

# Mitel étend ses offres Cloud à 40 pays dans le monde

Après Dallas, Berlin et San Diego, Mitel avait choisi Paris comme lieu d'accueil de sa 4<sup>e</sup> conférence Mitel Next, les 18 et 19 octobre derniers, où se sont pressées 1500 personnes environ. Porté par la voix de son président Rich McBee, l'équipementier canadien a rappelé, sur la scène de la Maison de la Mutualité, sa stratégie visant à accompagner les clients vers les Cloud et sa volonté de mettre la mobilité au cœur de ses solutions en favorisant le «*sans couture*» (seamless).

Sur la partie Cloud, Mitel a annoncé World Cloud, une nouvelle offre de capacité mondiale comme son nom l'indique. Celle-ci fournit des services de téléphonie et de collaboration aux entreprises déployées à l'international. Une offre principalement tournée vers le modèle Saas, mais toujours interconnectable avec les équipements sur site (*via* des passerelles installées derrière les PBX IP ou analogiques des entreprises). Ambitionnant de couvrir une quarantaine de pays, World Cloud s'appuie sur 14 datacenters déployés dans le monde (dont un en France) par le fournisseur. Une solution construite au fil du temps. Parties des Etats-Unis où le marché a d'abord décollé, les solutions Cloud de Mitel ont ensuite gagné le Royaume-Uni et les Pays-Bas où l'entreprise avait une présence historique. L'équipementier a depuis tissé sa toile dans le reste de l'Europe, via la France, l'Allemagne et les pays nordiques principalement. «*Nous sommes aujourd'hui en capacité de bâtir un vrai réseau mondial avec une offre destinée aux entreprises internationales* », assure Bernard Etchenagucia, directeur général de la branche française.

## **Economies et flexibilités**

Une capacité qui promet aux entreprises des économies. D'abord sur les coûts des communications avec la gratuité des appels intersites et des forfaits illimités d'appels nationaux. Mais aussi via l'unification des moyens de collaboration derrière une solution unique sur l'ensemble des bureaux géographiques de la multinationale. Ce qui réduit la complexité et les coûts de gestion rencontrés avec les solutions hétérogènes potentiellement déployées sur les sites. «*Avec le Cloud, vous prenez un abonnement et bénéficiez des mêmes outils, donc des mêmes usages, tout en apportant une composante de flexibilité qui permet de faire varier à la demande le nombre d'utilisateurs à la hausse comme à la baisse* », précise le représentant français de Mitel. World Cloud se veut d'ailleurs suffisamment flexible pour offrir aux clients une transition en douceur vers le Cloud ou un basculement direct.

D'abord commercialisé sur le territoire nord-américain à partir du 4<sup>e</sup> trimestre, World Cloud sera déployé dans le reste des régions visées courant 2017. «*Ça va être assez rapide* », promet notre interlocuteur.

Côté services, MiTeam avait été présenté lors du précédent Mitel Next de San Diego. L'événement parisien a été l'occasion d'en annoncer le lancement commercial. Cette offre s'appuie également sur le Cloud pour proposer une solution de collaboration, mobile avant tout (sur smartphone et tablette). Elle permet d'organiser le travail autour de projets en créant des groupes par simple envoi de liens Internet à des collaborateurs de l'entreprise comme à des partenaires extérieurs. Echanges et partages de documents y sont possibles, le tout structuré autour d'un suivi à la

manière d'un fil de discussion. « On a préparé et suivi Mitel Next Paris à partir de MiTeam », illustre Bernard Etchenagucia.

## Communication sans couture

Tiré par le Cloud et la mobilité, Mitel n'en reste pas moins les pieds sur terre ; sur le marché, 30 % des revenus proviennent en effet encore des offres fixes de bureau. En clair, les bon vieux postes téléphoniques. Ce qui n'empêche pas l'innovation. Celle-ci se traduit aujourd'hui dans la nouvelle gamme de postes MiVoice 6900, qui introduit la possibilité de basculer un appel du téléphone fixe vers le mobile, et inversement, sans interférence pour le correspondant. Une fonction présente dans le PBX comme dans le réseau mobile alors que Mitel opère désormais les infrastructures logicielles des cœurs de réseau.



Autant de solutions qui viennent compléter un catalogue d'offres Cloud et de mobilité qui s'enrichit au fil des ans, comme l'illustrent les offres MiContact Center, MiCloud Communication ou encore MiCollab présentées lors des précédents Mitel Next. Une stratégie qui semble porter ses fruits. Sur scène, Rich McBee a annoncé que Mitel avait gagné 500 000 nouveaux abonnements Cloud publics ou privés en 6 mois. Soit une croissance de 25%. Le Cloud avance à marche forcée dans le domaine de la communication.

---

### Lire également

[Polycom renonce à se vendre à Mitel et préfère Siris Capital](#)

[Mitel marie Cloud, mobilité et communications](#)

[Rich McBee, Mitel : « Marier la mobilité avec le Cloud et le PBX traditionnel »](#)