

Cloud Gaming

Les besoins du client

- > Accéder facilement à un grand nombre de jeux vidéo en ligne sans devoir acheter des consoles et des jeux onéreux
- > 40% de la population suisse consacrent entre une et cinq heures par semaine aux jeux vidéo
- > Les jeux vidéo sont souvent utilisés pour se délasser après une dure journée de travail. L'idée première est d'échapper quelques instants au quotidien ou de passer un agréable moment en famille ou avec des amis. Les clients sont des personnes de tout âge, issues de toutes les catégories sociales
- > Toutefois, les jeux vidéo sont aussi synonymes d'investissements élevés dans des consoles, de dépenses importantes pour l'achat de jeux souvent utilisés pendant quelques semaines seulement, et de la présence d'un énième appareil au salon. Autant d'aspects qui dissuadent de nombreux clients de franchir le pas

L'idée de Swisscom

Les amateurs de jeux vidéo doivent pouvoir continuer de s'adonner à leur passion – toutefois de manière beaucoup plus simple et économique!

- > Swisscom complète son offre de divertissement Bluewin TV avec la prestation «Games on Demand»
- > Les clients ne doivent plus acheter de consoles de jeu (Xbox360, Playstation 3, Wii, etc.). Ils peuvent jouer au moyen du décodeur (set top box) Swisscom ou d'un petit boîtier de raccordement (micro connector)
- > Les jeux peuvent être loués à la journée, à la semaine ou au mois, ce qui permet d'éviter les coûts élevés d'acquisition de nouveaux jeux
- > La solution «Games on Demand» ouvre la voie à des ventes croisées très intéressantes entre les films les plus en vogue et les jeux vidéo correspondants (p. ex. Harry Potter). Il en résulte de nouvelles opportunités de commercialisation pour l'industrie du film et du jeu. Pour sa part, le client se voit proposer des offres d'un genre nouveau

Conclusion

Avec son offre «Games on Demand», Swisscom entend simplifier et améliorer sensiblement l'expérience des clients en matière de jeux vidéo. Les points critiques liés à cet univers (achat de consoles et de jeux, décodeur supplémentaire) sont balayés. En investissant la chaîne de création de valeur représentée par le marché florissant du jeu vidéo, Swisscom s'ouvre de nouvelles perspectives de croissance.

Digital Insurance

Les besoins du client

Enregistrer les données personnelles en toute sécurité et de manière durable!

- > Un nombre croissant de données personnelles sont exclusivement disponibles sur des supports numériques. Leur perte est souvent une catastrophe lorsque des photos, des vidéos, des souvenirs personnels et d'autres documents importants ne peuvent pas être récupérés. Les clients souhaitent disposer d'une solution qui les prémunisse efficacement contre toute perte de données
- > Il existe déjà des solutions sur le marché mais leur mise en œuvre est généralement complexe. De plus, la plupart des technologies disponibles n'offrent pas de protection suffisante contre le vol, les dégâts d'eau et les dommages dus au feu, ou ne permettent pas de faire de sauvegarde automatique
- > Les clients ne sont pas tranquilles tant qu'ils n'ont pas pris de mesures de sécurité adéquates
- > Les personnes concernées souhaitent confier leurs données à des partenaires de confiance. De nombreuses solutions de sauvegarde en ligne sont par conséquent écartées d'emblée

L'idée de Swisscom

Une sauvegarde en ligne toute simple!

- > Un logiciel simple installé sur l'ordinateur du client assure la sécurité des données personnelles, qui sont sauvegardées sur le réseau de Swisscom. Une solution idéale en cas de vol, de dégâts d'eau ou de dommages dus au feu
- > Sauvegarde automatique à intervalles réguliers. En cas de perte de données sur l'ordinateur du client ou de changement d'appareil, les données sauvegardées sont récupérées très facilement
- > Swisscom prévoit une mémoire en ligne à partir de 10 Go. Seront également proposées des solutions avec espace mémoire illimité ainsi que des solutions à l'intention des familles et des utilisateurs multiples
- > Swisscom est un prestataire digne de confiance. La commercialisation du produit est assurée par des partenaires travaillant dans le domaine des assurances, qui peuvent par exemple l'intégrer à leur assurance inventaire du ménage

Conclusion

Fondée sur une technologie de réseau éprouvée, la mémoire en ligne de Swisscom représente avant tout une innovation du point de vue du modèle commercial. Les points forts de deux partenaires (confiance et compétence technologique) sont exploités afin de conférer une dimension nouvelle à la mémoire en ligne traditionnelle.

Factsheet

eReading

Les besoins du client

Espresso et journal, chaise longue et lecture de vacances, table de travail et ouvrage pratique: la lecture accompagne mon quotidien et me procure une grande joie. D'après les indicateurs du marché, je consacre tout juste 70 minutes de ma journée à la lecture des journaux, des revues et des livres, une activité qui vaut statistiquement plus de 700 francs dans mon budget annuel. J'en suis bien content, mais la vérité, c'est que je suis toujours par monts et par vaux, je manque malheureusement souvent la date de ramassage des vieux journaux et, en vacances, je trimbale avec moi plusieurs livres épais qui remplissent ma valise. Je souhaiterais disposer d'une solution qui me permette d'accéder facilement à mes journaux, à mes revues et à mes livres quand et où je le veux.

L'idée est la suivante

Les principales maisons de presse suisses, Edipresse, le groupe NZZ, Ringier et Tamedia, ainsi que la librairie Orell Füssli et Swisscom travaillent ensemble à une solution, qui

- > offre au marché suisse un eReader permettant de lire électroniquement des journaux, des revues et des livres en toute simplicité
- > propose des contenus suisses
- > fonctionne quel que soit l'appareil utilisé: le client décide s'il souhaite lire les textes sur son ordinateur, son téléphone portable ou un eReader mobile
- > regroupe tous les livres, textes et contributions dans un lieu central et permet d'accéder par voie mobile à ses propres contenus à toute heure et en tout lieu

Conclusion

L'eReader est une remarquable solution suisse, mise au point par les principaux acteurs du secteur des médias et des télécommunications: le client reçoit les contenus qu'il utilise chaque jour, tels que les quotidiens locaux ou les revues suisses. Les partenaires prévoient de lancer un projet pilote en 2010.



Future Working Environment

Les besoins du client

Le poste de travail traditionnel est appelé à perdre de son importance. A l'avenir, il sera possible de travailler depuis presque n'importe où et avec le terminal choisi par l'utilisateur.

Les entreprises et leurs collaborateurs posent toutefois une série d'exigences par rapport au poste de travail de demain:

- > Autonomie: accès à l'environnement de travail depuis presque n'importe où
- > Bien-être: cadre personnalisé même si l'utilisateur ne dispose plus d'un poste de travail fixe
- > Séparation claire entre vie professionnelle et vie privée: de nouveaux services doivent aider à délimiter vie professionnelle et vie privée
- > Economie de coûts: réductions des coûts par poste de travail, frais de déplacement moins élevés, diminution des coûts liés aux ordinateurs par le biais de postes de travail partagés (shared workplaces)
- > Sécurité accrue: il s'agit de maximiser la sécurité des postes de travail et de minimiser les risques de pertes de données critiques

L'idée de Swisscom

Accès depuis n'importe où avec le terminal choisi par l'utilisateur

- > Je n'ai plus besoin de transporter mon ordinateur portable. J'accède en toute sécurité à mes données privées et professionnelles depuis n'importe quel ordinateur connecté à Internet
- > Je ne dois plus installer en local tous les programmes dont j'ai besoin. Je peux y accéder facilement par le biais du navigateur Internet
- > J'ai accès à toutes les applications sur le terminal que je souhaite utiliser (ordinateur portable, PC ou téléphone mobile)
- > Lorsque je suis en déplacement, je souhaite disposer d'un espace de travail tranquille, où je peux téléphoner ou organiser une réunion sans être dérangé. La SWIMP Swisscom Lounge m'offre des «cocoons» (postes de travail individuels tranquilles), des salles de réunion, un équipement informatique approprié (imprimante, scanner, etc.), un «coin café» pour le réseautage ainsi que des applications modernes telles que la vidéoconférence ou des outils de collaboration virtuels

Conclusion

L'environnement de travail de demain sera dominé par les postes de travail virtuels équipés de solutions de vidéoconférence / téléprésence ainsi que d'autres outils permettant une collaboration effective. La disponibilité élevée des réseaux à haut débit (télécommunication fixe et mobile) ouvre la porte à la virtualisation des postes de travail informatiques grâce à des solutions telles que Cloud Computing, SaaS, Thin client Technologie, Remote online collaboration et HD-Conferencing.

Quantenna

Les besoins du client

- > Les raccordements à fibre optique permettront des débits supérieurs à 100 Mbit/s dans un avenir proche
- > Le client disposera de tels débits dans toute la maison sans devoir mobiliser des ressources importantes pour l'installation et le câblage
- > Les signaux de télévision HD (Bluewin TV), gourmands en bande passante, pourront être reçus sans fil par plusieurs décodeurs dans différentes pièces du logement. Par ailleurs, il sera possible de transmettre des émissions enregistrées entre les décodeurs

L'idée de Swisscom

- > Il s'agit de proposer une solution sans fil simple pour la transmission de débits élevés inhouse
- > Une nouvelle technologie sans fil basée sur la norme WLAN IEEE 802.11n est développée avec le concours de la jeune pousse américaine Quantenna
- > Grâce à la combinaison astucieuse de différents concepts de transmission, tels que l'utilisation de plusieurs antennes par appareil (multiple-input multiple-output, MIMO) et l'émission ciblée des signaux en direction du destinataire, cette solution WLAN novatrice est synonyme d'améliorations importantes en termes de couverture et de débit de données
- > Afin de pouvoir atteindre toutes les pièces des appartements et des maisons de grande taille, on utilise de petits appareils permettant de recevoir et de transmettre les signaux (mesh networks)
- > La collaboration avec Quantenna revêt une forme particulière car Swisscom peut intégrer très tôt ses besoins dans le développement de cette solution WLAN et participer activement au projet. Swisscom assume une participation financière dans Quantenna, dont elle est actionnaire

Conclusion

Dans le cadre d'une collaboration étroite avec Quantenna, nous travaillons à l'élaboration d'une solution WLAN répondant aux besoins futurs de nos clients dans le domaine du home networking.

Solar Impulse / Développement durable

Les besoins des clients

Suivre de près une aventure axée sur le développement durable et agir de manière responsable en utilisant des services TIC respectueux de l'environnement!

- > Swisscom sponsorise le projet Solar Impulse à titre de partenaire national de télécommunications. Bertrand Piccard, fondateur de Solar Impulse, et son partenaire André Borschberg entendent réussir l'impossible en 2012: faire le tour du monde à bord d'un avion solaire, sans aucun carburant. La population est impatiente de suivre chaque étape de l'aventure Solar Impulse partout dans le monde
- > Etre connecté en permanence mais aussi agir de manière responsable et contribuer au développement durable
- > Les gens sont de plus en plus conscients de la nécessité de réaliser des économies d'énergie. Les clients se tournent donc vers des appareils moins énergivores comme les décodeurs ou les passerelles domestiques

Les idées de Swisscom

Concevoir un système de communication multimédia de pointe pour l'avion solaire, mettre en œuvre des solutions novatrices permettant de promouvoir les énergies renouvelables et fournir aux utilisateurs finaux des appareils d'une grande efficacité énergétique.

- > Le défi que nous devons relever pour Solar Impulse est de taille: accomplir l'impossible, c'est-à-dire concevoir une installation de 50 watts/28 volts en courant continu ne pesant pas plus de 5 kg, capable d'assurer 24h/24 une communication multimédia partout dans le monde à bord d'un avion solaire volant à quelque 5500 mètres d'altitude
- > Swisscom est l'entreprise qui achète le plus d'énergie solaire et éolienne en Suisse, contribuant ainsi à promouvoir les énergies renouvelables du pays. Pour compléter cet engagement, les apprentis de Swisscom construisent des centrales solaires sur les bâtiments de l'opérateur historique. Cinq d'entre elles sont déjà terminées et d'autres suivront dans les années à venir
- > Notre engagement se traduit également par la commercialisation d'un téléphone portable solaire et notre souci d'étendre la connectivité sans fil
- > Pour augmenter l'efficacité énergétique des appareils destinés aux utilisateurs finaux, nous sommes à la tête d'un mouvement imposant des exigences claires aux fournisseurs. Swisscom a rejoint le groupe de travail de la Home Gateway Initiative (HGI) internationale qui œuvre en faveur de l'efficacité énergétique et est à l'origine de l'indice vert de l'ETNO (European Telecommunications Network Operators) visant à promouvoir l'efficacité énergétique des terminaux à domicile

Conclusion

Grâce au système de communication de Swisscom, le public pourra suivre en continu l'aventure Solar Impulse. L'approche axée sur le développement durable de Solar Impulse s'appliquera également aux produits et services TIC, pour le plus grand avantage de nos clients à long terme!