

# la solution anticonformiste d'un opérateur alternatif

OMEA TELECOM/Virgin Mobile  
innove avec la solution  
de facturation ZSmart Billing

Pour répondre au souhait du premier opérateur mobile  
dégroulé français (full MVNO) de se doter d'un système  
de billing performant à coût modéré, Atos a su trouver la  
formule gagnante en s'associant à l'éditeur chinois ZTESoft.  
Choix judicieux qui offre désormais au groupe  
OMEA TELECOM/Virgin Mobile une réactivité maximale  
face aux évolutions du marché.



« Nous avons apprécié le leadership technique et fonctionnel d'Atos, qui a su construire la solution que nous attendions pour nous accompagner dans l'amélioration continue de notre performance. »

**Dominique Morel,**

Directeur des Systèmes d'Information d'OMEA TELECOM/Virgin Mobile

## Le contexte

### Une croissance à soutenir

Fondé en 2004, OMEA TELECOM s'est rapidement imposé comme l'un des principaux opérateurs sur le marché de la téléphonie mobile en France. Porteur dès l'origine d'un modèle économique différent, OMEA TELECOM mise sur sa culture à la fois entrepreneuriale et anticonformiste pour proposer aux consommateurs des offres compétitives et de qualité. Le groupe commercialise en France quatre marques de téléphonie mobile dont la marque emblématique Virgin Mobile, l'une des plus dynamiques et innovantes du marché. Et pour être en mesure de soutenir sa croissance rapide et ses futures initiatives en toute autonomie et au meilleur coût, le groupe décide fin 2009 de se doter d'un système de facturation - fonction jusque-là externalisée - qui renforce sa réactivité.

[Un client tourné vers l'avenir](#)

## Le challenge

### Optimiser le rapport qualité/prix

La compétitivité tarifaire étant pour OMEA TELECOM un axe fort de différenciation, le coût était un facteur déterminant au moment de choisir la solution. En répondant à l'appel à propositions de l'opérateur via son association avec l'éditeur chinois ZTEsoft, Atos a su trouver la formule gagnante. Alors méconnu en Europe mais aux fonctionnalités riches et prometteuses, l'outil ZSmart Billing de ZTE répond aux attentes du groupe tout en offrant un rapport qualité/prix attractif. Atos, pour sa part, apporte son expertise des télécoms, son expérience des grands projets de transformation, et appuie de sa crédibilité une solution dont il assurera la mise en oeuvre, en se chargeant notamment de la relation avec ZTE. Fin janvier 2010, OMEA TELECOM confie ce projet majeur à cette association novatrice.

[Accélérer la dynamique du progrès](#)

## La solution

### De prestataire à partenaire

Aussitôt, l'équipe Atos se fonde avec pragmatisme et détermination dans l'environnement très dynamique d'OMEA TELECOM, élaborant un cahier des charges précis et réaliste, et mettant en place l'organisation rigoureuse qui va permettre à ZTE d'assurer, en Chine, le paramétrage de la solution dans les délais et avec la qualité requise.

Intégré par Atos au reste du système d'information et dimensionné pour pouvoir gérer de forts volumes de données d'appel (CDR), l'outil couvre l'ensemble des fonctionnalités de billing pour les quatre marques du groupe.

Malgré l'ampleur de la tâche, ces dernières basculent moins d'un an après le lancement du projet - Atos accompagnant les équipes du groupe qui effectuent la délicate migration des données depuis les systèmes antérieurs.

Après avoir transféré à OMEA TELECOM les compétences qui lui permettent d'être autonome sur la solution (et dans sa relation avec ZTE), Atos demeure pour l'opérateur un partenaire très proche, qui l'accompagne désormais dans les grandes évolutions de son SI.

Ainsi, parallèlement au projet billing, Atos a accompagné le groupe dans la préparation de son passage en opérateur mobile dégroupé (full MVNO) et le lancement en avril 2012 de son offre « quadruple play » (4P), deux projets stratégiques majeurs, aux impacts importants en matière de facturation.

[Atos, l'alliance de la technologie et de l'expertise métier](#)

## Les résultats

### Une réactivité décisive face aux évolutions du marché

Fiable et performant, le système accompagne la croissance d'OMEA TELECOM. Et c'est début 2012, alors que le marché des télécoms connaît un profond bouleversement, que l'opérateur tire tout le bénéfice d'une solution réactive : dès le lendemain de l'arrivée d'un nouveau concurrent sur le marché, en janvier, Virgin Mobile ajuste ses tarifs avant de lancer, dix jours plus tard, une nouvelle gamme de forfaits. Capable, grâce à la solution ZTE, d'innover à un rythme extrêmement soutenu, OMEA TELECOM devient dès le mois de mars opérateur mobile dégroupé (full MVNO), puis lance son offre quadruple Play H@PPY4.

[Obtenir des progrès tangibles et durables grâce à la technologie](#)

---

# Écrivez votre propre histoire avec nos business technologists

## À propos d'OMEA TELECOM

Créé en 2004, OMEA TELECOM est une joint venture entre les groupes Virgin, Carphone Warehouse et Finacom. Avec près de deux millions de clients, OMEA TELECOM est aujourd'hui le premier opérateur mobile dégroupé (full-MVNO) du marché français.

Présidé par Geoffroy Roux de Bézieux, OMEA TELECOM commercialise en France, notamment, la marque Virgin Mobile.



**Pour plus d'information :**

Veuillez contacter [fr.directionmarketing@atos.net](mailto:fr.directionmarketing@atos.net)

[atos.net](http://atos.net)

Atos, le logo d'Atos, Atos Consulting & Technology Services, Atos Worldline, Atos Sphere, Atos Cloud, Atos Healthcare (au R-U) et Atos WorldGrid sont des marques déposées enregistrées d'Atos SA. Juin 2011 © 2011 Atos.



Fuentes Mixtas  
Grupo de producto de bosques  
bien gestionados. Fuentes  
controladas y madera o  
fibra reciclada

Cert no. SGG-COC-003973  
[www.fsc.org](http://www.fsc.org)  
©1996 Forest Stewardship Council