

BusinessMag ^{n°16}

Le premier magazine dédié aux télécoms pour tout savoir et mieux gérer



Connectivité

**Ma connexion
haut-débit à
tout moment**

La 4G couvre 95%
de la population
du Grand-Duché
et la 4G+ 90%

orange™

De nous à vous



Werner de Laet
CEO d'Orange Luxembourg SA

Au cœur de la transformation digitale des entreprises et des organisations, l'humain. L'expérience vécue et voulue par chacun de nous, consommateurs, citoyens, collaborateurs... guide les choix technologiques des entreprises et dessine de nouveaux business models.

Il en va de même pour l'offre de services qui doit permettre à nos clients de vivre une expérience digitale à la fois simplifiée et performante. Chez Orange, nous sommes particulièrement vigilants à fournir à chaque client les équipements qui lui correspondent, ainsi que l'offre d'abondance la plus appropriée en fonction du lieu où il se trouve dans le monde.

Nos offres combinées au mobile device management assurent les aspects sécuritaires, agrémentées par notre gamme de services inclus dans le Service Catalogue (notamment le Fleet Manager). Ces outils permettent un meilleur contrôle des usages et une flexibilité

accrue, deux aspects primordiaux dans notre société actuelle où la digitalisation a pris une place prépondérante.

En complément de nos offres mobiles, la convergence est mise en avant au travers des solutions de SIP Trunking (apportées par Orange Business Services) et de toutes nos solutions de fibre en général.

Chez Orange, notre ambition est de faire vivre à chacun de nos clients une expérience incomparable, grâce notamment à notre portefeuille d'offres et de services.

La confiance témoignée dans ce magazine par nos clients tels qu'ArcelorMittal, Eurovia Travaux Ferroviaires, ou encore LuxBusiness est au cœur de notre motivation. Nous souhaitons construire une relation privilégiée quelle que soit la taille de la société. Ainsi, notre objectif est de fournir une réponse adaptée aux besoins de chaque entreprise (SOHO, PME, Multinationales).

Sommaire

Entreprise - ArcelorMittal	4
ArcelorMittal renews its partnership with Orange	
Entreprise - ETF	6
Comment Orange a su gagner la confiance d'Eurovia Travaux Luxembourg ?	
Partenariat - LuxBusiness	8
Un partenariat qui perdure	
Entreprise - Orange	9
L'évolution du monde des télécoms et de l'innovation à l'horizon 2018-2020	
Service	10
Une gamme complète de services incluse dans votre offre mobile et convergente	
Service - Personnel Offer by Orange	12
Parce que votre société a pensé à nous, nous pensons à vous	
Événements	13
Orange prend la parole	
Technologie	14
Produits Samsung	



Vous souhaitez être contacté par un Account Manager ? Envoyez un email à entreprise@orangeluxembourg.lu

Vous avez une remarque ou une suggestion à faire concernant notre magazine ? Envoyez un email à marcom@orangeluxembourg.lu



Orange aime la nature. Pour préserver l'environnement dans lequel nous vivons, nous avons décidé d'utiliser du papier FSC® pour ce Business Mag. Le Forest Stewardship Council® (FSC®) est un éco-label, qui assure que la production d'un produit à base de bois a respecté des procédures censées garantir la gestion exemplaire des forêts.



Orange 8, rue des Mérovingiens L-8070 Bertrange

Orange BusinessMag est un magazine semestriel édité par Orange Luxembourg.

Directeur de la publication : Werner de Laet.

Directeur de la rédaction : Matthieu de Belloy.

Conception et réalisation : Mikado Advertising, 38, rte d'Esch L-1470 Luxembourg.

Crédits photos : Orange Luxembourg, Orange Groupe. ORANG1427

Buzz

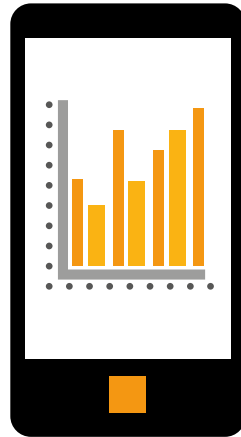
720

millions de mobiles sont jetés chaque année

(Source : Estimation du Cabinet ABI Search, 2016).

Mc Kinsey voit l'Internet des objets représenter une opportunité business de 6200 milliards de dollars en 2025.

(Source : Mc Kinsey, Juin 2016).



A l'horizon 2020,

les ventes globales de smartphones dans le monde devraient franchir le cap des 1,9 milliard d'unités écouleées chaque année. (Source : Groupe Orange).

60%

des collaborateurs déclarent qu'il leur arrive de travailler hors de leur entreprise.

(Source : À quoi ressemble la vie au bureau en 2015 ? Actineo, Novembre 2015).

2h10min

soit le temps consacré par jour en 2016 par les Américains de plus de 18 ans aux applications et aux sites internet sur tablettes et smartphones. En 2014, ils les utilisaient moins d'une heure par jour. (Source : Rapport Nielsen, first-quarter 2016 Total Audience Report).



220 chaînes de télévisions

se sont appuyées sur le réseau d'Orange pour transmettre les matchs de l'Euro 2016. (Source : Orange, Juillet 2016).

1/3

des cadres se déconnectent rarement, voire jamais en dehors de leur temps de travail

(Source : Nouvelle organisation du travail des cadres : nouveaux usages, évolution numérique, travail collaboratif... APEC, Décembre 2014).



Pokémon Go

a franchi la barre des 200 millions de dollars de revenus en l'espace d'un mois, soit 3.920 euros de revenus par minute.

(Source : Cabinet de recherche Sensortower, Août 2016).

30 millions

C'est le nombre de téléchargements de l'application Pokemon Go deux semaines après son lancement le 6 juillet.

(Source : Sensor Tower, Juillet 2016)

ArcelorMittal renews its partnership with Orange



Gilles Hug, Werner de Laet, Anne-Sophie Alves, Ovidiu Nartea, Alain Lahr, Gil Ley.

Make communication accessible, don't restrict it.

Interview with Gilles Hug, IT Manager: Head of Europe/Corporate HQ and Transversal Infrastructure, and Ovidiu Nartea, Lead Buyer - Telco of ArcelorMittal.

ArcelorMittal is the world's leading steel and mining company, with a presence in 60 countries and an industrial footprint in 19 countries. Guided by a philosophy to produce safe, sustainable steel, ArcelorMittal is the leading supplier of quality steel in the major global steel markets including automotive, construction, household appliances and packaging, with world-class research and development and outstanding distribution networks. Through our core values of sustainability, quality and leadership, we as a steel leader operate responsibly with respect to the health, safety and wellbeing of our employees, contractors and the communities in which we are established. In 2015, ArcelorMittal had revenues of US\$63.6 billion and crude steel production of 92.5 million tonnes, while own iron ore production reached 62.8 million tonnes. ArcelorMittal is currently headquartered in Luxembourg. To meet the mobile telephony needs of its staff on the Luxembourg site, the industrial group has just renewed its trust in Orange.



ArcelorMittal

You have just renewed your trust in Orange Luxembourg for 2 more years. Which factors led you to make this decision?

The main reason for extending our partnership with Orange as our mobile service provider was threefold: quality of service, good, transparent and positive cooperation, and last but not far from least, the cost competitiveness and flexibility we all need in a dynamic business environment.

What do you expect in particular in terms of quality of service?

When it comes to quality of service, Orange has embarked on an ongoing improvement programme, based on specific indicators. Their presentation at our meeting with the CEO of Orange Luxembourg convinced us to continue this partnership. The key factors are the improvement of the antenna network and the determination of Orange to embark rapidly on 4G+. Our data consumption needs are in fact expected to increase considerably in the upcoming months. We want our staff to be able to avail themselves of the best coverage, wherever they are.

What accounts for this data increase need for ArcelorMittal?

Our strategy in Europe is to rely even more on our IT services in the cloud environment, particularly with the implementation of Office365 and many related applications. Communication should then rely ever more on data. Many of our employees in Luxembourg travel abroad. Against this background, the tools must facilitate cooperation. So our data consumption is bound to increase. In this fast changing context, we are as determined as ever not to limit communication, but to guarantee accessibility to the different tools, as and when the need surfaces. We had to find appropriate solutions to guarantee quality communications for all our users, but also to ensure consumption control.

And how does Orange meet your needs in this respect?

I may mention a concrete example of adaptation to customer. We needed to build a dedicated ArcelorMittal roaming zone outside Europe and bring higher communication flexibility to our staff during their trips in all ArcelorMittal locations worldwide. Orange, with its presence and network of telecom partners around the world, made it possible to create this dedicated area. It enabled us to achieve better cost control, particularly in consumption outside the European Union. The creation of a dedicated area is a first. We are grateful to Orange for enabling us to capitalise on it. Furthermore, this expansion is deliberately flexible. It can change with our needs. This was a really appreciated feature in our agreement and I think all parties will benefit from it, as our principle was not to restrict communication but to make it accessible.

In an increasingly globalised world becoming more and more international, has working with Orange facilitated your activities?

The scope of ArcelorMittal’s business makes it international. The specific nature of our consumption, across borders, invited us to focus together with Orange on an optimal solution for our communication costs when the usage is outside Luxembourg. This will enable our staff to stay connected better in terms of business communication and applications. It is important for us to be able to count on a solid, trusted partner, close to our needs. The partnership was also renewed because Orange met our requirements fully in the past. Continuing with our partner means that the challenge we now face is to be able to adapt to the rapid change dynamically so as to meet new needs.

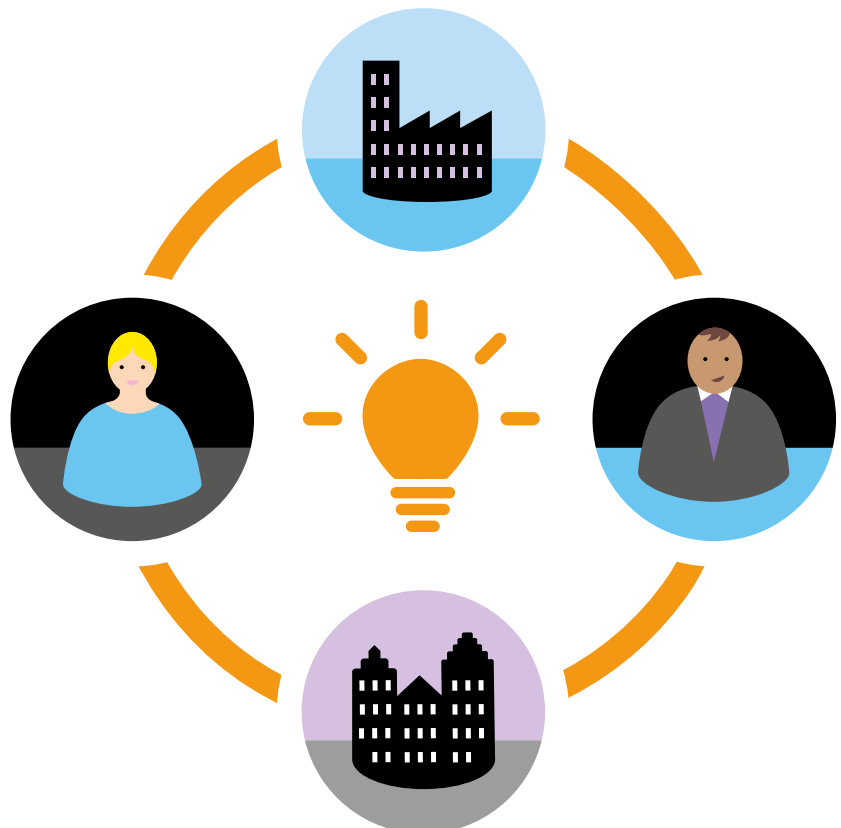
How did Orange adapt to your evolving needs?

Everything is changing very rapidly. It is difficult to assess what our needs will be in a year nowadays. Technology is evolving. The way of communicating and cooperating at corporate level is being transformed. Our partner must be able to take account of this

dimension and to show flexibility, particularly in the management of contracts. We must be able to strike a balance that is a win-win situation for everyone. It is not only a matter of costs. The “quality of service” dimension is just as essential in this balance, in our view. We want to rely on real cooperation with mutual respect.

Orange is also a service provider. Did this aspect have an impact on your decision to opt for Orange?

Service Quality is traditionally a key factor in selecting our suppliers but, as already mentioned, a service provider has to bring transparency, flexibility and a proactive attitude in order to move on side by side in this very dynamic environment of the telecommunication industry. Orange provides quality solutions, in particular to facilitate consumption management and monitoring for each user. The new version of Fleet manager, their new tool accessible on line, which we have had the privilege of discovering exclusively, enables us to adapt contracts in real time according to the needs. This tool can be used for a dynamic management of consumption, and thus better control of communication costs.



Comment Orange a su gagner la confiance d'Eurovia Travaux Luxembourg (ETF) ?



Eurovia (VINCI) est l'un des principaux acteurs mondiaux de la construction d'infrastructures de transport et d'aménagements urbains. Présent dans 15 pays, le groupe dispose de plusieurs structures locales en Europe et en Amérique. Parmi ces différentes entités qui collaborent en réseau, Eurovia Travaux Ferroviaires Luxembourg intervient principalement dans trois domaines : la construction et la maintenance de voies ferrées, le bourrage mécanique des voies ainsi que l'exécution de soudures aluminothermiques et électriques. Installée à Pétange, à la frontière belge et française, cette filiale déploie son savoir-faire et son innovation sur tout le continent européen. Elle est plus particulièrement active en Belgique, en France et au Luxembourg. Au quotidien, l'entreprise luxembourgeoise s'appuie sur une équipe de 200 personnes regroupant des chefs d'équipe, des conducteurs de travaux, des chauffeurs d'engins et des ouvriers. Pour répondre aux besoins en téléphonie mobile de tous ses collaborateurs, ETF Luxembourg a choisi de faire confiance à Orange.



Entretien avec Christophe Lamour, responsable de secteur et d'exploitation chez Eurovia Travaux Ferroviaires Luxembourg.

Quels sont les défis de votre quotidien auxquels Orange apporte des solutions ?

En tant qu'entreprise présente sur différents sites, en France, en Belgique et au Luxembourg principalement, nous devons gérer un nombre important de communications entre des employés amenés à se déplacer régulièrement d'un pays à l'autre. Dans ce contexte, il est primordial pour nous de disposer d'une offre adaptée en matière de téléphonie mobile. Nous cherchions donc un opérateur capable de nous proposer une solution personnalisée en fonction des nécessités de chaque collaborateur. Nous souhaitions également pouvoir gérer facilement le roaming. En effet, nos profils itinérants sont amenés à consulter Internet chaque jour, que ce soit via leurs e-mails ou des applications, afin de prendre connaissance du planning ou des plans de chantier par exemple. Cet aspect transfrontalier constituait un élément essentiel de notre cahier des charges, afin de limiter au maximum les frais inutiles et d'optimiser la facturation.

Au Luxembourg, Orange a été l'initiateur de l'alignement du prix européen sur le prix du national. Comment avez-vous accueilli cette anticipation de la part de votre opérateur ?

Pour nous qui sommes présents dans de multiples pays, pouvoir bénéficier de prix identiques au Luxembourg et dans toute l'Europe et ne plus avoir à se soucier des frais d'itinérance est évidemment plus qu'important. C'est une initiative que nous saluons. Elle nous concerne directement et influence notre travail au quotidien.

En migrant chez Orange, vous avez opté pour des offres d'abonnements individuels. En quoi ces offres ont-elles répondu à vos besoins ?

Auparavant, nous ne disposions pas d'une solution centralisée. Avec Orange, nous avons mis en place des offres d'abonnement individuelles mais regroupées en catégories. Pour ce faire, nous avons déterminé quatre « familles » de travailleurs, répondant à des besoins en téléphonie mobile distincts : les chefs d'équipe, les conducteurs de chantier, les chauffeurs d'engins et les premiers hommes. Pour chaque secteur d'activité, des « quotas » ont été mis en œuvre, que ce soit au niveau des appels ou du data roaming. Néanmoins, ces contrats restent relativement flexibles. Selon les déplacements opérés par nos collaborateurs, le plafond défini peut être relevé. Dans ce cadre, nous disposons d'un outil de gestion de flotte en ligne pour suivre en permanence la consommation en cours de nos employés. Cela nous permet de mieux maîtriser les coûts et d'éviter les dérives. Chaque mois, nous recevons également un aperçu des montants dépensés. Nous pouvons alors vérifier si des dépassements ont eu lieu et s'ils sont justifiés.

Après une année de collaboration avec Orange, la promesse client mise en avant lors de la signature correspond-elle à vos attentes ?

Dès le début du projet, Orange nous a accompagnés dans le développement d'une nouvelle solution personnalisée. La téléphonie mobile ne constitue pas notre métier. Nous attendons donc de la part de notre opérateur des conseils et un accompagnement continu. En travaillant avec Orange, l'idée était de pouvoir disposer de contrats

relativement modulables, qui puissent être revus ponctuellement en fonction de la réalité du terrain. Le suivi commercial d'Orange nous permet ainsi d'analyser nos consommations afin d'anticiper et d'obtenir une optimisation constante en lien direct avec la promesse établie lors de notre signature.

Est-ce que le fait de travailler avec un partenaire international doté d'une empreinte locale a été un facteur déterminant pour votre société ?

C'est en effet un facteur commun qui a permis à Orange d'être en mesure de mieux comprendre notre propre situation. Suite au contrat mis en place pour les numéros luxembourgeois, nous avons d'ailleurs conclu le même style d'accord pour nos numéros belges et français. La signature de ce contrat local a influencé notre prise de décision relative à la France et à la Belgique, engendrant ainsi des contrats et offres de services similaires entre les pays.

Un partenariat qui perdure



Patrick Gardavoire et Anthony Chotard, dirigeants de LuxBusiness

Avec deux centres d'affaires et un bureau d'expertise comptable, LuxBusiness s'est donné pour mission de faciliter l'installation de nombreux entrepreneurs au Luxembourg. Autour de services attachés à la gestion de l'entreprise, la société permet aussi à ses clients d'accéder à une large gamme de prestations. Pour leur garantir entière satisfaction, quel que soit le besoin, Patrick Gardavoire et Anthony Chotard, dirigeants de LuxBusiness, se sont entourés de partenaires de qualité, parmi lesquels se trouve Orange.

A quoi êtes-vous attentifs dans le choix de vos partenaires ? Et en quoi Orange répond-il à vos besoins et à ceux de vos clients ?

Au-delà des espaces de travail et de l'expertise comptable que nous mettons à disposition de nos clients, nous avons développé une large gamme de prestations de services visant à faciliter la vie des entrepreneurs qui nous font confiance. Notre volonté est de leur permettre une installation aisée et de les aider à développer efficacement leur entreprise. Après analyse des demandes récurrentes,

nous avons mis en place des services visant à assurer la gestion de leur parc automobile. L'efficacité de ces différents services a donné naissance à un nouvel axe de spécialisation de notre société, particulièrement sur le segment de l'automobile de luxe. Nous nous occupons de tout. De la même manière, afin de faciliter l'installation de nos clients, leur développement, le partenariat que nous entretenons avec Orange leur permet d'accéder à des services de télécommunications de qualité très facilement.

LUX Centres d'affaires
& services associés
BUSINESS

Quels éléments ont incité LuxBusiness à faire confiance à Orange pour répondre aux besoins de téléphonie de ses clients ?

Les entreprises qui s'installent à Luxembourg, au départ d'un de nos business centers, ont toutes besoin de solutions de téléphonie mobile. Pour leur fournir des solutions clés en main, leur permettant de se concentrer exclusivement sur le développement de leurs affaires, nous avons cherché un partenaire capable de garantir une qualité de service à la hauteur de leurs exigences, et donc des nôtres. Nous avons trouvé auprès d'Orange un partenaire qui puisse nous accompagner au quotidien, très réactif, avec un réseau moderne et de qualité. Au-delà, nous profitons d'un excellent service après-vente. C'est important de nous assurer qu'une solution rapide pourra être trouvée pour tous les besoins de nos clients. Si nous recommandons un partenaire à l'un de nos clients, nous devons avoir la garantie qu'il bénéficiera d'un service et d'un accompagnement adéquats. Orange, en la matière, répond à ce niveau d'exigence.

Comment Orange répond-il à l'évolution de vos besoins ?

Comme dans tout partenariat durable, la qualité doit primer sur le prix. Avec Orange, nous savons que nos clients seront bien traités et qu'ils pourront trouver des offres adaptées à chacun de leurs besoins. La plupart de nos clients voyagent beaucoup. Ils ont tous des besoins très variés. Nous comptons de nombreux entrepreneurs à succès, à la tête d'entreprises qui grandissent. Orange offre la flexibilité dont ils ont besoin dans ce contexte, avec des forfaits adaptés à l'international, des contrats qui évoluent avec leurs besoins. Nous savons qu'en appelant l'account manager d'Orange, chacun de nos clients trouvera un interlocuteur investi pour lui assurer une entière satisfaction. C'est un élément essentiel pour nous. Si nous avons pu construire des relations de confiance avec nos clients, c'est en nous entourant de partenaires qui partagent ce même souci de satisfaction.

L'évolution du monde des télécoms et de l'innovation à l'horizon 2018-2020

Le 4 Octobre 2016, François Thénoz, Vice-Président Marketing Intelligence du Groupe Orange, intervenait lors des petits-déjeuners business de la Chambre de Commerce Française au Luxembourg, regroupant plus de 50 chefs d'entreprises français implantés au Luxembourg.

Mr. Thénoz a présenté l'évolution du monde des télécommunications à l'horizon 2020, en faisant la distinction entre les tendances observées il y a 4 ans et les tendances actuelles, puis en se projetant sur leurs évolutions dans les prochaines années.

Le déploiement de la 5G, annoncé d'ici 2020/2025, devrait permettre d'accompagner l'usage accru de l'Internet mobile suite à la multiplication des équipements et le besoin grandissant d'accès à toute forme de contenus.

La société actuelle est en pleine mutation et basée sur 4 piliers de plus en plus interconnectés :

- Communiquer au travers des appels, des SMS, des mails...
- Créer grâce aux réseaux sociaux.
- Simplifier sa vie au travers du e-commerce, du paiement mobile...
- Profiter grâce au divertissement (jeux vidéo, musiques) ou à l'information (news).

Depuis la fin des années 2000, notre société a évolué, passant d'un monde axé sur le PC et la connexion fixe, à une ère digitale symbolisée par l'usage accru et diversifié du mobile. Les appareils mobiles ont fait croître les consommations d'internet mobile de façon exponentielle et cette augmentation devrait perdurer avec la multiplication des objets connectés (20,8 milliards d'objets connectés en 2020 selon Gartner).

Les éléments clés d'évolution combinent à la fois la bonne offre d'abondance avec le device et la sécurité appropriés, la connectivité en lien avec les besoins du client quels que soient le lieu et le moment, et les applications enrichies de contenus toujours plus innovants.

Avec de nouveaux besoins tels que la surveillance de sa maison à distance, le contrôle énergétique de son foyer, ou encore la programmation de l'enregistrement de contenus, la maison connectée est au coeur des enjeux actuels.



François Thénoz, Vice-Président Marketing Intelligence du Groupe Orange

Une gamme complète de services incluse dans votre offre mobile et convergente

Pour les sociétés de plus de 5 salariés, le Service Catalogue propose une gamme complète de services. Cela permet d'apporter une réponse rapide à toutes leurs préoccupations : flexibilité dans la gestion de la flotte mobile, équipements des collaborateurs, support au quotidien grâce à l'équipe Orange du Service Management. Les trois packs de services sont Orange Confort, Orange Premium et Orange First Class.

Cet accompagnement permet de répondre aux attentes de nos clients et ainsi d'apporter la solution la mieux adaptée à leurs besoins quotidiens.



Fleet Manager

Le Fleet Manager est une interface WEB qui permet aux sociétés d'avoir accès aux données de leur flotte mobile et ce de manière totalement sécurisée. Cet outil permet ainsi à chaque gestionnaire de comptes de la société d'avoir accès à sa consommation mobile par catégorie de service (suivi de manière journalière, hebdomadaire ou mensuelle) ou encore d'accéder à ses factures en ligne. Le Fleet Manager est transcrit au choix en 2 langues (Anglais et Français). Cette gestion est aussi facilitée par la possibilité de mettre des alertes sur l'ensemble de la flotte mobile en fonction du service utilisé (Voix, SMS ou Internet mobile). Ces alertes sont possibles de façon monétaire (en €) ou en matière de trafic effectué : un utilisateur et son gestionnaire de flotte sont ainsi alertés par mail et sms évitant ainsi les dépassements non contrôlés.



L'équipe commerciale d'Orange Luxembourg

Les sociétés de moins de 5 salariés

profitent de notre application dédiée au suivi de leur consommation en temps réel : My Orange (uniquement accessible pour nos clients sur leur smartphone ou tablette via le lien myorange.lu).

Pour tout rendez-vous ou demande spécifique, merci de vous adresser à entreprise@orangeluxembourg.lu

7 choses à savoir sur les jonctions SIP

En intégrant le trunk SIP (Session Initiation Protocol) dans leur plan stratégique, ce qui nécessite d'anticiper la migration, les entreprises peuvent réduire leurs coûts de téléphonie et profiter d'un contrôle centralisé. Partout en Europe, les réseaux RNIS (Réseau Numérique à Intégration de Services) vivent leurs dernières heures. Les opérateurs passent aux réseaux tout IP et accompagnent la migration des clients vers les jonctions SIP.

1. Utilisez le trunk SIP pour relier des sites et vous raccorder au réseau téléphonique commuté (RTPC)

Une jonction SIP est une connexion IP entre les communications unifiées de votre entreprise et un prestataire de service de trunk SIP au-delà du contrôleur SBC (matériel utilisé dans les réseaux SIP pour assurer la sécurité, l'interopérabilité et le routage) – comme Orange Business Services. Les jonctions peuvent aboutir au niveau central ou localement dans des sites de succursales.

2. Les jonctions SIP remplacent les liaisons TDM et H.323 actuelles

Les jonctions SIP vous permettent de remplacer totalement vos anciennes liaisons TDM, de consolider vos connexions vers le RTPC et de mettre en place des communications unifiées (CU) pleinement opérationnelles à travers toute l'organisation.

3. Réalisez des réductions de coûts jusqu'à 40% sur votre budget voix

Les jonctions SIP vous permettent de réduire vos coûts d'accès mais aussi de trafic. Selon votre configuration, ces économies varient de 10 à 40% de vos dépenses totales en trafic voix. Une facturation et un reporting centralisés vous garantissent toute la transparence souhaitée sur ces coûts.

4. Les jonctions SIP peuvent doper votre stratégie CU

Les jonctions SIP vous permettent de mettre en œuvre les CU dans toute l'entreprise, dans la mesure où elles intègrent sans heurt des fonctionnalités telles que la présence et les communications multicanales. Les utilisateurs peuvent accéder très simplement à la fonctionnalité CU, peu importe le réseau et l'appareil utilisés.

5. Utilisez les jonctions SIP pour construire des centres de contact virtuels

Les jonctions SIP sont essentielles pour construire des centres de contact virtuels en reliant sans problème plusieurs centres. Cela vous permet d'équilibrer la charge de

travail, de rediriger le trafic entre sites, tout en conservant toutes les données des communications unifiées. En outre, les jonctions SIP peuvent consolider la connexion en direction et au départ du RTPC dans des jonctions SIP centralisées pour tous les centres de contact.

6. Le trunk SIP peut soutenir votre stratégie cloud

Pour leur passage aux CU, la plupart des entreprises adopteront une plateforme centralisée en recourant à une gestion d'appels centralisée à travers des jonctions SIP. Ce cloud privé repose aussi sur les jonctions SIP reliant les sites et le centre de données.

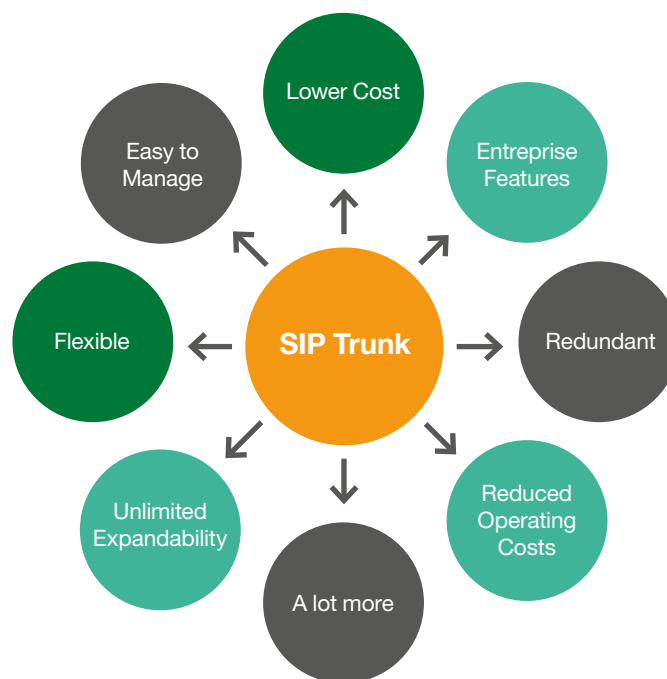
7. Améliorez la flexibilité et la modularité

Contrairement aux liaisons TDM, le trunk SIP peut passer par une large variété de réseaux d'accès, y compris des connexions DSL et Internet pour des sites plus petits. Vous pouvez donc accroître plus facilement et à bien moindre coût le nombre d'utilisateurs sans devoir acquérir des liaisons PRI 30 additionnelles. La mise en œuvre de plusieurs jonctions SIP vous aide par ailleurs à garantir la continuité de vos communications dans la mesure où vous pouvez passer d'une liaison à l'autre en cas de dérangement.

Nous pouvons vous aider à faire la migration.
Plus amples informations :
pierre-adrien.grange@orange.com



**Business
Services**



Parce que votre société a pensé à nous, nous pensons à vous



Personal Offer by Orange

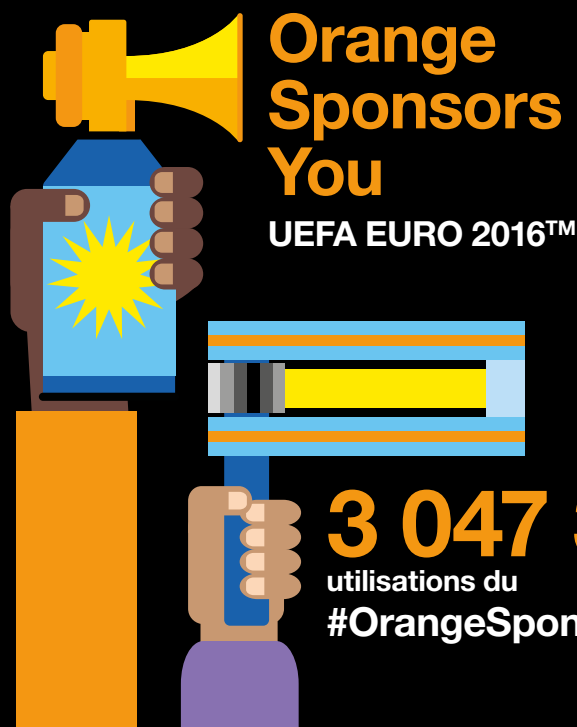
Dans le cadre du partenariat de votre société avec Orange, nous vous offrons des avantages exclusifs :

- les meilleures offres du marché pour vos communications quotidiennes
- des réductions pour vous et votre famille
- un service personnalisé sur votre lieu de travail

De bonnes raisons de préférer Orange

- Des promotions et nouveautés, mobile et fixe, tous les mois dans notre magazine « Orange », disponible sur votre lieu de travail.
- Des services spécifiques avec Orange Assurances, Orange Reprise, Orange Travel, et bien plus encore.
- Un service client dédié et un accompagnement dans votre vie digitale dans nos Espaces Services.
- Des divertissements avec Orange Wednesdays, chaque mercredi, 1 place achetée = 1 place offerte dans nos cinémas partenaires.

Orange prend la parole



+20m
de posts
ont été envoyés par les fans
pour illuminer la tour Eiffel

+8m fans
ont joué les stars
dans notre film 360°
aux côtés de Zidane

Des milliers de fans récompensés pour leur passion

51 Fans Of The Match ont été élus et célébrés dans les stades durant toute la compétition

51

Made in Luxembourg, Top Employer Luxembourg & Europe 2016, Great Place to Work 2016

En 2016, Orange Luxembourg a reçu 3 distinctions avec le label Made in Luxembourg montrant l'empreinte locale et l'ancrage d'Orange dans l'économie et la vie luxembourgeoise. La certification Top Employer Luxembourg & Europe 2016 met en avant les conditions de travail chez Orange Luxembourg favorisant le développement du talent de ses collaborateurs. Orange Luxembourg a également été élue Great Place to Work 2016, mettant en valeur une véritable culture d'entreprise, que ce soit dans les opportunités créées afin que chacun puisse s'exprimer dans l'entreprise, le respect et la reconnaissance du travail accompli, le développement de compétences dans de nouveaux domaines, le partage de la stratégie en interne ou encore l'encouragement à la prise d'initiatives.



Lab Group Art in the office

Le 16 juin 2016 a eu lieu le vernissage du projet Art-In-The-Office, un projet initié par Labgroup qui a comme mission d'introduire l'art dans le quotidien de ses clients en améliorant l'aspect esthétique de ses conteneurs de destruction sécurisés.

Lors du vernissage des œuvres de SUMO, les invités ont découvert les contributions des étudiants du Lycée des Arts et Métiers dans le cadre du concours Art-In-The-Office ainsi que le projet de la gagnante reproduit sur un conteneur Labgroup. Charlie Diswiscour (représentée par son père) a été désignée comme vainqueur du concours, remportant ainsi un bon d'achat d'une valeur de 500€, offert par Orange Luxembourg.

Mr. Diswiscour entouré de Mr. Alain Lahr et Mr. Jean-Sébastien Berneyron (Orange Luxembourg).

SAMSUNG

Mes
collaborateurs
toujours
bien équipés



Gear S3 classic

Gear S3 frontier

La Gear S3 associe un design intemporel à des fonctionnalités technologiques de pointe, notamment une étanchéité IP68 et un GPS intégré. Conçue dans le souci du détail, la Gear S3 classic rappelle quant à elle les montres emblématiques.

La Gear S3 est compatible avec les bracelets de 22 mm. La Gear S3 classic sera disponible en Silver et la Gear S3 frontier en Dark Grey.

Disponibles à partir du 11/11/2016.

Samsung Icon X

Le Gear IconX, absolument révolutionnaire. Cette oreillette de fitness sans fil suit votre rythme cardiaque, vous coache et joue votre musique préférée.



Samsung Gear 360

Le Gear 360 est une petite caméra de forme sphérique munie d'un objectif fish-eye F2,0 sur la face avant et arrière. Promenez-vous avec le Gear 360 et filmez votre environnement en mode 360° pendant que vous vous amusez à un festival, que vous découvrez la ville ou que vous pratiquez un sport.

Galaxy Note7



The smartphone that thinks big



S Pen
5.7" display



Scanner iris



Étanche à l'eau
et à la poussière



Vidéo HDR

DAS : Galaxy Note7 - 0.249 w/Kg (Cat. A)

Apple iPhone 7

Tout nouvel appareil photo 12 Mpx.

Stabilisation optique de l'image et ouverture à $f/1,8$ pour de superbes photos et vidéos en 4K, même en conditions de faible luminosité. L'iPhone 7 Plus est équipé d'un second appareil photo à téléobjectif de 12 Mpx pour effectuer des zooms haute résolution dans les photos et les vidéos.

Une autonomie jamais vue sur iPhone.

La puissante puce A10 Fusion collabore efficacement avec le matériel et les logiciels pour livrer des performances de batterie exceptionnelles. Vous pouvez donc faire tout ce qu'il vous plaît. Et le faire plus longtemps que jamais.

Et tellement plus.

Résistant aux éclaboussures et à l'eau*, nouvel écran Retina HD à large gamme de couleurs, haut-parleurs stéréo, 3D Touch, caméra FaceTime HD 7 Mpx, Touch ID, Wi-Fi ultra-rapide, 4G LTE plus rapide** et iOS 10.

* L'iPhone 7 et l'iPhone 7 Plus sont résistants aux éclaboussures, à l'eau et à la poussière. Ils ont été testés en laboratoire dans des conditions contrôlées et ont obtenu l'indice de protection IP67 défini par la norme 60529 de la Commission électrotechnique internationale (CEI). Dans le cadre d'une usure normale, la résistance aux éclaboussures, à l'eau et à la poussière peut diminuer au fil du temps. N'essayez pas de recharger un iPhone humide. Reportez-vous au Guide de l'utilisateur pour y trouver les consignes de nettoyage et de séchage. Les dégâts causés par des liquides ne sont pas couverts par la garantie. ** Forfait de données requis. Les technologies 4G LTE Advanced et 4G LTE sont disponibles uniquement sur certains marchés et auprès de certains opérateurs ; contactez votre opérateur pour vérifier leur disponibilité dans votre pays. Les vitesses sont établies sur le débit théorique et varient selon la configuration des lieux et l'opérateur. Pour en savoir plus sur la compatibilité 4G LTE, contactez votre opérateur et consultez www.apple.com/iphone/LTE. TM et © 2016 Apple Inc. Tous droits réservés.

iPhone 7

Écran Retina HD de 4,7 pouces¹
Disponible en noir de jais, noir,
argent, or et or rose²

32 Go³ 128 Go³ 256 Go³

iPhone 7 Plus

Écran Retina HD de 5,5 pouces¹
Disponible en noir de jais, noir,
argent, or et or rose²

32 Go³ 128 Go³ 256 Go³

¹ La taille de l'écran se mesure en diagonale. ² L'iPhone 7 et l'iPhone 7 Plus en noir de jais sont disponibles uniquement en modèles de 128 et 256 Go. ³ L'espace disponible est moindre et varie en fonction de nombreux facteurs. Selon le modèle de l'appareil et les réglages choisis, une configuration standard nécessite environ 4 à 6 Go d'espace (notamment pour iOS et les apps intégrées).