

**Transformation numérique :
le groupe artelis, un partenaire
pour tous les clients**

**Coûts en baisse, service en
hausse :
la virtualisation des serveurs
rend cela possible**

**Une étape importante pour la
transition énergétique :
fournisseur de services
pour la surveillance des
infrastructures critiques**



Contenu

Mentions légales

Editeur

cegecom s.a.
3, rue Jean Piret
L-2350 Luxembourg
Tel.: +352 26499-1
www.cegecom.lu

Chef de projet : Bernd Trampert

Rédaction allemand : Armin Neidhardt

Rédaction française : Mick Daniel

Réalisation : Michael Weiss

Droits des photos : Eric Devillet Photographie,
Dirk Guldner, icon media, AdobeStock,
shutterstock.com, natif.ai, Selina Salm, 123 RF



Focus

- 06 Contribuer à façonner l'avenir digital !

Innovation

- 8 Deux en un, voire plus
- 10 À quoi ressemblera le monde du travail post-COVID ?
- 12 MANAGED COM

Infrastructure

- 14 Voir Sarrebruck différemment
- 16 Les infrastructures critiques sous surveillance
- 17 Lancement de l'extension FTTH à Püttlingen

Portrait client

- 18 La connectivité au service de la climatisation industrielle
- 20 Apprendre à lire aux systèmes informatiques
- 22 FKP Services SA

Interne

- 24 La digitalisation du service commercial, clé de croissance accrue
- 26 L'association gagnante-gagnante
- 28 S/4U : un projet digital à grande échelle

Editorial

Chères lectrices, chers lecteurs,

La digitalisation progresse à un rythme époustouflant et présente de nouveaux défis, tant à la société qu'à l'économie.

Pour réussir ces challenges, nous nous positionnons au sein du groupe artelis avec cegecom et VSE NET comme les partenaires de nos clients. Et pour mener à bien la transformation digitale, tant auprès des grandes que des petites et moyennes entreprises, nous proposons une large gamme de services ICT innovants sur mesure.

Et ce, du déploiement de la large bande passante FTTH jusqu'aux services en marque blanche, en passant par les services de datacenter, la cybersécurité, les services de virtualisation cloud ou encore par les services voix avancés. Tant la confiance, la rapidité et la proximité, que la disponibilité, la sécurité des données et la capacité d'innovation sont des valeurs dont nous mesurons la réussite.

Dans nos pages, vous découvrirez quels nouveaux services nous développons, où le déploiement de la fibre optique progresse, comment nous voulons renforcer la sécurité des infrastructures critiques, et quels clients nous font confiance.

Qu'il s'agisse des solutions d'infrastructure « as a Service » dans les datacenters, comme MANAGED COM pour le travail du

futur, de la connexion des zones d'activités à l'Internet haut débit ou des services du réseau 450 MHz... Dans ce nouveau numéro InMotion, nous avons une fois de plus rassemblé pour vous des histoires passionnantes en collaboration avec nos clients.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir au feuilletage et à la lecture d'InMotion.

Amicalement vôtre



Ingbert Seufert
Directeur



Georges Muller
Directeur



Ingbert Seufert (à gauche) et Georges Muller, directeurs d'artelis, de cegecom et de VSE NET

En route pour l'avenir digital.

Le regard tourné vers l'avant.



Contribuer à façonner l'avenir digital !

Des villes toujours plus connectées, le commerce électronique en plein essor, la nouvelle tendance à télétravailler, la numérisation des administrations, ... En 2020, la digitalisation s'est considérablement accélérée dans tous les secteurs économiques et sociaux. Cette digitalisation ne serait pas possible sans les Technologies de l'Information et de la Communication. A travers ce développement accéléré, les fournisseurs de services de télécommunications tels que cegecom et VSE NET gagnent en importance.

InMotion, a interrogé les deux directeurs Ingbert Seufert et Georges Muller sur ces sujets.

Toujours plus rapide, plus loin et plus complète — la digitalisation s'étend tous azimuts. Comment cegecom et VSE NET peuvent-ils l'ancrer dans leurs marchés respectifs ?

Ingbert Seufert : Depuis bien plus d'un an, la pandémie contrôle nos vies ; personne n'aurait pu sérieusement anticiper les conséquences massives de cette crise sur la société et l'économie. En outre, de nombreuses entreprises se trouvent déjà en pleine mutation structurelle. Cette évolution rapide nous a démontré combien il est important d'intégrer et de faire avancer la transformation digitale. En tant que prestataires de services d'infrastructures et de télécommunications, nous apportons une contribution importante à ce défi, en

développant par exemple nos réseaux de fibre optique ou en élargissant notre portefeuille de services. Les clients nous sollicitent toujours plus sur des questions comme la disponibilité, des bandes passantes plus larges, la sécurité des données, les services voix avancés ou de datacenters. Là encore, nous y voyons notre plus grand potentiel de croissance future.

Georges Muller : La situation s'applique également au Grand-Duché du Luxembourg. Nous constatons là aussi que la pandémie accélère considérablement la digitalisation dans tous les domaines et entraîne une demande accrue de services de télécommunications innovants et surtout sécurisés pour les clients. Nous vou-



Les directeurs d'artelis :
Ingbert Seufert (à gauche) et
Georges Muller (à droite)



clients s'intéressent toujours plus fortement aux services de datacenter. Et ce pour de multiples raisons, comme le renforcement des exigences légales en matière de protection des données, le traitement sécurisé des données sensibles ou encore la réduction des coûts d'investissement IT et des frais d'exploitation courants. Nous aidons également les entreprises à réduire leurs émissions de CO₂, en délocalisant leur matériel vers notre datacenter hautement performant. Pour faire avancer ce développement de manière durable, nous avons étendu notre portefeuille de services dans le domaine du cloud. Cela va bien au-delà de nos services de datacenter précédents et permet aux clients de profiter par exemple de tous les avantages des serveurs virtuels ou d'une installation téléphonique virtuelle, afin notamment d'améliorer l'efficacité informatique et la réduction des coûts. Ce sont des solutions idéales pour les entreprises de toutes tailles.

Georges Muller : L'année dernière, le télétravail a donné un réel coup de fouet. Aussi, cegecom dispose avec MANAGED COM d'une véritable plateforme de communication cloud pour les clients. Les collaboratrices et collaborateurs peuvent travailler à domicile avec cette solution comme s'ils étaient au bureau. Toutes les fonctionnalités peuvent être personnalisées, flexibles et extensibles selon le développement du client. Pour ce dernier, il importe que cette solution virtuelle globale soit rapidement applicable, tant techniquement que logistiquement. Telles sont les télécommunications du futur et les services innovants de cegecom en sont l'exemple.

On n'arrête pas l'avenir digital. Mais comment les bits et les bytes, qui sont de plus en plus demandés, parviennent-ils aux utilisateurs ?

Ingbert Seufert : Une transformation digitale réussie passe par une infrastructure en fibre optique performante. Nous les développons avec des partenaires dans toute l'Allemagne, selon différents modèles de coopération. Que ce soit en Sarre avec energis et ses partenaires des services techniques communaux, ou en propre régie dans les zones d'activités (Hunsrück, Eifel, Nahe) pour attirer des clients commerciaux supplémentaires, ou encore en Allemagne avec des services de marque blanche, entre autres au sein du groupe E.ON. L'objectif est de faire avancer l'Internet haut débit dans toute l'Allemagne. Nous y travaillons d'arrache-pied avec nos partenaires. Plus de 115.000 clients privés utilisent déjà des services de télécommunications de VSE NET. Et la tendance est à la hausse.

Georges Muller : Le déploiement continu des réseaux en fibre optique et la mise à disposition des datacenters constituent le fil conducteur et l'épine dorsale de l'avenir digital du Luxembourg. Sans cette infrastructure, la demande croissante de services de télécommunications n'aurait pu être satisfaite aussi rapidement durant la crise sanitaire. En tant que prestataire de services d'importance systémique, cegecom est flexible, coopératif, innovant et proche du client, qu'il s'agisse de l'industrie, du commerce ou de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, des institutions publiques ou des fournisseurs d'infrastructures et prestataires de services télécom. Avec ces caractéristiques de qualité et ces solutions clients sur mesure, nous voulons continuer à participer avec succès à la croissance du marché des télécommunications. L'automatisation croissante de nos propres processus d'affaires a un rôle crucial à jouer à cet égard.

lons continuer à participer à ce potentiel de croissance, grâce à des solutions individuelles et sur mesure. Je suis sûr qu'avec nos équipes plus motivées que jamais nous y parviendrons.

Les services et les technologies cloud, ainsi que les prestations de datacenter progressent. Dans quels nouveaux services et produits cegecom et VSE NET renforcent-ils leurs offres ?

Ingbert Seufert : La demande en bandes passantes toujours plus larges et de services voix supplémentaires a considérablement augmenté, ne serait-ce qu'en raison du basculement croissant en home office ou de l'augmentation rapide de l'e-commerce. Mais nous sentons aussi que les



La virtualisation des serveurs réduit les coûts à tous les niveaux et accroît le confort

Deux en un, voire plus

Réduire les coûts, accroître le service — ce qui semble illusoire dans le monde réel est depuis longtemps possible en mode virtuel.

La virtualisation des serveurs est le mot magique, qui pourrait à l'avenir séduire les départements informatiques des grandes sociétés ou leurs prestataires de services, mais aussi et surtout les PME. En effet, le traitement efficace et sûr du volume croissant des données devient de plus en plus complexe en raison de la progression de la numérisation et présente des exigences toujours plus élevées. Sans compter les coûts liés aux infrastructures informatiques performantes, aux dispositifs législatifs et à l'augmentation des coûts énergétiques.

L'infrastructure « as a Service »

La transformation numérique qui touche toujours plus d'entreprises de toutes tailles, offre de nombreuses opportunités. VSE NET, le fournisseur d'infrastructures et prestataire télécom, a élargi son portefeuille de services et propose aux clients des solutions personnalisées de type infrastructure « as a Service » de tailles S, M, L et XL.

Ce service va bien au-delà de l'hébergement classique, à savoir la simple installation de serveurs dans le datacenter. Il comprend en effet des prestations supplémentaires comme notamment une infrastructure de serveurs évolutive efficace,



en passant par la connexion du centre de données VSE NET au reste du monde, jusqu'à la sauvegarde complète de tous les serveurs virtuels.

Mais qu'entend-on par la mise à disposition par VSE NET dans son datacenter SAAR 1 de Saarwellingen de serveurs virtuels, également appelés machines virtuelles (VM), pour des clients potentiels ?

Les serveurs existants (hardware) peuvent être virtualisés dans le monde digital. Un ou plusieurs serveurs virtuels utilisent les ressources d'un serveur spécifique, une plateforme redondante innovante, logée physiquement dans le datacenter de VSE NET. À l'aide d'un logiciel spécifique intégré dans le serveur physique, le serveur virtuel agit comme un ordinateur réel et apporte à l'utilisateur les mêmes fonctions. Cela inclut, par exemple, la mémoire vive, les disques durs ou les interfaces réseau. Non seulement la solution utilise mieux le matériel existant, mais elle permet également d'économiser beaucoup d'investissements et de coûts

d'exploitation. Les spécialistes parlent ainsi de virtualisation de serveur. Chaque serveur virtuel peut exécuter ses propres systèmes d'exploitation indépendamment.

Des avantages infinis

Outre la réduction significative des coûts, en particulier des coûts d'acquisition et des coûts énergétiques courants, l'amélioration de la productivité et de l'efficacité des Technologies de l'Information, la mise à disposition plus rapide des applications et des ressources ainsi que la grande flexibilité qui en résulte sont considérées comme des avantages imbattables d'un serveur virtuel.

De plus, les erreurs et les failles de sécurité peuvent être identifiées et corrigées d'autant plus rapidement qu'elles s'effectuent au niveau du matériel. En outre, les serveurs virtuels peuvent être déplacés et copiés comme de simples fichiers, être accessibles voire migrer sur n'importe quel serveur physique.

À l'avenir, le client qui opte pour une infrastructure « as a Service », n'a plus besoin d'investir dans du matériel de pointe, y compris dans la maintenance ou l'infrastructure informatique. En outre, il bénéficie des nombreux autres avantages offerts par le datacenter certifié de VSE NET : depuis l'alimentation en électricité redondante verte et les voies de transmission les plus courtes, en passant par les exigences de sécurité les plus élevées en matière d'accès, de surveillance et de protection contre l'incendie, jusqu'à la conformité à la législation allemande dans le domaine.

Vous l'avez compris les possibilités sont multiples et VSE NET a encore de nombreux autres services de datacenter en stock. Pour plus d'informations à ce sujet :



À quoi ressemblera le monde du travail post-COVID ?

L'épidémie du coronavirus a bouleversé l'économie mondiale et le monde du travail dans des proportions jamais vues jusqu'alors. Pour de nombreuses entreprises, l'année 2020 aura été un gigantesque laboratoire à ciel ouvert de ce qui était possible en matière de nouvelles pratiques organisationnelles. Ces changements sont le signe annonciateur de nouveaux modes de travail et de relation avec les clients appelés à perdurer après la crise sanitaire. Comment s'y préparer ? Quelles solutions technologiques adopter pour réinventer son espace de travail ?

Pour répondre à ces questions, il faut d'abord décrire les principales tendances qui se dessinent dans le monde du travail pour les mois et années à venir. Celles-ci sont au nombre de quatre.

1. Une communication plus humaine, plus accessible et plus locale avec ses clients et ses prospects.

La crise du coronavirus aura incontestablement modifié la manière de communiquer avec ses clients et ses prospects. Ceux-ci souhaitent davantage d'interactions humaines à l'heure où les contacts physiques se font de plus en plus rares. Cela suppose

la mise en place d'un système de communications moderne et performant. Aujourd'hui, la clé d'une expérience client réussie réside dans des collaborateurs facilement joignables à n'importe quel endroit et à n'importe quel moment, ancrés localement et capables d'entretenir des conversations empathiques et transparentes. Et cette tendance se poursuivra dans le futur, selon une récente étude réalisée par l'un des Big Four.

2. Un nouveau mode de travail, hybride et nomade.

La crise sanitaire a permis au travail hybride de se démocratiser. Dans le monde post-COVID, le bureau ne sera plus le seul endroit où l'on travaille. De nombreuses institutions internationales comme les Na-



tions Unies ou l'Organisation Internationale du Travail (OIT) estiment qu'après la fin de la pandémie, les collaborateurs ne réintégreront que partiellement les bureaux et développeront plusieurs espaces de travail. D'après une autre étude réalisée par JLL, 67% des salariés dans le monde souhaitent alterner entre le bureau, la maison et les tiers lieux comme les espaces de coworking, les bibliothèques ou encore les cafés. Autant de lieux de travail différents qui nécessiteront une communication fiable et efficace...

3. Des bureaux plus flexibles et plus collaboratifs.

De nouvelles manières d'organiser les espaces de travail vont de plus en plus s'implanter dans les années à venir. D'ailleurs, pensés en fonction des activités ponctuelles de chacun au bureau et offrant une multitude de services, ceux-ci seront plus flexibles et plus adaptés aux besoins des collaborateurs. Ce concept du flex office n'est pas nouveau, mais la crise actuelle a accéléré la demande. Dorénavant, de plus en plus de salariés n'auront plus de poste fixe et nominatif, mais parta-

geront leur espace de travail et pourront changer de place librement en fonction des disponibilités. Il leur suffira de se déplacer avec leur ordinateur et leurs affaires personnelles.

4. Un usage de plus en plus important des audio- et vidéoconférences.

Avec la crise sanitaire et les différentes mesures de confinement, celles-ci ont été utilisées de manière intensive. Cette tendance devrait se confirmer dans le monde du travail post-COVID. Elles permettent aux différents membres d'une équipe de continuer à travailler ensemble même s'ils ne sont pas réunis dans le même local et de recréer entre eux une certaine convivialité. Quant aux managers, ils devraient y recourir de plus en plus souvent pour des réunions régulières et des entretiens individuels en ligne et ainsi s'assurer que l'esprit d'équipe, la cohésion et la motivation de chacun sont maintenus.

Les communications unifiées, un outil devenu essentiel

Un constat s'impose à la lecture des quatre tendances décrites ci-dessus. Pour

survivre dans le monde du travail de demain, les entreprises devront être capables de répondre à plusieurs défis : organisationnels, relationnels, mais aussi et surtout technologiques. À cet égard, plusieurs solutions existent. Les plus utilisées et les plus performantes sont les services de communications unifiés, des plateformes où sont centralisés tous les moyens de communications d'une entreprise. Mais lesquels choisir et à quel coût ?

Chez cegecom, vous accédez aux fonctionnalités d'une communication unifiée à des prix abordables. MANAGED COM est une offre tout-en-un entièrement flexible, facile à installer et simple à utiliser. Vous ne ratez plus aucun appel. La migration est intégralement gérée et opérée par nos soins. Aucun investissement de départ n'est exigé. La solution s'adapte à votre équipement et à votre budget et évolue en fonction de vos besoins.





Luca Kramp

S'adapter aux nouveaux modes de travail !

MANAGED COM

Face à la pandémie, cegecom n'a pas attendu les bras croisés, l'opérateur Luxembourgeois de télécommunications a rapidement adapté ses services aux nouveaux besoins de ses clients et a développé une application mobile pour faciliter l'utilisation de sa solution de communications unifiées MANAGED COM.

Luca Kramp (22 ans) est technicien dans le département Fieldservice I&C de cegecom. A l'issue de ses études dans le domaine des télécommunications auprès de l'entreprise Deutsche Telekom, il a rejoint cegecom en juillet 2020, avec pour principales missions de renforcer le département dans la planification et l'installation de sa plateforme de communications unifiées MANAGED COM.

Luca identifie tout d'abord les besoins en téléphonie des clients, ensuite il procède à l'installation et à la configuration du réseau pour finalement le connecter aux serveurs cloud de cegecom qui sont situés de manière géo-redondante dans les centres de données au Luxembourg, à Bissen et à Bettembourg.

Véritable homme de terrain, il intervient également dans le respect des mesures sanitaires, lors des opérations de maintenance au Grand-Duché.

Rester facilement joignable, plus que jamais un facteur clé de réussite

La solution de communications unifiées est adaptée aux besoins de communications des entreprises, peu importe leur secteur d'activités, leur taille et le nombre de sites. Pas d'hardware ou de logiciels supplémentaires à acquérir et à mettre en place. « Peu importe le type d'infrastructure du client – WLAN, WiFi, ou encore fibre optique – nous nous adaptons, » explique le jeune technicien. « Notre service couvre l'installation de toutes les lignes, l'approvisionnement et la gestion de l'équipement téléphonique, ainsi que l'abonnement à la fonctionnalité la mieux adaptée aux besoins d'affaires du client ».

Une fois le déploiement réalisé, tous les appels entrants et sortants de ce dernier peuvent être gérés d'un seul clic via un accès Internet, tout simplement depuis un smartphone, un téléphone fixe ou un ordinateur.

Le concept est simple et les applications multiples : quiconque compose le numéro habituel d'un collaborateur peut joindre ce dernier à tout moment, peu importe où il se trouve, au bureau, en déplacement ou bien en home office. Le tout sans surcoûts d'appels.

cegecom a développé une application mobile afin que les collaborateurs puissent consulter facilement leurs messages vocaux et appels reçus lorsqu'ils sont en déplacement. Par ce moyen ils peuvent également configurer et utiliser à tout moment des fonctions telles que le renvoi d'appel, la prise d'appel et définir leur statut.

Téléchargeable gratuitement sur GSM et PC, via une connexion 4G ou WiFi domestique, cette application permet au collaborateur d'accéder à son compte via plusieurs appareils, sans manipulations techniques ou logistiques supplémentaires. Un clic suffit pour rester joignable.



Flexible, rapide et sécurisé

« Avec MANAGED COM, les employés de l'entreprise peuvent en outre voir si leurs collègues sont connectés, disponibles, chez les clients, en communication, ou absents. Ils peuvent également passer des appels vidéo, partager des fichiers et des documents » ajoute Luca Kramp qui utilise lui-même l'application sur son téléphone portable et qui en est convaincu.

L'application est en outre très flexible : « lorsque l'entreprise se développe, embauche de nouveaux collaborateurs et a ainsi besoin de lignes et de numéros de téléphone supplémentaires, nous pouvons facilement étendre le système existant et l'adapter aux nouveaux besoins du client » détaille le technicien Fieldservice I&C de cegecom.

Avec la pandémie et les nouvelles mesures les entreprises doivent répondre à plusieurs nouveaux défis : organisationnels, relationnels mais aussi et surtout technologiques. L'occasion pour MANAGED COM de faire ses preuves et de démontrer son potentiel : « Avec la solution de communication d'entreprise virtuelle, nos clients peuvent assurer la continuité de leurs activités, s'organiser facilement et rester en contact » se réjouit Luca Kramp. « Et avec 30 à 40% des employés actuellement en télétravail, MANAGED COM s'adapte parfaitement aux nouveaux modes de travail et répondra facilement aux défis professionnels post-COVID ».





Un bénéfice pour la Sarre

Voir Sarrebruck différemment

Si Sarrebruck réussit sa connexion digitale et son développement vers une ville connectée, elle pourrait devenir une véritable terre d'accueil pour de nouvelles entreprises novatrices et favoriser la création d'emploi attractifs. En se montrant audacieuse et ouverte au monde, la capitale sarroise pourrait ainsi nettement gagner en attractivité auprès des investisseurs et des professionnels qui manquent aujourd'hui. La Sarre dans son ensemble en profiterait aussi, car l'avenir du Land passe tout simplement par une métropole forte comme Sarrebruck.

InMotion s'est entretenu avec Tobias Raab, sur le repositionnement de la ville dans des domaines d'avenir comme le développement de la fibre optique, le réseau radio LoRaWAN ou le Smart City. Juriste de formation est depuis août dernier en charge de l'économie, de la numérisation et des affaires sociales de la capitale du Land. À 38 ans, il apporte son expérience municipale en tant qu'ancien membre du parti FDP et conseiller du district de Dudweiler.

Les villes développent la connectivité et le digital. Comment se positionne Sarrebruck dans ces domaines ?

Dans le cadre du programme de soutien

Smart Cities, nous pourrions recevoir 17 millions d'euros durant sept ans, en vue de développer et de mettre en œuvre une stratégie digitale. Nous espérons une décision positive du ministère fédéral de l'Intérieur cet été sur le sujet. Après deux candidatures infructueuses, nous adoptons cette fois une autre approche plutôt non conventionnelle. Nous voulons créer une plateforme ouverte aux technologies intelligentes et attirer ainsi les start-ups. Pour ce faire, nous y intégrons nos instituts de recherche présents sur le campus ainsi que les universités sarroises et nous regardons aussi du côté de la France et du Luxembourg. Actuellement, il y a déjà de nombreuses start-ups très intéressantes dans notre région que nous devons connecter davantage. À la mi-mars 2021, nous avons présenté notre candidature pour ce programme de soutien.



Tobias Raab,
en charge de l'économie, de la numérisation
et des affaires sociales de Sarrebruck

tissements réalisés au sein de l'Université de la Sarre, de la Hochschule für Technik und Wirtschaft (l'Université technique et d'économie), ainsi qu'à la construction de la Chambre des Métiers fournissent là aussi une impulsion supplémentaire.

Comment se passe le développement de quartiers urbains et de zones d'activités de Sarrebruck ?

Le plan d'urbanisme de l'ancienne Saarmesse a été adopté et le terrain a été cédé. À l'heure actuelle, ce dernier héberge le centre de tests et de vaccinations COVID, mais j'espère que cela fera très bientôt partie du passé. Nous avons des contacts très étroits avec son nouveau propriétaire, la famille Reichenberger, pour la commercialisation future du terrain, qui doit s'appeler « Am Schanzenberg ».

Dans le quartier Osthafen de Sarrebruck, les choses bougent aussi. Ainsi, nous poursuivons d'intenses discussions avec l'avocat Abel, l'administrateur judiciaire de l'ancienne fonderie Halberg-Guss, pour la revitalisation et l'utilisation du site industriel. Un autre grand projet est certainement le développement de la Metzger Straße, dans le quartier Ouest de la ville. L'objectif est de créer un nouvel espace de vie, composé de résidences et de cellules commerciales, un projet qui ne se fera pas du jour au lendemain. À l'avenir, Sarrebruck aura besoin de zones attrayantes pour faire venir des investisseurs potentiels. Pour cela nous devons parfois faire preuve de courage pour lancer des projets et mettre en place de nouvelles choses qui ne suscitent pas immédiatement l'enthousiasme de toutes les parties prenantes. Dans la pratique, c'est plus facile à dire qu'à faire. Mais nous devons réussir à convaincre les gens et à les rallier à nous, car il s'agit du développement et de l'avenir de notre ville.

En fin de compte, nous devons lutter ensemble pour attirer les investissements et favoriser l'implantation de nouvelles activités et coopérer avec les investisseurs dans un esprit de confiance et dans une démarche orientée services.

En bref, comment allez-vous convaincre les jeunes de rester à Sarrebruck ?

Nous avons des secteurs d'avenir avec des emplois très intéressants dans la recherche et au sein des entreprises. Sarrebruck est une ville ouverte et internationale. Que ce soit à Sarrebruck et dans toute la Sarre, nous avons une qualité de vie que d'autres régions nous envient. Si cela n'est pas une raison valable...

Certaines conditions digitales techniques sont nécessaires pour le développement de la ville connectée. Qu'est-ce que le réseau radio LoRaWAN ?

Un réseau LoRaWAN à grande échelle est déjà déployé et actif dans la zone urbaine. Il permet par exemple de transmettre des données sur l'énergie, l'eau, le climat, l'air ambiant mais aussi de contrôle, relevées dans les bâtiments de la ville et des services municipaux. Dans le contexte actuel de la pandémie de Corona, la surveillance du CO₂ dans les écoles est particulièrement importante. Le réseau est actuellement étendu vers Völklingen. L'objectif est de lancer d'autres applications et produits. Comparé à d'autres technologies LoRaWAN est peu coûteux. Il peut être développé et utilisé là où d'autres solutions de technologie sans fil ne sont pas disponibles.

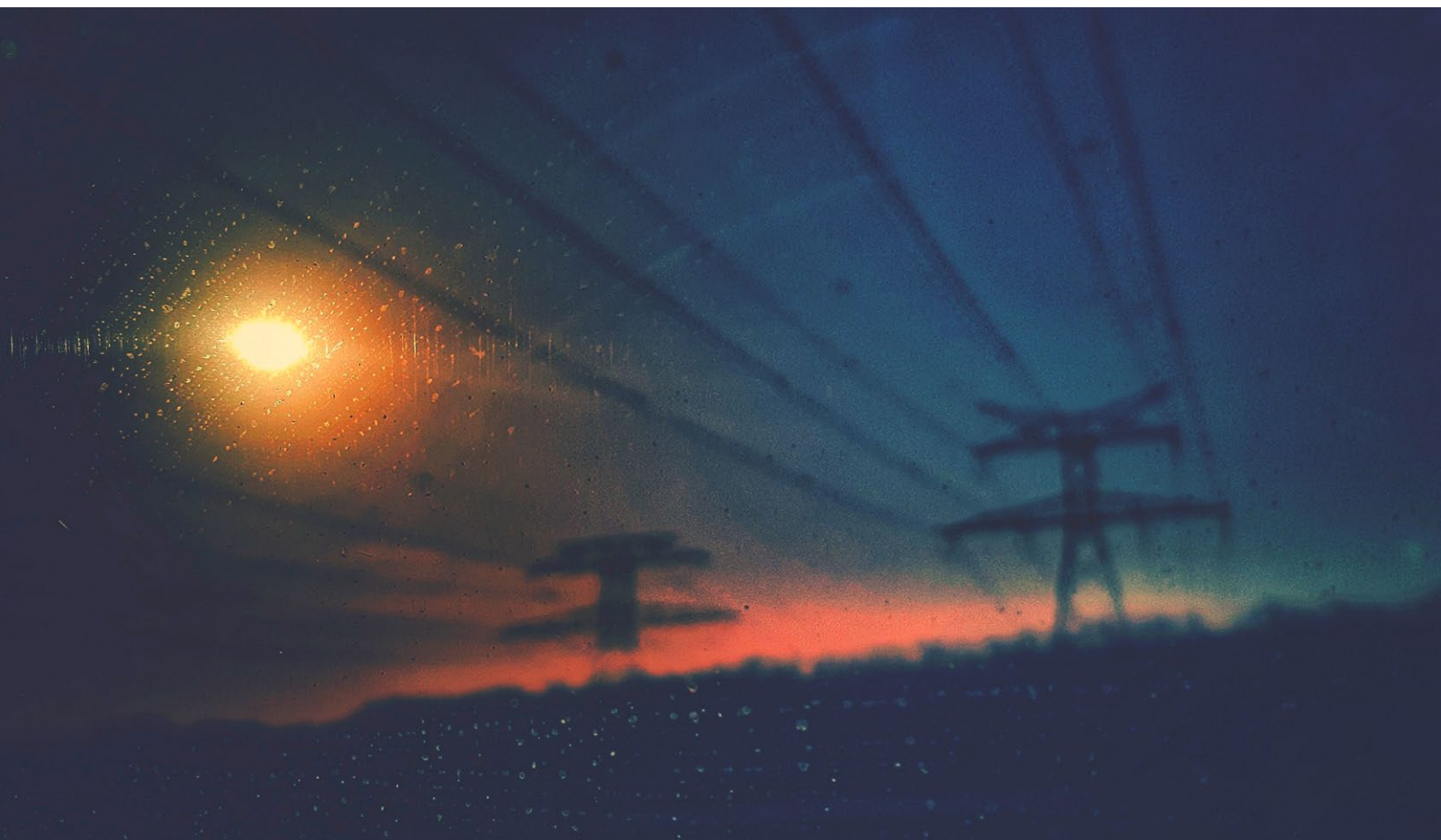
Et qu'en est-il du déploiement du haut débit ?

Le développement de l'infrastructure en fibre optique avec une bande passante d'au moins 50 Mbit/s. pour l'Internet à

haut débit a déjà été réalisé et achevé avec succès, conformément aux exigences du syndicat communal eGO-Saar. Il s'agit maintenant de créer les conditions nécessaires à l'extension de la fibre optique FTTH (cf. page 17) jusqu'à l'utilisateur et à l'extension de la 5G. Nous sommes heureux de collaborer avec des entreprises régionales comme VSE NET, afin que la création de valeur importante reste dans le Land.

Quels sont les projets stratégiques de développement et de construction prévus pour les prochaines années ?

La ville et la fédération régionale travaillent main dans la main à la stratégie touristique du Land. Dans ce contexte, la modernisation et l'extension du Centre des Congrès ainsi que l'ouverture d'un bureau de conventions sont importantes. Ce projet ne doit pas être confondu avec celui de la nouvelle salle des fêtes. Pour la construction d'une nouvelle Saarlandhalle, le Land a commandé une étude de faisabilité dont les résultats ainsi que la question de l'implantation seront présentés sous peu. Il ne doit pas y avoir de concurrence entre Sarrebruck et la Sarre. Mais la métropole de Sarrebruck, qui compte à elle seule plus de 330.000 habitants, offre une forte attractivité. Sarrebruck serait donc le meilleur choix pour l'implantation d'une salle d'événements nouvelle et moderne. Dans le même temps, cela renforcerait la capitale du Land face à la concurrence de villes telles que Metz, Nancy, Luxembourg, Trèves, Mannheim ou Kaiserslautern. Nous nous engageons à ce que les inves-



Les infrastructures critiques sous surveillance

VSE NET devient un prestataire de services pour la mise en place sur l'ensemble du territoire sarrois d'un réseau radio de 450 MHz qui reste opérationnel et fiable, même en cas de panne ou de blackout. Selon une décision de l'Agence fédérale des réseaux (Bundesnetzagentur) le réseau, qui était auparavant le réseau radio C, sera mis à la disposition principalement de l'industrie de l'énergie. Basé à Cologne, 450connect GmbH est le seul opérateur allemand des fréquences 450 MHz. L'objectif est de construire un réseau de téléphonie mobile performant à l'échelle nationale dédié au déploiement de la digitalisation des industries allemandes de l'énergie et de l'eau ainsi qu'à d'autres infrastructures critiques.

En Sarre, le développement du réseau de 450 MHz devrait être bientôt lancé sous la direction de VSE NET. Une infrastructure de communications performante, sûre et

toujours accessible est une condition technique importante pour la mise en réseau numérique des producteurs décentralisés d'énergie. En 2019, VSE NET a réalisé le premier projet de ce type avec succès dans la commune de Freisen, dans le cadre du programme de recherche Designetz.

Applications multiples

Ce réseau radio est une étape importante dans la transition énergétique. Une connectivité numérique est en effet nécessaire pour que les nombreux producteurs d'énergie décentralisés puissent travailler ensemble et garantir une alimentation électrique sûre. C'est le seul moyen de concilier la fluctuation de la production d'électricité solaire et éolienne avec celle de la demande en électricité. L'infrastructure de communications doit pour cela être performante. Aussi, la plage de fréquences radioélectriques de la bande de

450 MHz est considérée comme parfaitement appropriée.

Dans les domaines de la basse et moyenne tension également, les gestionnaires de réseau cherchent à mettre en place un réseau de communication sûr et stable. Ici aussi, l'utilisation de la bande de 450 MHz est considérée comme judicieuse. Les cas d'application sont multiples. Le réseau radio est destiné à assurer le raccordement et l'intégration au réseau des centrales de production décentralisées, garantir une utilisation sécurisée et améliorer la disponibilité des services du réseau de télécommunications. La communication basée sur les compteurs intelligents est un autre domaine d'application pour les services radio. La disponibilité est de même pertinente en cas de rupture d'approvisionnement. Car dans ce cas par exemple, les services des réseaux publics de télécommunications ne sont pas disponibles.



Lancement de l'extension FTTH à Püttlingen

Focus sur les avancées de la fibre optique en Sarre

La digitalisation de la Sarre franchit une nouvelle étape, avec l'extension de la connexion Internet de type FTTH (Fiber To The Home) à l'exemple de Püttlingen. Depuis fin avril 2021, tous les foyers de la commune sarroise peuvent se raccorder directement au réseau en fibre optique de VSE NET, via un port de fibre optique jusqu'au bâtiment et bénéficier ainsi de l'un des produits haut débit d'énergis. Comme par le passé, VSE NET assure également l'exploitation des réseaux de fibre optique et la commercialisation des produits d'énergis. De même, VSE NET poursuit son initiative FTTH dans les zones industrielles sarroises. Le raccordement en fibre optique est conditionné par la rentabilité économique ou l'intérêt suffisant des entreprises locales.

Lors de leur rencontre avec le Préfet de

la Sarre Tobias Hans, les deux directeurs d'énergis, Michael Dewald et Dieter Schäfer, ainsi que le fondé de pouvoir Jochen Strobel, ont présenté la planification du réseau FTTH du groupe VSE en Sarre. Outre Püttlingen, d'autres localités suivront : « dans les mois à venir, nous voulons également proposer à d'autres communes sarroises de poursuivre avec VSE NET le développement de la fibre optique », a déclaré Michael Dewald. Le projet sera financé sans impôts.

Tobias Hans s'est félicité de l'initiative du groupe VSE, qui dès 2017 avait proposé à l'association régionale de Sarrebruck un Internet haut débit d'au moins 50 Mbit/s pour tous les ménages d'ici la fin de 2018, dans le cadre du projet eGo-Sarre. Par ailleurs, VSE NET a remporté le marché pour la mise en place du réseau national de données à la suite d'un appel d'offres européen. « Les entreprises du groupe VSE

montrent qu'elles attachent une grande importance à la digitalisation de la Sarre. Cela soutient le processus de stratégie gigabit du gouvernement du Land et constitue un élément important pour faire de la Sarre une région digitale en Allemagne. Il s'agit à présent de préparer avec les municipalités la voie à d'autres projets en fibre optique. Avec des conditions-cadres optimales pour le déploiement rapide de la fibre optique en Sarre, nous jetons les bases de notre avenir numérique ».



Portrait client

La connectivité au service de la climatisation industrielle

Situé dans un hameau à l'Est du Luxembourg le spécialiste de la climatisation industrielle a fait appel à cegecom en 2018 pour installer une connexion Internet haut débit.



La société

Fondée en 2008 et basée à Freckeisen (Luxembourg), Aquinnotec SARL est spécialisée dans les systèmes de chauffage et de climatisation suspendus de bureaux et d'infrastructures industrielles.

Ses prestations comprennent : le conseil, le calcul des besoins et la planification, la détermination et la collecte des données de performance, l'exécution et la mise en service ainsi que la vérification et la certification des installations. Parmi ses

clients l'entreprise compte des institutions financières, des hôpitaux ainsi que des centres médicaux, des groupes énergétiques et industriels et parfois des particuliers.

Une dizaine de personnes travaillent au siège même, des dessinateurs, des ingénieurs ainsi que le personnel administratif. La firme compte également une quarantaine de personnes en continuuel déplacement sur les nombreux chantiers, aux quatre coins du Luxembourg.



Sonja Eichler : assistante de direction d'Aquinnotec.



Exemples de systèmes de chauffage et de climatisation innovants (photos de gauche)

« Sans cette solution de fibre optique, nous aurions dû certainement délocaliser notre site »



Le besoin

Située dans un hameau à l'Est du Luxembourg, la société avait besoin d'urgence d'une connexion Internet haut débit et fiable pour mener à bien ses activités. « Nous échangeons beaucoup de documents (des plans, des informations sur les différents chantiers, etc.) via WeTransfer, entre notre siège, les techniciens et les commerciaux en déplacement, ainsi qu'avec nos clients. De plus, nos dessinateurs travaillent avec AutoCAD et sont donc en permanence connectés sur Internet » détaille Sonja Eichler, l'assistante du directeur d'Aquinnotec. « La vitesse de téléchargement était beaucoup trop lente; nous ne pouvions plus travailler de cette façon ».

En 2018, sur recommandation de son prestataire informatique, la société s'adresse à cegecom, qui a immédiatement répondu présent et a proposé rapidement une solution.



La solution

L'opérateur alternatif de télécommunications au Grand-Duché et dans la Grande Région a alors proposé une connexion de fibre optique, avec la pose en terre de câbles sur 600 mètres, directement jusqu'au bâtiment. « Il nous a toutefois fallu attendre presque un an, pour obtenir toutes les autorisations administratives nécessaires et commencer les travaux, avec l'aide précieuse du personnel de la municipalité de Waldbillig qui nous a accompagné dans cette démarche » se souvient Mme Eichler.

cegecom a également raccordé l'infrastructure téléphonique du client sur le réseau de connectivité de ce dernier. « Sans cette solution de fibre optique, nous aurions dû certainement délocaliser notre site, car la perte de temps aurait été trop dommageable pour nos activités » estime cette Sonja Eichler.

Désormais, les connexions s'effectuent quasi instantanément et les collaborateurs de la société ne déplorent plus de temps de latences interminables. Même de chez eux, en période de home office, ils peuvent sans soucis se connecter au serveur et télécharger leurs applications et les données en quasi-temps réel. Pour les éventuels problèmes de connexion, Sonja Eichler sait qu'elle peut compter sur cegecom : « En cas de panne ou de ralentissement, ce qui arrive très rarement, j'appelle le service dédié, qui détectera immédiatement l'origine de la panne et effectuera rapidement les nécessaires correctifs ».



Pour plus d'informations :
www.aquinnotec.de



Portrait client

natif.ai donne des ailes au traitement de documents

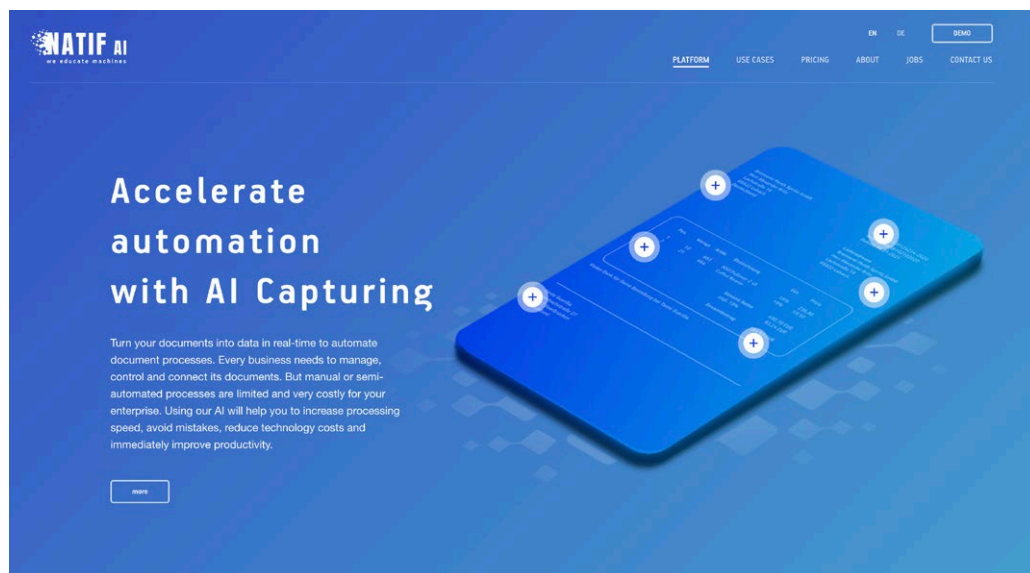
Apprendre à lire aux systèmes informatiques

La toute jeune start-up natif.ai est en plein essor. Grâce à l'Intelligence Artificielle (IA), l'entreprise high-tech franco-allemande de Sarrebruck enseigne la lecture aux systèmes informatiques des entreprises. Un véritable bond en avant dans le traitement des documents de nombreuses sociétés, qui peuvent ainsi économiser beaucoup d'argent, en utilisant la technologie de l'IA.

Un potentiel d'avenir qui a l'année dernière suscité un vif intérêt chez l'investisseur berlinois 468 Capital. L'investisseur expérimenté, dont l'activité s'étend jusqu'à la Silicon Valley, participe au financement à sept chiffres du projet natif.ai. Un second coup de pouce après la participation financière obtenue auprès du High-Tech-Gründerfonds.

Le projet d'affaires est décidément futuriste. Lancée depuis le campus universitaire de la Sarre, la spin-off du centre allemand de recherche sur l'Intelligence Artificielle (Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz) fait la grandeur de la coopération franco-allemande. Cette initiative sans précédent en Europe, compte désormais 25 employés.

Les fondateurs de natif.ai
(à partir de la gauche):
Johannes Korves, Manuel Zapp,
Bérenger Laurent et
Christophe Hocquet.



natif.ai : des techniques numériques aux techniques cognitives

L'idée sous-jacente de natif.ai enthousiasme désormais un certain nombre de clients en Allemagne et en France. « Il y aura une transition entre les entreprises numériques et les entreprises cognitives », explique Manuel Zapp le directeur technique et un des quatre co-fondateurs de la start-up. Alors que les processus analogiques sont de plus en plus automatisés et numérisés dans la vie quotidienne, l'Intelligence Artificielle prend en charge une grande partie des tâches simples. On passe de la saisie automatique à la compréhension automatisée du contenu des documents commerciaux.

natif.ai voit dans le traitement cognitif de documents comme les factures un potentiel énorme de croissance pour les entreprises. Si un employé à temps plein traite environ 6.000 factures par an, l'IA sait le faire en moins d'une heure. En raison de la pression sur les coûts, la Covid a d'ailleurs accéléré le processus, poursuit M. Zapp. Les entreprises qui misent déjà sur cette technique cognitive peuvent réaffecter leurs employés à de nouvelles tâches créatives et productives. « Notre technologie simplifie le travail humain et le libère des tâches répétitives ». Autre avantage : les erreurs et les anomalies sont considérablement réduites.



Un besoin important en protection des données

La protection des données a toujours joué un rôle très important dans le traitement des différents documents commerciaux, qu'ils soient analogiques, numériques ou cognitifs. Les clients de natif.ai doivent recevoir l'absolue garantie que leurs données et documents ne tomberont jamais entre de mauvaises mains. Fondamentalement, il est donc évident de choisir pour ses données un datacenter proche et ultramoderne. En effet, celui-ci peut à la fois assurer les niveaux de sécurité les plus élevés dans le traitement des données hautement sensibles, offrir une disponibilité 24/24 heures aux personnes autorisées, et appliquer des techniques conformes aux exigences légales les plus récentes, et au droit allemand en vigueur dans ce domaine, un point très important pour de nombreux clients.



La solution : le datacenter de VSE NET

Des raisons techniques et opérationnelles plaident en faveur du datacenter de VSE NET basé à Saarwellingen. Techniquement, parce que la plateforme « Deep-OCR », développée par natif.ai et opérant via sa propre infrastructure, se trouve justement sur ce même site de VSE NET ; opérationnelles aussi, parce que le datacenter est très sûr en termes de protection des données et est rapidement accessible.

Un partenariat très prometteur, car les deux entreprises se développent sur des marchés porteurs. La fibre optique, les datacenters et la technologie du cloud d'une part, le traitement cognitif des documents, au sein notamment des secteurs de la finance, de l'assurance, de l'énergie, de l'industrie et autres. Le tout forme un véritable potentiel d'avenir made in Saarland !

« natif.ai a opté pour le puissant partenaire régional VSE NET, car il répond à nos exigences techniques et opérationnelles et fournit le service correspondant »



Pour plus d'informations :
simon.hartz@vsenet.de
www.natif.ai



Portrait client

Thierry Kohnen

Un partenariat fondé sur des valeurs communes

FKP Services SA

Fin 2018, la fiduciaire FKP fait appel à cegecom afin de basculer sa connectivité vers la fibre optique et la doter d'une ligne redondante pour ses trois sites luxembourgeois.



La société

Fondée en 2006, la fiduciaire FKP qui compte aujourd'hui 29 personnes, est spécialisée dans l'expertise comptable, le conseil fiscal et l'audit, au Grand-Duché et à Francorchamps (Belgique).

Ses métiers reposent sur quatre grands piliers :

- Services fiscaux (préparation, dépôt des déclarations d'impôts des personnes physiques et morales, déclarations TVA, communications avec les autorités fiscales, ...);
- Services administratifs (préparation des conseils d'administration, des assemblées générales ordinaires et extraordinaires, dépôt et publication des comptes annuels, ...);
- Etablissement d'une activité/société au Luxembourg (support à la constitution de la société, coordinations avec les notaires, banques, immatriculation TVA, ...);
- Comptabilité et suivi (rapport de gestion, projet de comptes annuels, calcul des salaires, ...)

Outre son siège de Luxembourg-Ville, FKP Services compte deux autres bureaux, à Weiswampach (créé en 2012) et à Steinfort (fondé en février 2020), en charge essentiellement des sociétés opérationnelles locales.



Le besoin

Pour sa connectivité, Thierry Kohnen, le fondateur de la fiduciaire, souhaitait se doter d'une infrastructure fibre optique en remplacement de l'installation analogique, et la doter d'une ligne redondante reliant ses trois bureaux à ses serveurs.

Avec son co-actionnaire Thierry Derochette, ils décident fin 2018 de faire appel à cegecom pour le projet. Un choix motivé par des valeurs communes comme « la compréhension des besoins, la qualité des services qui s'adaptent aux attentes des clients, un partenariat de proximité, mais aussi la maîtrise des coûts » détaille M. Kohnen. « Ce partage de valeurs est fondamental pour assurer une relation de confiance à long terme ».



La solution

En quelques jours, le fournisseur alternatif de télécommunications a répondu présent et a connecté les bureaux de Weiswampach et de Steinfort, avec une solution évolutive et adaptée aux besoins de FKP Services.

Bientôt, le siège de Luxembourg-ville sera lui aussi relié à la fibre optique, en remplacement de l'actuelle connexion analogique.

Outre le service de connectivité, cegecom s'occupe de l'ajout de nouvelles lignes téléphoniques pour le compte de FKP. Ainsi les services de télécommunications sont gérés à 100% par cegecom.

Pour les services de support, la fiduciaire fait appel au fournisseur de télécommunications et à son service de ticketing centralisé, afin d'obtenir des réponses rapides et professionnelles.

Dans la relation de partenariat, M. Kohnen apprécie tout particulièrement la réactivité et le service de cegecom : « L'important pour moi est de garder ce contact humain et de travailler ensemble à long terme ».

« L'important pour moi est de garder ce contact humain et de travailler ensemble à long terme »



Pour plus d'informations :
www.fkp.lu



Frank Feder, nouveau directeur du service commercial et marketing du groupe artelis

La digitalisation du service commercial, clé de croissance accrue

Le cours : croissance dans toute l'Allemagne. La position : une approche structurée du marché. Le mot d'ordre : devenir le partenaire du futur modèle d'affaires économique de nos clients. Le « nouveau » capitaine à bord du navire artelis prend la barre et déploie les voiles toutes grandes au vent, convaincu avec l'ensemble de l'équipage de pouvoir enthousiasmer les clients de VSE NET et de cegecom au sujet de la digitalisation.

Frank Feder considère VSE NET comme un véritable joyau doté d'un grand potentiel de développement dans les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), que les clients ne voudront plus manquer à l'avenir, et comme un partenaire sur un pied d'égalité dans la transformation numérique.

InMotion a rencontré le nouveau professionnel du service commercial, pour savoir comment artelis s'est lancé dans la digitalisation avec VSE NET et cegecom.

En février dernier, Frank Feder a pris la direction du service commercial et marketing du groupe artelis. Âgé de 57 ans, il compte plus de 25 ans d'expérience au sein de l'écosystème TIC. Il était auparavant responsable de

la distribution chez Thomas-Krenn AG à Freyung, l'un des principaux fournisseurs de solutions pour matériel informatique et infrastructures. Avant cela, il a occupé des fonctions de vente au sein du groupe Telefónica Deutschland, de Vodafone et d'Arcor. Enfant de la Ruhr, il a étudié la Technologie de l'Information et l'économie d'entreprise. Il vit aujourd'hui à Francfort et en Sarre.

Monsieur Feder, qu'est-ce qui vous a poussé à relever un nouveau défi en Sarre ?

Après avoir travaillé pendant de nombreuses années dans de grands groupes, j'ai en 2018 délibérément choisi de rejoindre des entreprises de taille moyenne. Celles-ci se caractérisent en effet par des circuits de décision courts, davantage de dynamisme et de rapidité. Par principe, j'aime le changement ; non pas pour lui-même, mais par volonté de grandir. Et VSE NET recèle ce potentiel. Bien connecté dans la région, il croît déjà avec succès en Allemagne dans différents segments du métier. La croissance est la direction qu'il faut suivre à l'avenir. Et la motivation y est bien présente pour y prendre part.

Quels seront les éléments clés futurs de la commercialisation ?

Toute la société impacte la distribution et la vente. Qu'il s'agisse de la gestion des produits, des technologies utilisées, de service client et bien sûr de la commercialisation-même.

La structure et la culture sont pour moi les deux conditions cruciales pour réussir. Nous avons besoin d'une position claire sur le marché : en tant que partenaire, VSE NET aide ses clients à maîtriser la digitalisation, qu'il s'agisse des grandes, moyennes et petites entreprises, des communes ou encore des services techniques municipaux. Nous devons structurer encore plus nos produits et services, et démontrer aux clients que nous pouvons fournir plus que de la bande passante par exemple. Et nous avons besoin d'une commercialisation structurée à travers tous les canaux de ventes. Avec cette approche multi-canal, je veux parler de la distribution en ligne par exemple via les réseaux sociaux comme Facebook, Xing ou LinkedIn, ainsi que de la vente directe (B2B) et indirecte. Le client veut accéder à tous ces canaux, et nous devons alimenter chacune de ces interfaces spécifiques avec les mêmes informations. C'est là que se situent les défis de la distribution digitale. L'automatisation de nos propres processus est donc là une condition importante.



Et où réside l'humain dans tout cela ?

Initier la transformation digitale et la mettre en place est une chose ; mais la mener à bien avec succès en est une autre. Pour cela, il faut des collaborateur(ice)s avec des compétences différentes. Notre collaboration doit être marquée par l'ouverture, la modernité, le courage, l'agilité, la confiance et par l'esprit d'équipe. Cette culture porteuse de valeurs fait le succès de l'entreprise. Si les équipes ne restent pas unies et ne performant pas, nos concurrents nous couperont tout simplement l'herbe sous le pied et nous dévierons du chemin de la croissance. La croissance, est toujours liée à l'humain. Et là aussi, nous allons systématiquement renforcer les équipes, que ce soit dans le marketing, dans le secteur des marques blanches ou dans le service client.

Qu'est-ce qui motive les clients et quelles tendances perçoit-on ?

La digitalisation s'inscrit depuis longtemps dans tous les secteurs sociétaux et économiques. Cela se reflète également dans la demande sans cesse croissante de bandes passantes accrues. À elle seule, la pandémie a fait augmenter de manière exorbitante le télétravail, ce qui était difficilement concevable il y a un peu plus d'un an. Les tendances vont et viennent, mais toujours plus vite. Chez bon nombre d'entreprises, la concentration sur le cœur de métier, la visibilité du marché et l'orientation vers la satisfaction clients sont des évolutions clairement identifiables. Les entreprises ont besoin de partenariats avec des prestataires de services appropriés, qui peuvent par exemple intégralement gérer les TIC pour eux. C'est une opportunité que VSE NET et cegecom devraient saisir. Pour nos clients, nous

développons leur modèle économique du futur, dans le domaine des TIC. Qu'il s'agisse de la technologie cloud avec les services correspondants, de la mise en réseau de l'infrastructure TIC, de la virtualisation de l'environnement des serveurs dans les datacenters, des installations téléphoniques virtuelles, de la vidéoconférence ou d'une bande passante élargie pour l'Internet haut débit et pour les services voix avancés, nous nous considérons comme un partenaire compétent des entreprises dans le domaine des TIC. Cela vaut bien entendu aussi pour les administrations publiques communales et nationales ou pour le secteur de la Santé. Les clients ressentiront les avantages de la digitalisation et la vivront comme une partie de la culture et non comme une simple technologie. VSE NET et cegecom doivent donc continuer à se démarquer du nombre croissant de prestataires de services, afin de rester un partenaire juste et confiant auprès des clients.

Où voyez-vous les plus grandes opportunités de croissance ?

La technologie cloud est en hausse. L'IT et les télécom deviennent de plus en plus indispensables. Notre stratégie de croissance est donc clairement orientée dans ce sens. Nous voulons également professionnaliser davantage le secteur de la fibre optique. À cela s'ajoute l'activité de marque blanche, qui est importante pour nous, et dans laquelle nous voulons nous présenter comme un partenaire de service intégral. Je vois dans notre intégration au sein du groupe E.ON une grande opportunité de croissance. Les succès rencontrés dans l'Est de l'Allemagne et dans les régions Hunsrück, Eifel et Nahe parlent déjà d'eux-mêmes.

VSE NET en Allemagne, cegecom au Luxembourg sont deux marchés différents. Comment cela fonctionne-t-il sous un même toit ?

Les marchés, la langue et les mentalités diffèrent fortement. C'est pourquoi les différents services des ventes sur place, sont les mieux placés pour gérer ces points. Cependant, il est important pour nous de créer des synergies, par exemple dans le développement de produits, par des campagnes communes, car la coopération transfrontalière dans notre Grande Région crée un certain attrait. Les clients qui opèrent dans les deux pays peuvent à travers nous en tirer profit.



Aline Kurz

Des diplômées d'école de commerce à la rencontre de la technologie

L'association gagnante-gagnante

Dans un monde purement technologique, il faut savoir se projeter et prendre en compte les impératifs commerciaux, lorsque l'on compte susciter l'intérêt pour des produits techniques très complexes.

Aline Kurz et Anika Löw sont chargées de la gestion des produits chez VSE NET. Depuis le site de Völklingen-Geislautern, elles s'occupent des produits innovants à l'attention des clients privés et des partenaires en marque blanche. Si du point de vue organisationnel, la gestion des produits est ratta-

chée au département commercial, les deux femmes collaborent étroitement avec les services techniques de VSE NET. Elles ne connaissent pas de réticence au fait d'évoluer dans un monde technologique essentiellement masculin. Au contraire, leurs masters en gestion d'entreprise en poche, elles étaient enthousiastes à l'idée de rejoindre une entreprise dans le domaine technique et elles ont rapidement trouvé leur place au sein du prestataire de télécommunications VSE NET.



« Oser c'est gagner. Dans le monde de la technologie, des métiers passionnants attendent les femmes. »

Des compétences complémentaires

Après avoir répondu à une annonce d'emploi de VSE NET, Anika Löw a rejoint la société il y a plus de trois ans, tandis qu'Aline Kurz a rejoint l'aventure au début de cette année. Les deux femmes sont diplômées de la Hochschule für Technik und Wirtschaft (l'Université technique et d'économie de Sarrebruck), respectivement en marketing (pour Anika) et en management international (pour Aline). Anika

s'est depuis longtemps familiarisée avec le monde technique et est heureuse d'aider sa nouvelle collègue Aline, tout comme ses collègues de VSE NET. Des formations internes pour acquérir des connaissances de base en télécommunications, un Welcome-Day pour les nouveaux collaborateurs, une initiation à la technologie pour les non-techniciens, des initiations à la protection des données et bien plus encore, facilitent l'intégration au sein du groupe. « Avec l'engagement adéquat, la volonté, l'intérêt et le bon programme d'initiation

de VSE NET, on peut très bien s'approprier l'expertise requise » expliquent à l'unisson les deux collaboratrices. Il ne faut pas se décourager quand il s'agit d'aborder la technique en profondeur. Leurs compétences en gestion d'entreprise les aident en outre dans leur domaine d'activité, par exemple lorsqu'il s'agit de déterminer le juste prix des produits ou d'intégrer de nouveaux partenaires en marque blanche. Toutefois, la mise en œuvre des produits dépend bien souvent de la compréhension technique des interlocuteurs, en particulier des partenaires en marque blanche ou des services techniques municipaux, qui eux-mêmes ne viennent pas nécessairement du secteur des télécommunications. « Au niveau de la communication, le fait de venir du secteur de la gestion d'entreprise m'aide à expliquer les faits sur un pied d'égalité » indique Anika Löw. Il en va de même pour la coopération avec d'autres départements. Par exemple, dans le département gestion des produits, d'autres collègues diplômés en technologie de l'information s'occupent des solutions destinées aux clients d'affaires. Ainsi, VSE NET bénéficie à la fois des expertises commerciales et techniques, une situation gagnante-gagnant pour tous. L'association fonctionne donc. La disponibilité de chacun, les échanges constructifs, la structure hiérarchique plate et le bon climat d'entreprise font le reste pour que le travail apporte variété et plaisir.

Anika et Aline adressent ainsi un conseil aux jeunes femmes : après les études de commerce, il suffit de se jeter à l'eau, de ne pas viser uniquement des métiers purement commerciaux et surtout de ne pas se laisser intimider. Avec la sérénité nécessaire et un certain intérêt pour la technologie, le domaine technique offre de belles opportunités aux femmes. Anika et Aline en sont l'exemple parfait et font profiter les clients, partenaires et VSE NET de leur sympathie.



Pour plus d'informations :
aline.kurz@vsenet.de
anika.loew@vsenet.de



Monika Gross

cegecom et VSE NET entités pilotes pour l'automatisation
des activités et processus initié par le groupe E.ON

S/4U : un projet digital à grande échelle

Les entités du groupe artelis, cegecom et VSE NET accélèrent leur transformation numérique à travers la digitalisation de leurs processus et procédures commerciaux dans le domaine des achats, de la facturation, de la comptabilité et du controlling, grâce à S/4HANA, la nouvelle plateforme de SAP.

Dotée de la technologie la plus moderne et des standards de qualité les plus élevés actuellement en vigueur, le nouvel outil remplacera l'ancien système SAP-R/3 de gestion des processus commerciaux.

Initié par le groupe E.ON et déployé au sein de ses 350 sociétés, le projet digital intitulé S/4U a été lancé en décembre 2020. cegecom et VSE NET, ont été désignés comme entités pilotes du projet.

La plateforme devrait être déployée successivement au sein des autres sociétés du groupe E.ON d'ici 2027. Concrètement, cela présente de nombreux avantages grâce à des interfaces graphiques intuitives qui facilitent l'utilisation, de meilleures performances et l'utilisation des dernières technologies.

Si l'objectif est de standardiser les activités et pratiques au niveau du groupe, l'infrastructure prendra toutefois en compte les exigences réglementaires légales et fiscales, nationales et locales, notamment pour les ordres de paiement ou pour l'audit comptable spécifiques au Luxembourg.

Plus performante et plus durable

Par ailleurs, bon nombre d'applications et d'interfaces, que les sociétés ont développé au fil du temps pour leurs propres besoins, devraient ainsi disparaître, pour laisser place à une architecture unifiée, homogène et accessibles par toutes les entités du groupe.

Selon Monika Gross, fondée de pouvoir et Head of Accounting au sein du groupe artelis, qui a pu voir son métier ainsi que les processus et procédures évoluer à travers les années, la mise en œuvre du projet S/4U représente une énorme charge supplémentaire pour ses équipes, composées d'une quinzaine de collaborateur(ice)s : le service comptabilité et facturation en Allemagne, ainsi que la comptabilité et le controlling au Luxembourg.

Cependant, la nouvelle plateforme facilite le travail de ses équipes, offre de nombreux avantages durables et représente un véritable pas vers l'avenir.

« S/4HANA nous permettra ainsi d'automatiser les nombreuses tâches que nous opérons manuellement et de réduire ainsi les risques d'erreurs manuelles » se réjouit-elle. « Autre avancée environnementale : la gestion de nos documents tout au long de leur cycle de vie sera désormais entièrement automatisée, ce qui réduira quasiment à néant notre consommation de papier ».

Avec cette application plus « user friendly » et ergonomique, le groupe artelis fait aussi le pari de l'efficacité à grande échelle : « S/4HANA réunira en une seule base de données centralisée toutes les informations, que nous pourrons ainsi consulter et extraire selon une logique plus adaptée à nos besoins comptables, financiers et réglementaires » poursuit Monika Gross.

Grâce à ses fonctionnalités dernier cri, la plateforme permettra à ses équipes de générer plus rapidement des rapports d'activités et d'audit plus précis et plus complets.

« Le projet S/4U nous fournira ainsi un gain de temps inestimable que nous pourrons enfin mettre à profit pour mieux nous concentrer sur nos cœurs de métier et apporter toute notre expertise au service de nos clients, de nos collaborateurs, de nos fournisseurs et partenaires ».

Certes, ces derniers ne seront pas directement impactés par le projet. Toutefois, ils bénéficieront à l'avenir d'un service dédié encore plus proactif et réactif.

Pour les entités du groupe artelis, la digitalisation de ses activités et l'automatisation croissante de ses propres processus d'affaires contribueront à terme à renforcer son rôle de prestataire de services d'importance systémique flexible, coopératif, innovant et proche du client.

Cette transformation digitale permettra également au groupe de proposer de nouvelles solutions de qualité et sur mesure, et ainsi de continuer à participer avec succès à la croissance du marché des télécommunications au Luxembourg et en Allemagne.



Simplifiez vos appels !

communiquer n'a jamais été aussi facile,
que vous soyez à la maison ou au bureau.

Découvrez **MANAGED COM**

