

# Colt refond son offre de VoIP: IPBX et services managés

Nouvelle offensive d'un opérateur dans le domaine de la VoIP professionnelle. La nouvelle marotte des entreprises, alléchées par la fonte promise de leurs factures télécoms, suscite toujours plus d'effervescence chez les opérateurs.

Le dernier à dégainer est Colt, l'opérateur britannique propriétaire d'un réseau européen en fibre optique. Le groupe n'est pas un novice dans la VoIP qu'il propose depuis plusieurs années. Mais aujourd'hui, Colt revoit de fond en comble son offre. Ainsi, après s'être concentré sur les solutions Centrex, conçues avec Siemens, l'opérateur change son fusil d'épaule avec une offre d'IPBX managée, développée avec Avaya. Pour adresser les entreprises de 20 à 100 salariés, ce service propose une solution de bout en bout. Il offre les fonctionnalités d'un PBX traditionnel, hébergé en mode mutualisé ou dédié dans les data centers de Colt (ou dans les locaux du client) et managé par l'opérateur. « *Les entreprises, nombreuses à vouloir migrer vers la VoIP, ne veulent pas investir dans des infrastructures coûteuses, ni être pénalisées par l'administration du système* », explique Jean-Yves Charlier, p-dg de Colt. Evidemment, cette configuration permet de réduire drastiquement les coûts de déploiement et d'utilisation (CTO). Tout est géré par l'opérateur, depuis le raccordement, sécurisé, jusqu'à l'administration. Colt met donc l'accent sur la simplicité mais aussi sur les prix. La solution est proposée à un tarif unique: 24,50 euros HT par mois et par poste avec des communications illimitées en local, national et international (pour les 13 pays couverts par l'opérateur). Il faut également ajouter 20 euros par mois pour la location du combiné fourni par Avaya. Une location malheureusement obligatoire. Autre point faible, l'absence des communications mobiles dans le forfait. Le service intègre également la possibilité d'utiliser un 'soft phone' pour passer des appels depuis un ordinateur, ou la possibilité pour un utilisateur d'être joignable sur son numéro de poste quelque soit le site où il se trouve. Une liaison ISDN en backup est également prévue en cas de coupure. Avec cette offre hébergée et managée à moins de 45 euros par mois et par poste, les entreprises de taille moyenne et certains grands comptes pourront être séduits. D'autant plus que la qualité de service de Colt a plutôt bonne réputation. Et les projets de nouveaux services sont plutôt alléchants: vidéo-téléphonie et la convergence fixe-mobile. On peut néanmoins se demander si Colt a définitivement changé de camp. Car l'offre conçue avec Siemens, pourtant présentée il y a peu, semble aujourd'hui 'gelée', sinon suspendue. « *Non* », répond Jean-Yves Charlier, p-dg de l'opérateur. « *Nous pensons toujours que le Centrex est le plus intéressant pour les entreprises. Mais il s'imposera à plus long terme. En attendant, les solutions IPBX sont très demandées par les entreprises, il est donc logique de se focaliser dessus* », explique le très pragmatique CEO de l'opérateur.