

Network Norway



Client

- Network Norway

Secteur

- Opérateur portable

Défis

- Assurer la stabilité de leur couverture en intérieur

Solution

- NEC fournit une solution Femtocell.

Résultats

- Network Norway a lancé le nouveau service pour les PME.
- Les utilisateurs de ce service n'ont pas manqué les appels de leurs clients.

Introduction

Network Norway est le numéro trois du secteur du portable norvégien. Il a 1,1 million d'abonnés et une part de marché de 18 %. Son chiffre d'affaires est de 2 milliards de couronnes (300 millions de US\$) et il possède trois marques sur son marché domestique : Network Norway, sur le marché des entreprises ; One Call, sa marque grand public et Lebara pour les communautés immigrées de Norvège.

La société souhaitait renforcer l'offre de Network Norway et cibler plus efficacement le marché ultra-concurrentiel des petites et moyennes entreprises (PME). Elle a décidé de collaborer avec NEC pour développer un service Femtocell axé sur les entreprises, qui soit à la fois un outil de fidélisation de la clientèle et un garant de la qualité du service.

Défis

Le marché des entreprises est constitué de clients exigeants qui comptent sur leur téléphone portable pour communiquer avec leurs propres clients. Les coupures d'appel, les problèmes de réception et une qualité sonore médiocre sont donc inacceptables, notamment au bureau où leurs clients s'attendent à ce que le service soit le plus performant.

Cependant, les réseaux mobiles 3G et 4G, comme celui de Network Norway, fonctionnent généralement à des fréquences élevées (plus de 2GHz) et leurs signaux peuvent avoir des difficultés à pénétrer à l'intérieur des bureaux, notamment dans les immeubles modernes constitués d'acier, de béton et de verre teinté, qui réfléchit les signaux radio.

"Tout appel manqué représente une occasion d'affaire manquée pour nos clients", explique Geir Jenssen, responsable Femtocells à Network Norway.

Pour l'emporter et conserver ses clients, Network Norway se devait d'élaborer une solution viable à ce problème de qualité; mais une solution qui ne demande ni expertise interne, ni temps de gestion par le client, ou qui impose une surveillance onéreuse du système ou une charge pour Network Norway.

Solution

Network Norway a opté pour une stratégie Femtocell au service de ses clients PME en collaboration avec NEC, leader mondial des solutions Femtocell.

Le Femtocell de NEC emploie de très petites stations de base mobiles, situées dans les locaux des clients pour offrir une couverture cellulaire à l'intérieur, en utilisant la gamme attribuée à l'opérateur.

Les minuscules "femtos" sont connectés aux réseaux existants du client afin que tous les messages, données, voix, transitent par Internet et le réseau principal de l'opérateur où il rejoint le trafic "macro" normal.

Les services ne sont pas affectés car aucune intervention de l'utilisateur n'est requise pour transiter entre le réseau "macro" extérieur et le réseau femto du bureau, contrairement à d'autres solutions qui utilisent le WiFi.

Ainsi n'importe quel téléphone pris en charge par l'opérateur peut être utilisé dans l'environnement Femtocell.

Selon Naoki Iizuka, PDG de NEC Europe Ltd, "La solution Femtocell de NEC est une manière efficace pour les opérateurs télécom tels que Network Norway de fournir aux clients une couverture données et voix de qualité en utilisant leur connexion Internet".

NEC fournit à Network Norway des systèmes de gestion de points d'accès et de passerelles, qui permettent d'agréger et de connecter plusieurs milliers de points d'accès au réseau principal de Network Norway.

Le système utilise la gamme 3G 2.1 GHz et il est doté d'une sécurité réseau 3G standard.

La solution bout-à-bout de NEC permet à un seul Femtocell de croître en une grappe de stations de base pour s'adapter à la forme et à l'extension du ou des bâtiments. Les Femtocells communiquent à travers le LAN de l'entreprise pour maintenir automatiquement un maillage de couverture dense.

"NEC fournit aussi des systèmes de plateforme de contrôle réseau et des services d'opérateur qui apportent aux opérateurs une solution bout-à-bout", confirme Naoki Iizuka.

La capacité d'auto-organisation du Femtocell de NEC rend l'installation incroyablement simple et ne nécessite aucune infrastructure supplémentaire.

Si le personnel est déplacé ou que de nouveaux bâtiments sont mis en service, des Femtocells supplémentaires sont simplement ajoutés. Le système permet également d'optimiser les évolutions d'utilisation ; si des personnes se réunissent dans une seule pièce, les Femtocells partagent automatiquement et efficacement la charge.

Résultats

L'approche Femtocell de NEC bénéficie à la fois à l'opérateur et au client. Le "Plug and play" est important pour le client et l'auto-organisation est un must pour minimiser les dépenses opérationnelles (OPEX).

Sandvik, le groupe d'ingénierie norvégien, bénéficie de l'innovation Femtocell de Network Norway.

"Notre bureau hors d'Oslo est un nouveau bâtiment", explique le directeur IT de Sandvik, Rolf Olsen. "Nous avons une couverture moyenne ou médiocre aux trois étages supérieurs et aucune couverture aux deux étages inférieurs. Le coût d'autres solutions était d'environ 250 000 couronnes", explique Rolf, "tandis que la solution des Femtocells était presque gratuite".

Sandvik a donc choisi la solution Network Norway qui offrait une couverture parfaite et était aisée à installer.

Les Femtocells ont un avenir à Network Norway. "Nous avons une grande confiance dans le Femtocell", explique Geir Jenssen, responsable Femtocells à Network Norway, "et nous cherchons à développer encore la solution et à l'offrir sur de nouveaux marchés".



A propos

Sandvik est un groupe multinational suédois d'ingénierie spécialisé dans l'outillage, la technologie des matériaux, l'exploitation minière et la construction. Le groupe est présent dans plus de 130 pays et il compte en 2010 environ 47 000 employés.