

# **Rich McBee, Mitel : « La fusion avec Aastra nous positionne face à Cisco »**

Le **rapprochement entre Mitel Networks et Aastra**, voté par les actionnaires le 17 janvier dernier, change la donne sur le marché des équipementiers de téléphonie. Le Pdg de Mitel, en visite à Paris, nous explique pourquoi.

## **Silicon.fr : Que faut-il retenir de ce rapprochement entre deux acteurs majeurs canadiens ?**

**Rich McBee** : L'univers IT continue de se consolider. Mais cette fusion entre Mitel et Aastra est quasiment idéale. Oui ce sont deux compagnies canadiennes qui se connaissent bien. Le siège de la nouvelle société reste à Ottawa (Aastra est originaire de Toronto). Elles sont presque de la même génération : Mitel a 40 ans et Aastra 30. Le chiffre d'affaires consolidé pèsera 1,1 milliard de dollars (US).

Selon les cabinets d'études, le nouveau groupe devient numéro 1 de la téléphonie IP en Europe de l'Ouest. En France, la part de marché, consolidée, est de 38% (téléphonie TDM et IP). Mitel est très bien implanté au Royaume-Uni et dans les pays nordiques. Et dans les autres pays européens, sa place est entre numéro 1 et numéro 3.

Au niveau mondial, le nouveau groupe s'inscrit dans le cercle des 5 géants mondiaux, comptant Cisco, Avaya, Alcatel-Lucent et Siemens.

## **Comment analysez-vous le contexte économique, notamment entre Amérique du Nord et Europe?**

L'Europe est derrière les Etats-Unis en terme de redémarrage économique. Mais c'est précisément la bonne période pour réinvestir le marché. Car notre croissance continue d'être soutenue. En Europe, le niveau d'adoption des nouvelles solutions de communication, y compris la migration vers le Cloud, est de 1 à 2 ans en retard par rapport à celui des Etats-Unis. Mais l'Europe est en avance dans le domaine de la mobilité.

Mitel réalise 80% de ses revenus en Amérique du Nord et Aastra 83% en Europe, respectivement.

## **Que devient votre positionnement entre les grandes, moyennes et petites entreprises ?**

Aastra est très bien implanté dans les petites et moyennes entreprises, voire dans les très petites organisations, de quelques dizaines de postes. Mitel est plutôt présent sur le 'mid-market' et sur les grands comptes. Les deux compagnies réunies couvrent donc parfaitement l'ensemble du marché, de façon complémentaire.

## **Quelles tendances constatez-vous dans la migration vers le 'tout IP' ?**

Les environnements de téléphonie TDM (commutation numérique, NDLR) sont encore très présents. Notre chiffre d'affaires est encore pour 50% sur ces solutions de téléphonie classique. La migration vers le 'tout IP' prend du temps. Mais nous constatons que le mouvement vers le Cloud s'accélère. Les petites entreprises font plus facilement le saut. Le mode hybride connaît également

un succès croissant. Notre activité dans le Cloud pèse déjà près de 10% de nos revenus (100 millions de dollars).

En combinant Mitel et Aastra, nous avons l'avantage d'offrir ce qui convient le mieux aux clients. Il faut savoir qu'en téléphonie, les entreprises s'équipent pour 8 à 10 ans. Nous proposons toute la gamme des solutions possibles, y compris en continuant de maintenir des applications existantes en téléphonie classique. Notre force est précisément là : dans notre capacité à offrir toutes les solutions qui peuvent exister sur le marché, combinant TDM et 'full IP'. La migration vers IP nous ouvre de grandes opportunités de développement sur notre propre base de clients.

Mitel et Aastra réunis comptent plus de 60 millions de clients utilisateurs en entreprise. Donc, nous avons un fort potentiel de développement avec la migration vers le tout IP.

### **Quelle est la rentabilité ? Addition de pertes ou de bénéfices ?**

Les deux compagnies, Aastra et Mitel, sont rentables. Ce qui explique le très bon accueil du rapprochement par les marchés boursiers. L'action Mitel a gagné 4 dollars, soit une hausse de +65% de sa cote depuis l'annonce du rapprochement entre les deux entreprises à la fin 2013.

Car tous les commentaires ont mis en avant la forte complémentarité entre les deux compagnies. Par exemple, en France, c'est Aastra qui est bien implanté alors que c'est l'inverse au Royaume-Uni où Mitel est plus « staffé ».

En adressant les petites entreprises et les grands comptes, nous avons très peu de zones de recouvrement. Cette complémentarité se confirme par le fait que nous n'avons aucun partenaire commun dans la distribution.

### **Comment peut évoluer la compétition face à Cisco?**

Cisco ne propose pas de choix, pas d'alternative. Nous, c'est l'inverse. L'offre de Cisco repose d'abord sur l'infrastructure, d'où découle leur catalogue. Nous, nous proposons toutes les possibilités, avec un réel souci d'ouverture et d'adaptation, bref un choix réel.

---

### **Voir aussi**

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)