning

En septembre 2027, la facturation électronique sera obligatoire pour tous pour émettre et recevoir des factures. Un calendrier progressif a été mis en place et mainte fois décalé.

En quelques mots la réforme vous impose d'émettre, recevoir et transmettre vos factures de manière dématérialisée. Cette obligation vise à améliorer la transparence fiscale, réduire la fraude à la TVA et moderniser les processus de gestion. Toutes les entreprises assujetties à la TVA devront respecter ces règles, quelles que soient leur taille et leur activité.

L'obligation inclut l'utilisation d'une plateforme agréée pour transmettre les factures au format structuré (UBL, Factur-X, etc.). Le respect des délais de mise en œuvre est essentiel pour éviter des sanctions financières.

	Septembre 2026	Septembre 2027
<b>Grandes entreprises</b> Effectif 5 000 ou CA > 1,5 Md€	Réception	Réception
	Emission	Emission
<b>ETI</b> Effectifs - 250 salariés Ou CA < 1,5 Md€	Réception	Réception
	Emission	Emission
<b>TPE &amp; PME</b> Effectifs - 250 salariés ou CA < 50M€	Réception	Réception
		Emission



Vos fournisseurs ont, pour certains, déjà passé le cap de l'ETI. Ils devront vous envoyer des factures au format électronique (exemple : Sewan, Unyc, Dstny, Arrow...). Vous devrez être en mesure de les recevoir.

En conclusion, vous devrez être équipé dès septembre 2026.

## **Chorus Pro, l'échec de l'Etat**

Techniquement, vous émettez déjà de la facturation électronique si vous travaillez avec l'administration. Vous avez l'obligation d'émettre vos factures vers Chorus Pro. Cette dernière existe depuis 2017 et était supposée être la plateforme gratuite pour tous.

Mais elle ne le sera pas. Malgré plus de dix ans devant eux, les technocrates, n'ont pas su mettre les moyens pour que Chorus puisse servir de portail universel pour toutes les entreprises.



Il vous faudra donc vous équiper d'un service privé via les fameuses Plateformes de Dématérialisation Partenaires, les PDP pour les intimes.

Qui seront toutes des services en SaaS et à but lucratif.

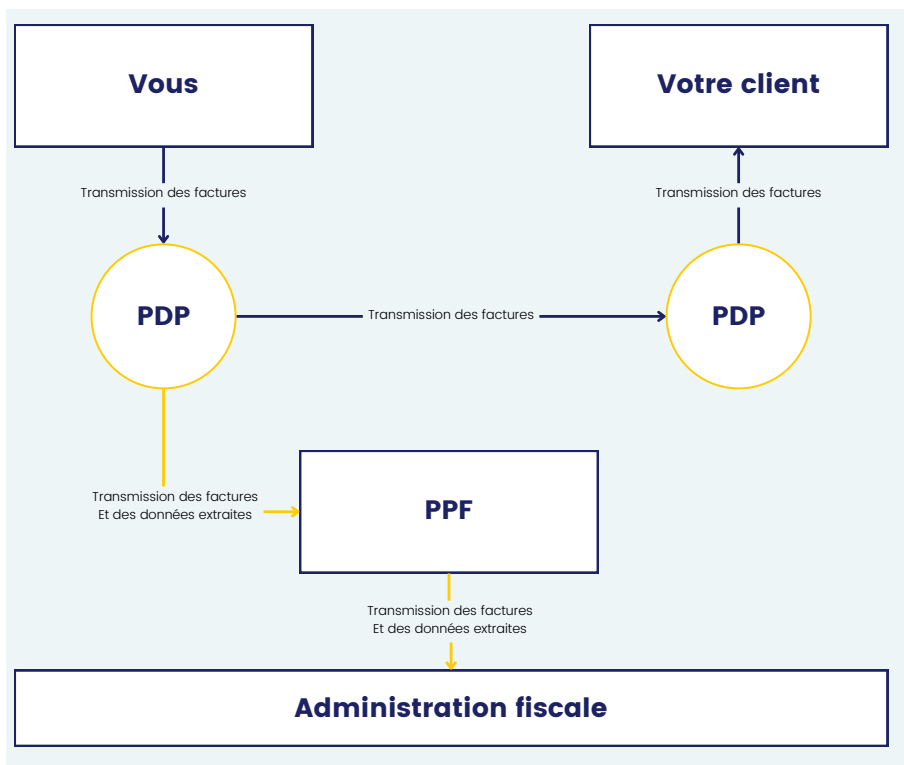
L'Etat, par sa faillite, va alourdir le processus interne de facturation et faire peser le coût d'équipement à ses entreprises. Coût qu'il faudra absorber ou refacturer.

L'intention était louable : arrêter la fraude à la TVA (un enjeu à 100 milliards d'euros). Mais les moyens mis en œuvre n'étaient pas à la hauteur de l'évènement.

C'est inévitable et il faut désormais comprendre comment va fonctionner techniquement une PDP.

## Le schéma en Y : des PDP à l'administration

L'administration a fourni un schéma spécifique pour comprendre le déroulé de l'envoi d'une facture à un client :



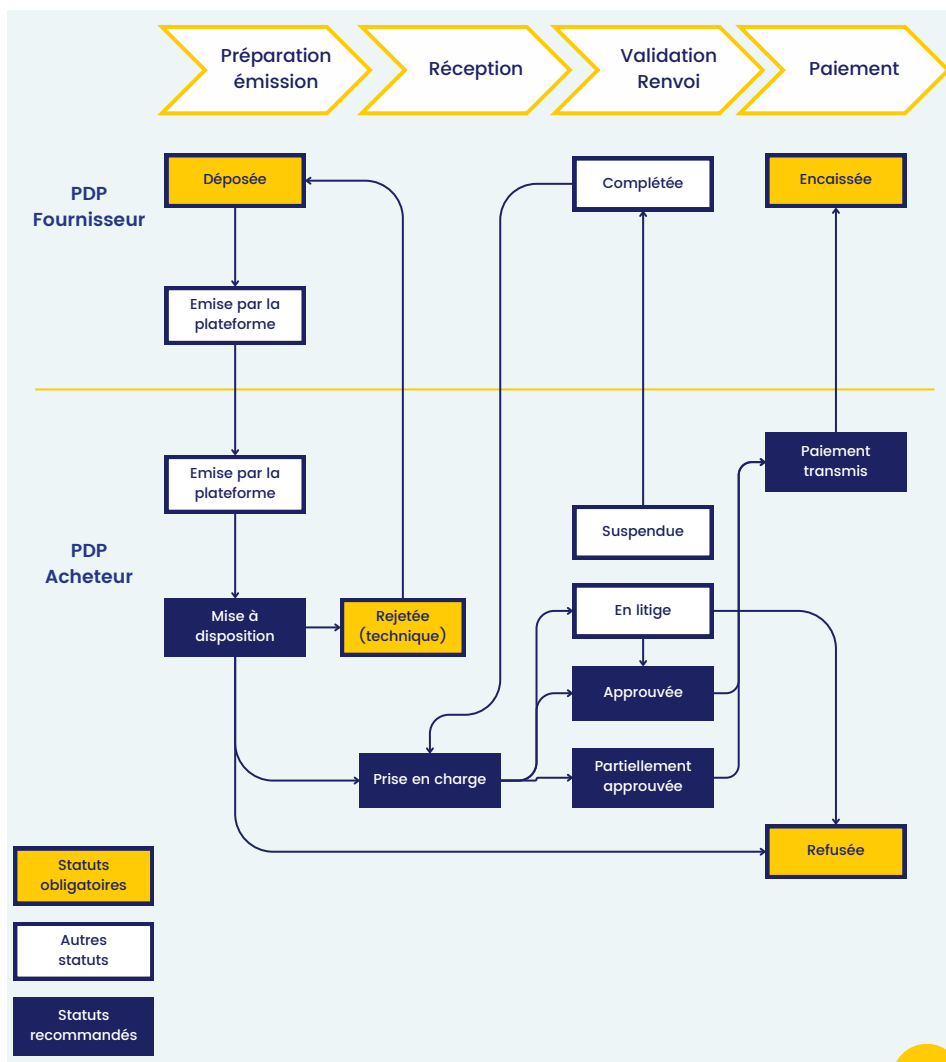
Lorsque vous émettrez une facture, elle devra être envoyée à la Plateforme de votre client.

Les plateformes vont faire transiter les informations de TVA notamment à l'administration fiscale.

Toutes vos factures seront centralisées sur cette plateforme et auront leur cycle de vie.

## Le cycle de vie de la facture

Le cycle de vie de la facture fera foi auprès de l'administration fiscale pour toutes les questions liées à la TVA notamment.



Evidemment il faudra faire attention à la réalité car tout n'est que déclaratif d'un logiciel à un autre. L'acheteur clique sur "payée" le vendeur sur "impayée" qui aura raison auprès de l'administration fiscale ? Les enjeux de trésorerie sont importante car l'Etat n'attend pas pour la déclaration de TVA.

## Êtes vous prêts ?

Qui dit réforme dit anticipation et préparation. Surtout lorsque cela touche à la facturation et donc votre trésorerie. Vous ne pouvez pas prendre le risque de voir vos factures refusées car non conformes.

Voici les étapes à suivre pour maitriser votre passage à la facturation électronique :

- Analyser vos flux actuels pour identifier vos besoins.
- Faire le choix d'une PDP (on va le faire pour vous)
- Choisir un logiciel de facturation adapté (nous évidemment)
- Former vos équipes

## Une réforme sous pression politique ?

En septembre 2027, la facturation électronique deviendra obligatoire. Une étape majeure, mais qui tombe à un moment clé : les élections présidentielles. Et dans le contexte économique actuel, difficile d'ignorer les tensions que cela pourrait créer.

Depuis plusieurs années, les entreprises naviguent dans une conjoncture complexe. Inflation, flambée des coûts de l'énergie, hausse des taux d'intérêt, revalorisations salariales : tout converge pour réduire leurs marges. Les TPE et PME, qui forment le socle économique du pays, sont particulièrement vulnérables face à ces bouleversements.

Et maintenant, une réforme qui leur impose de passer par des plateformes privées payantes pour gérer leurs factures. Un coût de plus à absorber, dans un climat où chaque euro compte.

Alors oui, moderniser les processus de facturation, c'est nécessaire. Mais imposer cela en pleine campagne présidentielle ? Ça risque de faire grincer des dents. Les candidats oseront-ils défendre une réforme perçue comme un poids supplémentaire sur les épaules des entreprises ?

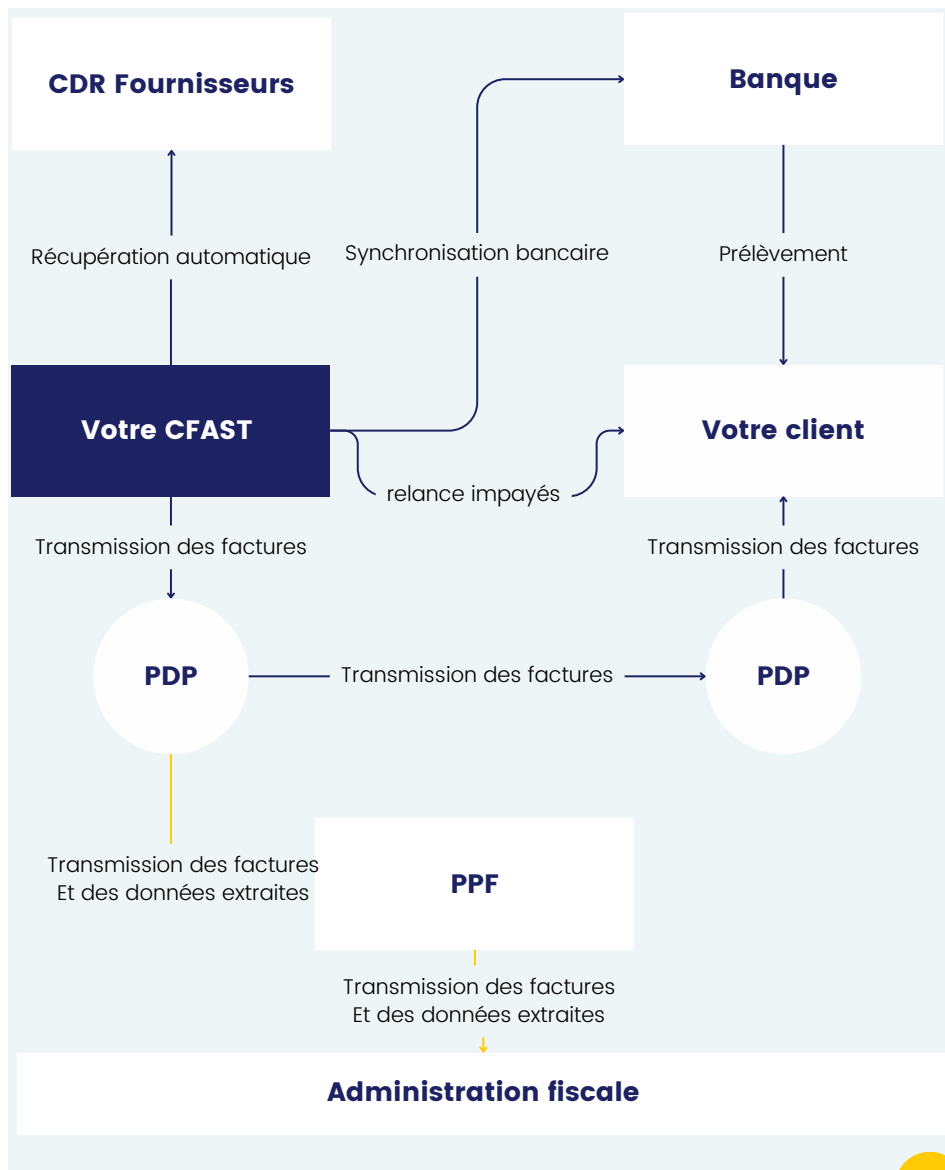


Avec les urnes en ligne de mire, difficile de croire que ce sujet n'éclatera pas dans le débat public. Et là, la question est simple : qui assumera le risque politique de taper sur les entreprises à un moment aussi sensible ?

Ce qui est certain, c'est qu'il faut tout de même se préparer à la réforme.

## Et CFAST alors ?

Nous allons donc intégrer une PDP directement dans CFAST. A l'image d'une marque blanche, vous pourrez utiliser leurs services mais via notre interface.



CFAST ne peut, pour l'instant, pas être PDP avec comme barrières à l'entrée :

- Contraintes règlementaires : il faut, notamment, être certifié ISO27001
- Contraintes techniques : les investissements seront extrêmement lourds

Notre but est de vous aider au quotidien dans vos problématiques de facturation opérateur et MSP. L'objectif est de vous apporter toute la valeur possible :

- Pouvoir traiter tous les CDR de vos fournisseurs
- Être indépendant de vos fournisseurs
- Connecter votre banque
- Récupérer les factures fournisseurs directement dans votre outil de facturation dédié
- Emettre les factures électroniques vers vos clients
- Suivre le cycle de vie d'une facture

N° Facture Date	Point de facturation	Montant TTC Montant HT	Reste dû TTC Date d'échéance
<b>59705</b> <span>Réglée</span> Facture du 30/11/2024 - Période : novembre 2024	Cabinet d'avocat	<b>563,52 €</b> 469,60 €	<b>0,00 €</b> Le 30/12/2024
<b>59371</b> <span>Réglée</span> Facture du 31/10/2024 - Période : octobre 2024	Cabinet d'avocat	<b>540,44 €</b> 450,37 €	<b>0,00 €</b> Le 30/11/2024
<b>59038</b> <span>Réglée</span> Facture du 30/09/2024 - Période : septembre 2024	Cabinet d'avocat	<b>553,62 €</b> 461,35 €	<b>0,00 €</b> Le 30/10/2024
<b>58713</b> <span>Réglée</span> Facture du 31/08/2024 - Période : août 2024	Cabinet d'avocat	<b>540,00 €</b> 450,00 €	<b>0,00 €</b> Le 30/09/2024
<b>58398</b> <span>Réglée</span> Facture du 31/07/2024 - Période : juillet 2024	Cabinet d'avocat	<b>569,62 €</b> 474,68 €	<b>0,00 €</b> Le 30/08/2024
<b>58086</b> <span>Réglée</span> Facture du 30/06/2024 - Période : juin 2024	Cabinet d'avocat	<b>594,00 €</b> 495,00 €	<b>0,00 €</b> Le 30/07/2024

Nous émettons des factures en API vers Chorus Pro depuis 2017. Nous sommes donc au format Factur-X depuis 7 ans.

La transition se fera simplement avec la PDP que nous aurons sélectionnés en amont.

D'où l'importance de prévoir sa migration sur un logiciel spécialisé en télécoms et en facturation.

Mieux vaut être en avance qu'en retard sur cet épineux dossier.

Paul-Antoine Gerbay



A blue-tinted photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hand is visible, holding a white pen and pointing at a document. Another person's hand is holding a black pen. The background shows a desk with several documents, including one with a bar chart and another with a table. A laptop is partially visible in the lower right corner. The overall scene suggests a professional discussion or presentation.

# **Le vrai prix des télécoms B2B**

# Le vrai prix des télécoms B2B

Le marché des télécoms d'entreprises est évalué à 10 milliards d'euros.

Les opérateurs alternatifs et marques blanches représentent 10% de ce marché.

Nous accompagnons plus de 300 opérateurs au quotidien dans cette épineuse problématique de la facturation: Gestion des CDR, facturation des abonnements et de toute l'activité.

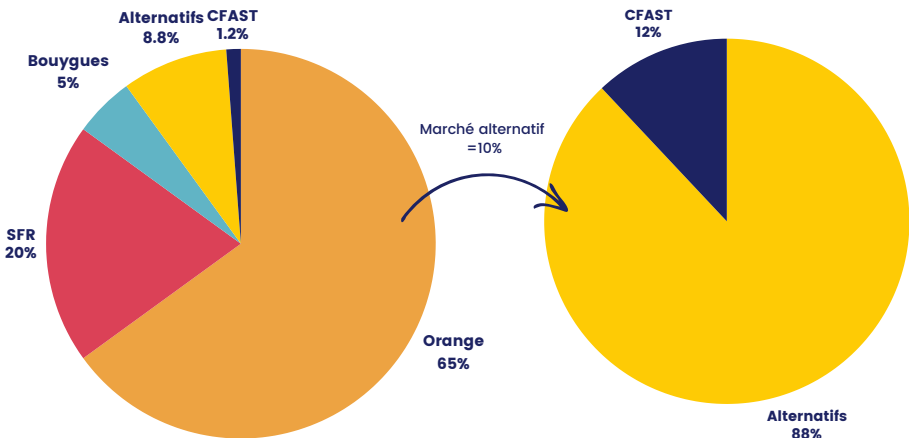
Facturation rime avec tarification. Or c'est un exercice de funambule.

Mettre vos prix trop bas c'est l'assurance de ne pas pouvoir assurer la qualité de service attendue.

Mettre vos prix trop haut c'est votre acquisition et rétention qui souffrent.

Nos clients ont facturé 123 Millions d'euros de CA avec notre logiciel. Nous disposons donc d'une masse de données que nous souhaitons exploiter pour vous aiguiller.

## Un marché estimé à 10 milliards d'euros



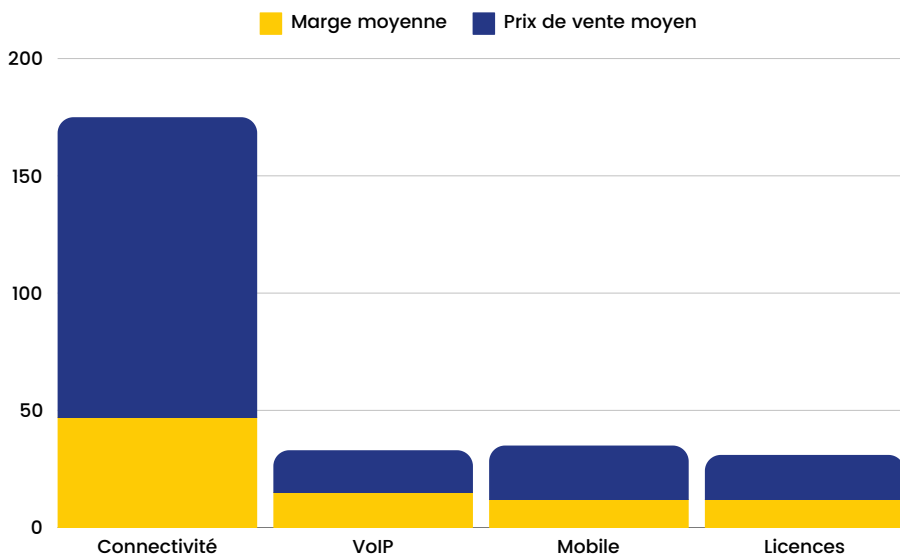
## Analyse par typologie de produit

L'objectif de cette section est de créer, de retrouver les trois grandes familles : Connectivité, Voix sur IP, mobile.

L'exercice est assez complexe. Par exemple avec les libellés suivants que nous avons du nettoyer selon les données à disposition :

- "Trunk SIP" : nous ne connaissons pas les canaux.
- "Fibre ou FTTX" : il y'avait ou non des indications de débit.
- "Fibre ou FTTX" : avec ou sans routeur ?

Le manque de clarté dans la donnée mélange évidemment les choux et les carottes. Cependant les résultats qui en ressortent sont cohérents et intéressants à exploiter pour vos équipes commerciales et marketing.



# Famille Connectivité

	Echantillon	Prix achat moyen	Prix vente moyen	Marge moyenne	Marge moyenne pourcentage
<b>BURST</b>	735	60,45 €	100,79 €	40,34 €	40%
<b>FTTH</b>	2896	39,17 €	62,37 €	23,20 €	37%
<b>FTTO</b>	1060	286,38 €	415,66 €	129,28 €	31%
<b>FIBRE (sans distinction)</b>	9578	69,98 €	115,35 €	45,37 €	39%
<b>Adresse IP</b>	1836	5,07 €	10,03 €	4,96 €	49%
<b>Satellite</b>	351	27,26 €	66,14 €	38,88 €	59%
<b>Forfait 5G</b>	887	16,85 €	30,40 €	13,55 €	45%
<b>Back up 4G</b>	606	8,58 €	20,63 €	12,05 €	58%
<b>Data only 10GO</b>	501	4,83 €	11,23 €	6,40 €	57%
<b>Data only 20GO</b>	679	11,81 €	27,43 €	15,62 €	57%
<b>Data only 50GO</b>	631	14,57 €	34,81 €	20,24 €	58%
<b>Data only 100GO</b>	648	20,74 €	32,89 €	12,15 €	37%
<b>Tous les data only</b>	1997	9,61 €	23,7 €	14,09 €	59%
<b>M2M</b>	3052	1,62 €	3,2 €	1,58 €	49%



Vous pouvez télécharger l'étude complète en scannant ce QR CODE.

## Analyse par typologie de client

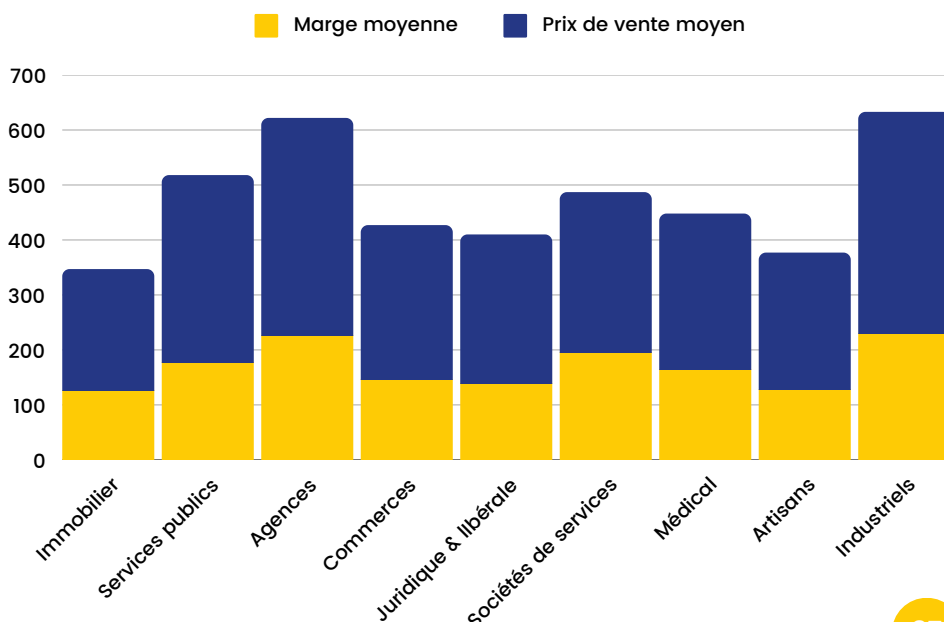
L'objectif de cette section est de retrouver les grandes catégories de profession.

L'exercice était assez complexe. Peu d'opérateurs utilisateurs renseignent le code NAF. Nous avons du trier et croiser les données avec les raisons sociales également ou les grandes marques.

- Raison sociale : Maître "Nom" - est-ce un avocat ou notaire ?
- Raison sociale : Cabinet "Nom" - est-ce un dentiste ?

Certaines familles sont également très large. Dans le regroupement Hôtel on retrouvera les Formule 1 et les 5 étoiles.

Vous trouverez dans cette section le résultat de nos nettoyages



## Juridique & libérale

	Echantillon	Prix achat moyen	Prix vente moyen	Marge moyenne	Marge moyenne pourcentage	Achat communication
<b>Avocats</b>	662	123,3 €	271,7 €	148,40 €	54,62%	15,68 €
<b>Huissiers</b>	481	97,97 €	149,7 €	51,76 €	34,57%	13,68 €
<b>Notaires</b>	501	149,3 €	308,5 €	159,12 €	51,58%	17,55 €
<b>Médecins généralistes ou spécialistes</b>	331	102,2 €	208,2 €	105,98 €	50,89%	15,09 €
<b>Comptable</b>	403	184,3 €		233,20 €	55,85%	7,95 €

## Service public

	Echantillon	Prix achat moyen	Prix vente moyen	Marge moyenne	Marge moyenne pourcentage	Achat communication
<b>Ecoles, Collèges, Lycée..</b>	521	177,4 €	391 €	213,67 €	54,64%	9,96 €
<b>Mairies</b>	864	149,9 €	292,1 €	142,17 €	48,67%	7,17 €

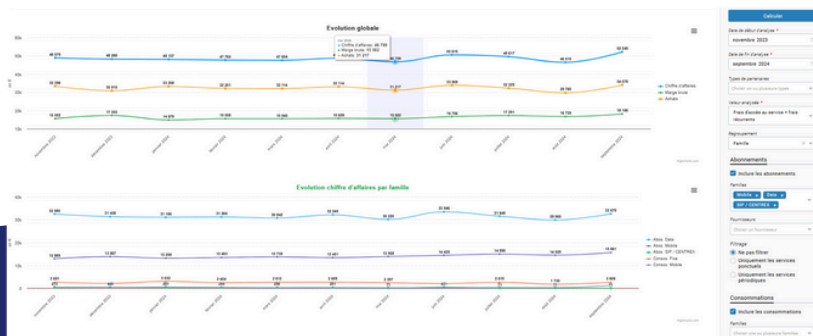


Vous pouvez télécharger l'étude complète en scannant ce QR CODE.

# Analysez votre activité avec CFAST

Ce qui n'est pas mesuré ne peut pas être amélioré, ni corrigé. Nous mettons à disposition de nos utilisateurs tous les outils nécessaires pour :

- Contrôler leurs niveaux de marge par famille et fournisseur
- Contrôler les achats chez chaque fournisseur
- Comprendre les variations et adapter leur stratégie commerciale
- Exporter en comptabilité pour ventiler selon la stratégie définie en amont



## Et synchronisez votre banque

Connectez votre compte bancaire à votre CFAST.

Vous pourrez ainsi gérer vos prélèvements mais également avoir accès à l'ensemble de votre relevé. L'IA Pré affectera les virements ou rejets de prélèvements aux factures correspondantes.

### Rapprochement bancaire

Statut	Libellé de la transaction	Banque Comptes bancaires Bridge - CFAST	Date de la transaction	Catégorie	Montant	Association(s) Nom du client - Point de facturation
✓	REJET PRLV 623984 - 000001 IMP <small>(Rejet de règlement)</small>	Demo bank Compte Courant 1 - Crédit Mutuel	09/08/2024	Prélèvement	-108,36 €	Associée à 2 règlements
✓	Remboursement Client A <small>(Virement)</small>	Demo bank Compte Courant 1 - Crédit Mutuel	08/08/2024	Virement	-10,39 €	Associée à 1 règlement

# **Bien gérer Sa trésorerie**





# Bien gérer sa trésorerie : un enjeu majeur pour les opérateurs



**François Menjaud**

Président

Fygr

son LinkedIn



Dans un secteur compétitif et dynamique comme celui des opérateurs télécoms, la gestion de la trésorerie n'est pas seulement une contrainte opérationnelle : elle constitue un véritable levier stratégique.

Entre la gestion de flux financiers variés, les reversements aux partenaires et l'anticipation des fonds de roulement, maintenir une trésorerie saine est un défi constant. Pourtant, une bonne maîtrise de cet aspect peut faire la différence pour limiter les risques, ou saisir une opportunité stratégique.

## Quels sont les enjeux spécifiques ?

### Une grande diversité de sources de revenus

Les opérateurs télécoms génèrent leurs revenus via des flux qui peuvent être très variés : abonnements, frais d'installation, maintenance, ventes ponctuelles, ou encore services externalisés. Cette grande diversité complexifie le suivi financier, d'autant plus que ces flux ont des cycles de paiements distincts.

L'enjeu est d'assurer une visibilité constante sur ces entrées pour éviter les déséquilibres temporaires. Correctement anticiper sa trésorerie devient alors un enjeu majeur.

## Des reversements importants aux prestataires

L'utilisation d'infrastructures partagées ou les collaborations avec d'autres opérateurs télécoms entraîne des reversements réguliers aux prestataires et partenaires. Ces reversements peuvent être importants, et exigent une organisation rigoureuse afin d'éviter les retards de paiements ou les tensions de trésorerie.

## Des besoins en fonds de roulement (BFR) variables

La grande diversité de flux de trésorerie rend complexe l'anticipation des besoins en fonds de roulement des opérateurs télécoms. Un manque d'anticipation peut provoquer des imprévus majeurs, si par exemple les délais d'encaissement s'allongent sur certains flux. Tout oubli lors du prévisionnel de trésorerie peut entraîner un manque de liquidités à un moment critique.



# Une méthodologie structurée pour maîtriser sa trésorerie

Pour gérer ces défis, une méthodologie claire et efficace est nécessaire :

## Anticiper pour éviter les mauvaises surprises

Pour éviter les tensions financières, il est essentiel d'évaluer l'impact de toute décision sur la trésorerie. Anticiper toutes les échéances de paiement et consolider les flux financiers permet donc de garder le contrôle sur sa trésorerie.

## Bien comprendre le passé pour mieux anticiper l'avenir

La méthodologie Fygr repose sur une analyse approfondie des flux financiers passés. Cela commence par la mise en place d'une arborescence claire, permettant de classer les revenus et les dépenses selon des catégories précises : par types de clients, par nature des encaissements...

Cette ventilation des flux bancaires permet ensuite de construire un prévisionnel précis, qui intègre les spécificités de chaque ligne budgétaire.

“

Il est crucial de mettre en place à la fois un suivi de trésorerie pour comprendre le passé et le présent, et un prévisionnel de trésorerie qui permet d'avoir de la visibilité sur le futur

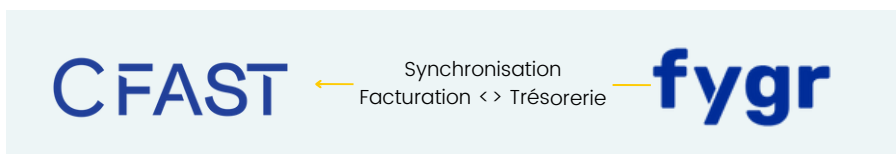
”

## Aller plus loin avec Fygr

Fygr accompagne les opérateurs télécoms dans la gestion de leur trésorerie avec des outils adaptés :

- Catégorisation automatique : les algorithmes développés par Fygr automatisent la catégorisation des flux, ce qui permet aux équipes de se concentrer sur la stratégie.
- Récupération automatique des échéances : grâce à une intégration avec CFAST, chaque mise à jour de facture dans CFAST impacte automatiquement votre prévisionnel de trésorerie dans Fygr.

Gagner en visibilité pour mieux piloter : Fygr offre une solution simplifiant le suivi de la trésorerie, et offrant donc une vision claire.



Dans un environnement aussi complexe, Fygr se positionne donc comme un outil incontournable pour gagner en visibilité sur votre trésorerie, et ainsi relever les défis financiers du secteur.

## Contact

Pour découvrir comment Fygr peut aider les opérateurs télécoms dans leur gestion de trésorerie, rendez-vous sur [www.fygr.io](http://www.fygr.io)



**RSE :**

**un levier stratégique**

# La RSE dans le marché des réseaux numériques d'entreprise, une contrainte de plus ou un réel levier stratégique ?



**Paul Le DANTEC**

Président

Ekho - Conseil &

Stratégie RSE

son LinkedIn



Dans une période où la politique américaine de Donald Trump et d'autres mettent le doute sur l'urgence climatique, il est tentant de balayer le sujet, d'en conclure que les temps sont durs, et que le sujet plus global de la RSE va à contre-courant d'un développement économique de l'entreprise. Cette posture de penser que l'un peut tout gagner au détriment de l'autre, que l'on peut consommer de manière illimitée sur une planète aux ressources finies, et que l'on peut ignorer le lien entre l'activité anthropique et l'accélération du dérèglement climatique est court-termiste, et donc non durable.

Une vision objective de cette réflexion est de se dire qu'il faut montrer l'exemple et encourager les autres à faire de même afin d'avoir un effet d'entraînement. Une vision réaliste est de se dire que la réglementation va contraindre de plus en plus les entreprises. La vision stratégique est de comprendre qu'une démarche RSE bien construite est financièrement rentable, c'est une évaluation des impacts qui ne seront bientôt plus acceptables, des risques qu'il faut anticiper et des opportunités qu'il faut saisir. Intégrer les fondamentaux de la RSE au sein de son entreprise et de ses parties prenantes, c'est donc réussir à se projeter dans un avenir posant les briques d'une entreprise durable.

## **Le numérique, une empreinte carbone croissante et des défis environnementaux majeurs**

Le secteur numérique, bien qu'innovant et moteur de croissance économique, contribue significativement à la cause principale du réchauffement climatique, de l'augmentation des catastrophes naturelles et de l'effondrement de la biodiversité, la concentration des gaz à effet de serre (GES). En France, il représente environ 4,4% des émissions totales (29,5MtCO<sub>2</sub>e), tandis qu'à l'échelle mondiale, ce chiffre s'élève à 4%, selon des récentes estimations d'une étude de l'ADEME. Ces émissions suivent une dynamique d'augmentation préoccupante. Si aucune action corrective n'est entreprise, une étude prospective de l'ADEME et l'ARCEP estime que les émissions de gaz à effet de serre du numérique augmenteraient de 45% à horizon 2030, et tripleraient à horizon 2050.

Les impacts environnementaux du numérique ne se limitent pas à ses émissions carbone. La consommation d'énergie est un enjeu environnemental et économique important et les réseaux d'entreprise sont énergivores. De même, l'extraction de matières premières pour la fabrication des équipements, des serveurs aux terminaux est importante sur une planète aux ressources finies dont les capacités s'épuisent rapidement. Cette pression environnementale impose une évaluation rigoureuse des impacts tout au long du cycle de vie des produits et services numériques. La réalisation d'études d'écoconception et de mise en place de solutions d'économie circulaire sur les infrastructures numériques aux entreprises permettent de minimiser ces effets. En plus de prendre en considération les limites planétaires et de réduire les impacts environnementaux, ces démarches permettent de réaliser des économies opérationnelles.

## Impact de la consommation d'énergie



**Flambée des Prix**

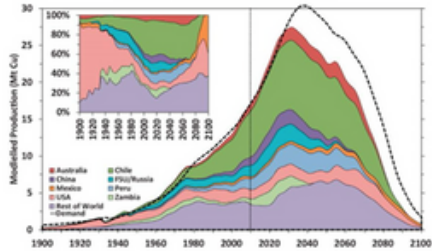


**Impact GES**



**Dépendance autres pays**

## Epuisement des ressources dont les métaux



**Arbitrage utilisation**



**Conditions de travail**



**Faible recyclage**

## Une RSE élargie : enjeux sociaux et sociétaux du secteur numérique

Dans le secteur du numérique, notamment dans le marché entreprises, se concentre exclusivement sur le chiffre d'affaires maximisé et la consolidation des parts de marché en négligeant parfois l'impact et les attentes des parties prenantes (clients, fournisseurs, employés...) fait courir un risque stratégique et ne permet pas d'identifier des opportunités.

Les enjeux RSE ne se cantonnent pas aux questions environnementales. Ils incluent également des aspects sociaux, tels que l'insertion, le développement des compétences et la sécurité des salariés, ainsi que des enjeux sociétaux, comme l'éthique et l'impact des entreprises sur les territoires. Le fait de s'intéresser à l'alignement de la vision stratégique d'une entreprise avec les besoins des salariés, des clients et même des fournisseurs permet de réduire des coûts cachés pour l'entreprise (exemple du départ d'un salarié qu'il faut remplacer). Dans un univers numérique en pleine expansion, adopter une approche RSE globale permet de renforcer la résilience et la compétitivité des entreprises.



## Un cadre réglementaire en évolution rapide

Le cadre législatif pousse les entreprises, qu'elles le souhaitent ou non, à intégrer la RSE dans leur stratégie. Dans le domaine des réseaux numériques grand public, la loi AGECE impose par exemple déjà des obligations d'affichage environnemental, comme la présentation de l'empreinte carbone des usages clients des opérateurs grand public. Ce type de réglementation vise à s'étendre dans le secteur des réseaux d'entreprise.

Les grandes entreprises et ETI doivent se conformer à des normes comme l'évaluation carbone et le rapport de durabilité au format CSRD. Cette exigence réglementaire européenne vise directement ces entreprises, mais également leurs clients et fournisseurs. C'est donc toute la chaîne de valeur qui est concernée, notamment sur des critères de transparence et de performance RSE. Des outils de notation RSE comme Ecovadis ou des engagements de décarbonation alignés sur les objectifs des accords de Paris (SBTI) sont maintenant exigés par des clients ou des fonds d'investissement. Les marchés publics et privés accentuent cette pression avec des critères RSE représentant souvent 10 à 30% des notes d'appel d'offres.

# Vers une stratégie RSE intégrée : des bénéfices multiples



Adopter une stratégie RSE solide ne se limite pas à la satisfaction des obligations réglementaires. Le World Economic Forum estime que les principaux risques économiques seront dans les années à venir concentrés sur des sujets RSE. Anticiper les différents aspects environnementaux et sociétaux est pour une entreprise une priorité stratégique.

Mettre en œuvre une stratégie RSE prépare l'entreprise à naviguer dans un environnement en constante évolution en anticipant les risques liés à la transition écologique et sociétale, tout en saisissant des opportunités de croissance durable. Cette démarche, en plus d'être un levier de résilience, est économiquement rentable : elle permet de réduire les charges, sécuriser le chiffre d'affaires, identifier de nouvelles sources de revenus, optimiser la chaîne d'approvisionnement et accéder à des financements verts ou des subventions gouvernementales.

## Comment initier une démarche RSE ?

Adopter une transition RSE est une démarche qui se construit dans le temps. Il est donc recommandé d'en planifier les différentes étapes de maturité.

Pour les entreprises du numérique, une première étape peut consister à sensibiliser les équipes et la direction. Des outils comme la Fresque du Climat ou la Fresque du Numérique permettent de mieux comprendre les enjeux environnementaux objectivement et d'engager un dialogue constructif.

Réaliser une évaluation carbone pour identifier les principaux postes émetteurs de l'entreprise permet d'identifier les leviers de décarbonation, et la réalisation d'un diagnostic RSE permet d'établir une feuille de route claire est une étape clé. Ces efforts débouchent sur la création d'un rapport de durabilité, équivalent au rapport financier annuel, qui structure et communique les engagements de l'entreprise. La réglementation européenne impose aux entreprises répondant à 2 des 3 critères suivants 2 années consécutives : plus de 250 salariés, 50M€ de CA (60M€ pour les groupes), 25m€ au bilan (30M€ pour les groupes), d'effectuer ce rapport de durabilité au format normé CSRD.

De nombreuses aides existent pour accompagner les entreprises à chaque étape de leur maturité RSE, avec des subventions proposées par des organismes comme BPI France ou l'ADEME.

Les fédérations comme Infranum se mobilisent afin d'accompagner la filière des infrastructures numériques sur leur stratégie de décarbonation.

Pour le secteur des réseaux d'entreprise, le CDRT (Club de Dirigeants Réseaux et Télécoms) s'implique fortement en développant en 2023 avec l'ADEME et l'AGIT un livre blanc et une calculatrice sur l'évaluation d'impact environnemental des réseaux et services d'entreprise. En 2025, le CDRT a annoncé le lancement du pilote de son Parcours d'Actions Collectives Télécoms Engagés (PACTE RSE) visant à accompagner des entreprises du secteur dans les premières étapes du lancement de leur démarche RSE.

## **Une adaptation essentielle pour un avenir durable**

La RSE dans le marché des réseaux d'entreprise n'est pas une contrainte supplémentaire, mais bien un levier stratégique essentiel. Dans un contexte où les défis environnementaux et sociaux deviennent incontournables, intégrer une démarche RSE permet non seulement d'anticiper les évolutions réglementaires, mais aussi de répondre aux attentes croissantes des parties prenantes. Elle transforme les défis en opportunités : réduction des coûts, accès à des financements verts, fidélisation des clients et renforcement de la résilience des entreprises face aux crises. Adopter une stratégie RSE, c'est poser les bases d'une compétitivité durable dans un secteur numérique en pleine mutation, tout en contribuant activement à la transition écologique et sociétale



**L'INTERVIEW**

**Vendre le  
Mobile First**

# Mobile First : enjeux, perspectives et argumentaires



**Mervé Gunesel**

Project Manager MBCaaS  
Dstny



Cette interview est extraite du podcast Connexion. Retrouvez le QR CODE à la fin de l'interview pour la version Audio

Paul-Antoine Gerbay : Peux-tu te présenter ?

Mervé Gunesel : : Cela fait bientôt trois ans que je travaille chez Dstny, anciennement OpenIP pour le marché français. Dstny est un opérateur proposant des services Telco, de connectivité, de forfaits mobiles, de voix sur IP et diverses intégrations. Depuis l'acquisition d'OpenIP par le groupe Dstny, nous proposons également une solution UCaaS, dont nous sommes éditeurs sur le marché français.

Je suis actuellement au poste de marketing stratégique, avec un focus particulier sur la Solution MBCaaS Dstny (Mobile Business as a Service) et la solution UCaaS de Dstny, en réponse à un besoin de transformation

PAG : est-ce que tu pourrais nous en dire un peu plus sur ton poste au sein de Dstny ?

MG : Je suis entièrement dédiée à la Solution MBCaaS Dstny, avec un rôle différent de celui d'un Product Manager classique. Chez nous, les Product Managers gèrent les offres de connectivité, forfaits mobiles, trunk, cloud, etc. Pour la Solution MBCaaS Dstny, je collabore étroitement avec les équipes produit qui supervisent les développements et les évolutions, en tenant compte des besoins en France et des entités Dstny en Europe. Nous avons une équipe d'experts qui teste la solution et valide son bon fonctionnement dans notre environnement en France.

PAG : Dstny est donc un groupe européen. Avec ton expérience est-ce qu'il y a des pays qui sont plus avancés sur cette partie Mobile First que la France ?

MG : On a notamment la Suède, le Danemark, les Pays-Bas, et eux ont une adoption du Mobile First. Ils ont des usages beaucoup plus avancés que nous pouvons l'avoir en France ou encore en Allemagne.

PAG : Peux-tu nous définir le Mobile First et comment vous abordez ce principe ?

MG : Notre approche repose sur une véritable philosophie, bien plus qu'un simple usage. Cette vision s'est progressivement imposée dans l'entreprise, notamment grâce à l'intégration de notre Solution MBCaaS Dstny au catalogue. Cette solution de communication unifiée offre des fonctionnalités PBX avancées, telles que les groupements SVI, et des options centrées sur l'utilisateur, comme les intégrations avec Teams ou les CRM. Elle s'appuie sur deux technologies propriétaires de Dstny: la convergence native et "Call to Teams", qui facilite l'intégration fluide avec Microsoft Teams. Notre philosophie "Mobile First" a guidé la conception du produit, en mettant l'accent sur l'adaptabilité aux utilisateurs et aux évolutions du marché.



Aujourd'hui, les entreprises adoptent de nouveaux modes de travail, comme le télétravail, le flex office ou le "work from anywhere", selon l'expression américaine. Ces pratiques, renforcées par l'intelligence artificielle, mettent en lumière l'importance de la mobilité et de la productivité en tout lieu, sur le device choisi par l'utilisateur. Par ailleurs, les enjeux RSE occupent une place croissante. Cela inclut la réduction des équipements inutilisés, comme les nombreux postes dormants, et l'usage de matériaux recyclés, une tendance qui gagne aussi le monde professionnel.

Un exemple concret est notre partenariat avec Backmarket Pro. Cette collaboration encourage les entreprises à adopter des équipements recyclés tout en proposant un service de récupération des parcs en fin de vie ou inutilisés. Sur le plan RSE, un autre enjeu crucial est la rationalisation des outils : réduire leur multiplicité pour éviter que les utilisateurs aient à naviguer entre plusieurs interfaces pour accomplir une même tâche. Recentrer les usages sur des outils intégrés permet d'améliorer la productivité et l'expérience utilisateur.

Enfin, l'intégration technologique reste au cœur de notre stratégie. Grâce à des solutions comme la convergence native, l'analytics des communications, l'enregistrement d'appels et des automatisations avancées, nous offrons une véritable valeur ajoutée. Nos plateformes permettent également des innovations telles que l'assignation d'appels et des groupements optimisés. À l'avenir, nous renforcerons cette dynamique avec des fonctionnalités omnicanal, des solutions de cybersécurité et une intégration accrue de l'intelligence artificielle pour maximiser la productivité des entreprises clientes.

**PAG : est-ce qu'en France, tu vois des freins à l'adoption par rapport à nos voisins européens ?**

De manière générale, il existe une certaine réticence au changement, particulièrement en France, où le marché des télécoms est déjà bien établi. Cela crée un véritable besoin d'accompagnement au changement, notamment pour aider les entreprises à intégrer de nouvelles technologies.



Avec l'arrivée de nouvelles générations dans les entreprises, les usages évoluent, ce qui modifie peu à peu la manière dont les décideurs et les clients perçoivent les choses. Cependant, ce virage n'est pas encore totalement accompli, et il reste nécessaire de déployer des efforts en termes de pédagogie et de sensibilisation autour des technologies.

Prenons l'exemple de la convergence. Lorsqu'on parle de convergence, on peut évoquer une simple application mobile, qui est limitée par son réseau, ou une convergence native comme celle proposée avec la Solution MBCaaS Dstny. Cette dernière, intégrée directement dans la carte SIM, ne dépend pas du réseau et offre une expérience bien différente. Mais cette distinction nécessite des explications claires et un accompagnement dédié pour être pleinement comprise et adoptée, particulièrement en France.

**PAG : est-ce qu'en France, tu vois des freins à l'adoption par rapport à nos voisins européens ?**

De manière générale, il existe une certaine réticence au changement, particulièrement en France, où le marché des télécoms est déjà bien établi. Cela crée un véritable besoin d'accompagnement au changement, notamment pour aider les entreprises à intégrer de nouvelles technologies.

Avec l'arrivée de nouvelles générations dans les entreprises, les usages évoluent, ce qui modifie peu à peu la manière dont les décideurs et les clients perçoivent les choses. Cependant, ce virage n'est pas encore totalement accompli, et il reste nécessaire de déployer des efforts en termes de pédagogie et de sensibilisation autour des technologies.

Prenons l'exemple de la convergence. Lorsqu'on parle de convergence, on peut évoquer une simple application mobile, qui est limitée par son réseau, ou une convergence native comme celle proposée avec la Solution MBCaaS Dstny. Cette dernière, intégrée directement dans la carte SIM, ne dépend pas du réseau et offre une expérience bien différente. Mais cette distinction nécessite des explications claires et un accompagnement dédié pour être pleinement comprise et adoptée, particulièrement en France.

À ce titre, la différence avec d'autres régions, comme les pays nordiques, est frappante. Là-bas, les entreprises semblent plus enclines à adopter ces innovations, et les mêmes freins culturels ne se posent pas.



PAG : ce que vous tentez de promouvoir, repose sur un modèle de vente indirecte avec des opérateurs en marque blanche. Cela implique de leur transmettre votre méthode de vente, ce qui est assez complexe. Il faut réussir à faire "ruisseler" l'information, pour qu'elle atteigne le client final, l'utilisateur. Ce terme est peut-être politiquement chargé, mais l'idée est là. Comment parvenez-vous à promouvoir efficacement cette approche et à accompagner vos partenaires dans cette transmission ?

Nous échangeons beaucoup avec nos partenaires revendeurs, ce qui nous permet de maintenir une forte proximité avec eux. Aujourd'hui, nous travaillons avec un réseau de 1 200 revendeurs, une dynamique héritée d'OpenIP, qui avait déjà instauré cette relation de proximité.

Nous recevons de nombreux retours de leur part, que nous tâchons d'optimiser et de concrétiser sur le plan opérationnel. Par exemple, nous avons développé des fiches métiers pour proposer des argumentaires ciblés en fonction des profils que nos partenaires adressent au sein de leur parc client. Cela nous permet de mieux répondre aux problématiques clés des différents métiers et de mettre en avant les usages associés.

En effet, les technologies restent les mêmes : mobilité, adaptabilité, flexibilité, joignabilité, intégration ou analytics...

Ce qui change, c'est la manière de les présenter et l'empathie qu'on apporte face aux problématiques spécifiques à chaque métier. C'est là que réside notre différenciation et notre accompagnement.

De plus, nos partenaires peuvent toujours nous solliciter pour adapter ces contenus à d'autres métiers ou segmentations que nous n'aurions pas encore couvertes. Nous restons disponibles pour co-construire ces supports avec eux.

PAG : C'est très intéressant, et vous avez raison, le mot "segmentation" est crucial. Prenons l'exemple des avocats : c'est un milieu extrêmement varié. On trouve des cabinets d'un seul avocat pénaliste, qui jongle entre les gardes à vue, les rendez-vous au cabinet et des journées marathon au tribunal. À l'opposé, il y a l'avocat d'affaires, entouré de deux secrétaires, dans une structure qui peut compter 20, 30, voire 40 collaborateurs, parfois répartis sur plusieurs sites. Et aujourd'hui, certains se regroupent même avec des notaires, ce qui est désormais autorisé. Avec une telle diversité, votre Solution MBCaaS Dstny, vos sales kits, doivent pouvoir répondre à des besoins très spécifiques. Comment parvenez-vous à concevoir des supports adaptés à tous ces profils et à cette diversité de structures ?

Le sales kit est principalement destiné aux partenaires, leur offrant notamment un deviseur en ligne. Sa force réside dans l'adaptabilité de l'offre selon les usages, bien que cela puisse parfois être complexe.

Il existe deux niveaux de licences : options utilisateurs et options entreprises. Le deviseur en ligne permet aux partenaires de découvrir les besoins des clients en direct, en se concentrant sur les usages quotidiens des communications plutôt que sur les licences ou technologies, souvent incompréhensibles pour le client final.

Le deviseur identifie les usages pour créer une licence personnalisée selon les besoins. La Solution MBCaaS Dstny répond à différents niveaux d'usage de communication. Par exemple, un avocat travaillant seul utilisera principalement son mobile.

L'intégration mobile est un point clé de notre Solution MBCaaS Dstny , parfois positionnée comme un mobile d'entreprise à forte valeur ajoutée. Il permet de retracer toutes les communications, d'avoir un numéro professionnel, de gérer la connectivité, de recevoir tous les appels sur le mobile et de choisir le numéro présenté.

La personnalisation de la Solution MBCaaS Dstny assure connectivité et joignabilité, notamment grâce à la convergence native. Le partenaire doit chercher les informations nécessaires via les documentations en ligne ou le devis en ligne pour cibler ses clients et conclure des deals.

**PAG : Et quel est selon toi le meilleur KPI pour analyser son offre Mobile First ?**

MG : Le panier moyen dans l'entreprise cliente est un indicateur clé pour évaluer l'utilisation de la Solution MBCaaS Dstny. Il permet de voir comment l'offre est structurée et personnalisée pour chaque utilisateur. On identifie la solution est utilisée à son plein potentiel, notamment avec des options comme l'analytics, l'intégration CRM, l'intégration avec Teams et la convergence mobile. Si toutes ces options sont utilisées, cela indique une forte valeur ajoutée de la solution UCaaS.

Il ne s'agit pas seulement de communications, mais de l'utilisation complète de la solution. Il est important de suivre de près les cas où le panier moyen est bas pour identifier les usages non activés et proposer des services d'accompagnement pour mettre en place de nouveaux usages au sein de l'entreprise. L'objectif, c'est d'aller identifier l'usage de la solution et de monitorer en fonction de cet usage là.

**PAG : Il y a un côté générationnel également dans l'usage. Le Mobile First étant RSE par nature vu qu'il y a moins de matériel.**

Il existe un marché public où la Solution MBCaaS Dstny s'est positionnée plusieurs fois, notamment avec le partenariat back-market pro et la philosophie mobile first, réduisant les matériaux et adoptant un seul device par utilisateur. Le RSE inclut aussi le bien-être des employés et l'accompagnement pour améliorer leur performance quotidienne.

Cela revient à lutter contre la multiplicité d'outils. Par exemple, un employé en télétravail, comme moi, utilise Microsoft Teams pour collaborer avec les équipes en Angleterre et en France. L'intégration avec Teams permet de recevoir et passer des appels externes sans ouvrir un softphone supplémentaire, augmentant ainsi la productivité.

L'adaptabilité et les besoins des collaborateurs sont essentiels. Le RSE ne se limite pas à l'aspect écologique, bien que ce soit un enjeu important pour tous.

### **PAG : Moins de matériel c'est également moins de leasing**

Cela implique également de modifier le business plan pour l'opérateur, ce qui est un vrai sujet pour nos marques blanches et partenaires. Nous essayons d'être force de proposition, sachant que cela évoluera, comme le montrent les différents niveaux de maturité de nos confrères nordiques.

Nous sommes actuellement en phase de transformation. Aujourd'hui, le leasing concerne les postes fixes, mais demain, ce sera les casques, car l'usage sera 100% Softphony. Les entreprises clientes devront équiper leurs collaborateurs avec cet outil de manière obligatoire, marquant ainsi une transformation.

**PAG : Même si ce n'est pas très éco-compatible, l'IA bouleverse les usages. Comment est-ce que vous appréhendez cette révolution ?**

Le groupe Dstny a mis en place l'Innovation Lab pour tester et centraliser les développements technologiques, principalement basés sur l'IA, afin de les intégrer rapidement et efficacement selon les besoins et usages évolutifs, tout en maintenant des prix compétitifs.

Je pourrais teaser un petit peu sur l'année 2025 et nos ambitions qui sont vraiment sur la simplification. On est vraiment dans une volonté de pouvoir accompagner nos partenaires justement pour la sécurisation de leurs marges sur des services qui sont fiables avec une organisation du catalogue qui va vraiment se faire sur des gammes qui vont pousser vers justement la compréhension

ou la pédagogie des technologies à valeur ajoutée en fonction des différentes gammes qu'on va avoir. On reste sur nos bases de lignes de produits qui sont la connectivité, les forfaits mobile pro, la téléphonie sur IP, les solutions UCaaS et on va aller mettre ça de manière simple et efficace pour tous nos partenaires et avec une forte attention et intention sur les solutions UCaaS et sur le mobile.

Donc soyez aux aguets des nouveautés que l'on peut pousser.

## CFAST & MyDstny sont désormais connectés en API

CFAST

Synchronisation  
Fiches clients

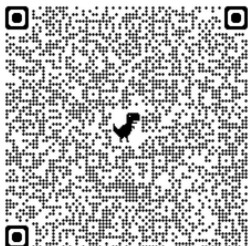
dstny

Évitez la ressaisie des fiches clients entre votre logiciel de facturation et l'interface de commande de votre fournisseur.

CFAST pousse automatiquement les clients et leurs modifications dans les services MyDstny.

Gagnez du temps et évitez les erreurs.

## Écouter le Podcast sur YouTube



# connexion

Podcast des acteurs Télécoms & MSP Français

Nous avons créé le Podcast pour donner la parole aux entreprises et personnes de l'écosystème. L'objectif ? fournir un contenu gratuit et didactique pour tous.



**MSP : tendances & pièges à éviter**  
Thomas Bresse @ BeMSP



**La souveraineté un enjeu européen**  
Laurent Bizo @ Rainbow



**Monétiser le temps d'attente**  
Mélie Dehaye @ Phone Design



Retrouvez l'ensemble de nos épisodes sur Youtube grâce à ce QR CODE.



Le Logiciel de **facturation**  
des opérateurs télécoms  
& MSP

[www.cfast-web.fr](http://www.cfast-web.fr)