

# Orange étend sa communication unifiée dans le cloud planétaire

Jusqu'alors cantonnés au marché européen, les services Business Together as a Service s'ouvrent aujourd'hui à l'échelle mondiale. Par la voix de **Vivek Badrinath**, CEO d'Orange Business Services (OBS), l'opérateur annonce en vidéo conférence l'ouverture commerciale des datacenters d'Atlanta et de Singapour.

Ces deux nouveaux centres de données permettront de couvrir les besoins des continents américains et la région Asie. Ils complètent ceux de Paris et Val-de-Reuil en Normandie (qui sera officiellement inauguré le 7 juin prochain) et Francfort. La solution est disponible dans 29 langues.

## Rendre le service transparent

« Il est important d'avoir les datacenters au plus près de nos clients pour rendre le service totalement transparent, indique **Cédric Parent**, directeur marketing communications unifiées et collaborations chez Orange Business Services, à *Silicon.fr*. Notre solution est vue comme un seul datacenter. Nous sommes les premiers à faire cette intégration sans couture des centres de données complètement synchronisés. » Une stratégie élaborée dès le début du projet avec le [passage de l'offre dans le cloud](#) et qui répond directement aux besoins des multinationales.

Rappelons que Business Together, réunit un ensemble de services de communications unifiées (Téléphonie, messagerie unifiée, messagerie instantanée, présentation en ligne, gestion de présence et services de téléconférences...) en mode SaaS (UCaaS) pour terminaux fixes et mobiles sur le modèle du paiement à l'usage. Un projet élaboré en collaboration avec l'opérateur de services pour le secteur aérien SITA, les solutions Hosted Collaboration de Cisco et les constructeurs de terminaux pour développer les applications et assurer leur bon fonctionnement.

Du point de vue administrateur, Business Together permet de réunir la gestion des services derrière un seul outil depuis un portail dédié. A partir de là, l'offre se veut simple à mettre en œuvre grâce à une série de 5 profils métiers préconfigurés. « L'administrateur attribue un utilisateur à un profil et n'a pas à se soucier de la puissance machine ou des licences nécessaires, poursuit le responsable. C'est une grosse différence avec le mode leasing mensuel dans lequel il n'est pas possible de construire des scénarios d'évolution dynamique. Le provisioning se fait en une minute. Le cloud permet de s'adapter aux contraintes et besoin du moment en temps réel. »

Un modèle qui séduit. Une quarantaine d'entreprises auraient souscrit à la solution destinée aux structures de 250 utilisateurs et plus. Dont 3M, qui a choisi Business Together pour équiper pas moins de 200 000 salariés en Europe, au Moyen-Orient et Afrique, est l'une des plus emblématiques. Si les grandes entreprises sont visées, « on réfléchit à étendre l'offre pour les entreprises plus petites car il y a une forte demande. Mais il faut trouver l'équation économique pour que l'offre soit viable pour tout le monde face aux coûts incompressibles. » En assurant le support de l'infrastructure et des services, c'est effectivement à l'opérateur que revient la charge d'investissement matériel.

# Capter une nouvelle clientèle

En attendant, l'objectif est bien de capter une nouvelle cible. « *Nombre de nos utilisateurs n'étaient pas clients d'OBS avant l'offre. Les investissements que l'on fait sont pour capter une nouvelle cible. Je pense qu'on peut créer une différence avec notre modèle adaptatif* », indique Cédric Parent.

Le modèle des communications (notamment) gérées par un tiers est aujourd'hui mature. « *On est clairement passé de « pourquoi je dois le faire » à « comment je vais le faire ». Les craintes sont tombées. » Ou presque.* « *Le client s'interroge néanmoins sur la réversibilité, reconnaît le responsable. On y répond en l'accompagnant sur un scénario de retour en arrière sur site.* » Un scénario jamais mis en application à ce jour, promet notre interlocuteur.

Business Together poursuivra ses évolutions. « *On va surtout continuer à faire évoluer le produit, notamment face aux besoins spécifiques de certains clients dont on intègre ensuite la solution dans la version suivante de matière packagée* », rappelle Cédric Parent. Mais aussi en développant ses propres services pour améliorer l'offre de mobilité et rendre la solution accessible par l'ensemble des terminaux mobiles. Parmi les prochaines innovations, des fonctions de réseaux sociaux d'entreprise sont attendues pour la fin de l'année. Pour une offre toujours plus intégrée dans le cloud.

---

## Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – Dix questions sur Orange-France Télécom](#)