

Être ou ne pas être... dans le cloud ?

Les spécialistes des systèmes de communication unifiées sont de plus en plus nombreux à proposer de nouveaux services en ligne de communication, notamment pour réduire les coûts et toucher un plus large public d'utilisateurs potentiels.

“**V**ous avez plusieurs façons de consommer un logiciel de communications unifiées », lance Fabien Medah, directeur technique

« solutions de collaboration » chez Cisco France, lorsqu'on l'interroge sur le développement des nouveaux services en ligne dits UcaaS (pour « Unified Communications as a Service »). « La première, que l'on connaît et pratique depuis longtemps, consiste à déployer et à administrer cette solution en interne, dans l'entreprise. La seconde passe par un hébergement de cette solution sur le cloud d'un éditeur (comme Cisco). Et une autre encore vous amènera à héberger cette solution sur l'infrastructure d'un partenaire (intégrateur ou installateur...), qui gèrera lui-même ses propres serveurs ». Disons-le tout de suite, il n'y a pas de bons ou de mauvais choix. Mais les offres cloud ont clairement le vent en poupe actuellement.

LA DÉMOCRATISATION PAR LE CLOUD

Les aventures de Lifesize, fournisseur international de solutions de visio-collaboration, en disent à elles seules long sur le sujet. Rachetée en 2009 par Logitech, cette société créée en 2003

est redevenue indépendante en 2015 et a considérablement revu son positionnement, en décidant « d'arrêter le développement d'infrastructures de visioconférence installées chez les clients ». « C'était une bonne décision, analyse avec le recul Hugues de Bonnaventure, directeur de la filiale hexagonale. Le marché lié aux salles de visioconférence est en repli et celui de la téléprésence (dans des salles immersives, qui coûtent entre 100 et 300000 euros) a pour sa part fortement baissé », explique-t-il.

Mais ce marché de la vidéoconférence, qui avait aussi une « image très grands comptes », « s'est par là même ouvert à un plus large public »,

se réjouit Hugues de Bonnaventure. Et Lifesize entend donc proposer de nouvelles offres cloud de visio « accessibles à tous les utilisateurs » qui souhaitent participer à des réunions virtuelles. Particularité : le logiciel de conférence en cloud, très convivial et simple d'utilisation, peut toujours être interfacé à un système de caméras et de téléphones HD afin d'offrir une qualité « haute définition » aux collaborateurs de l'entreprise. Il inclut un système de conférence Web (Lifesize Web App), accessible depuis tous types de terminaux mobiles (smartphones ou tablettes...), des fonctionnalités d'enregistrement des réunions et désormais aussi de messagerie instantanée...

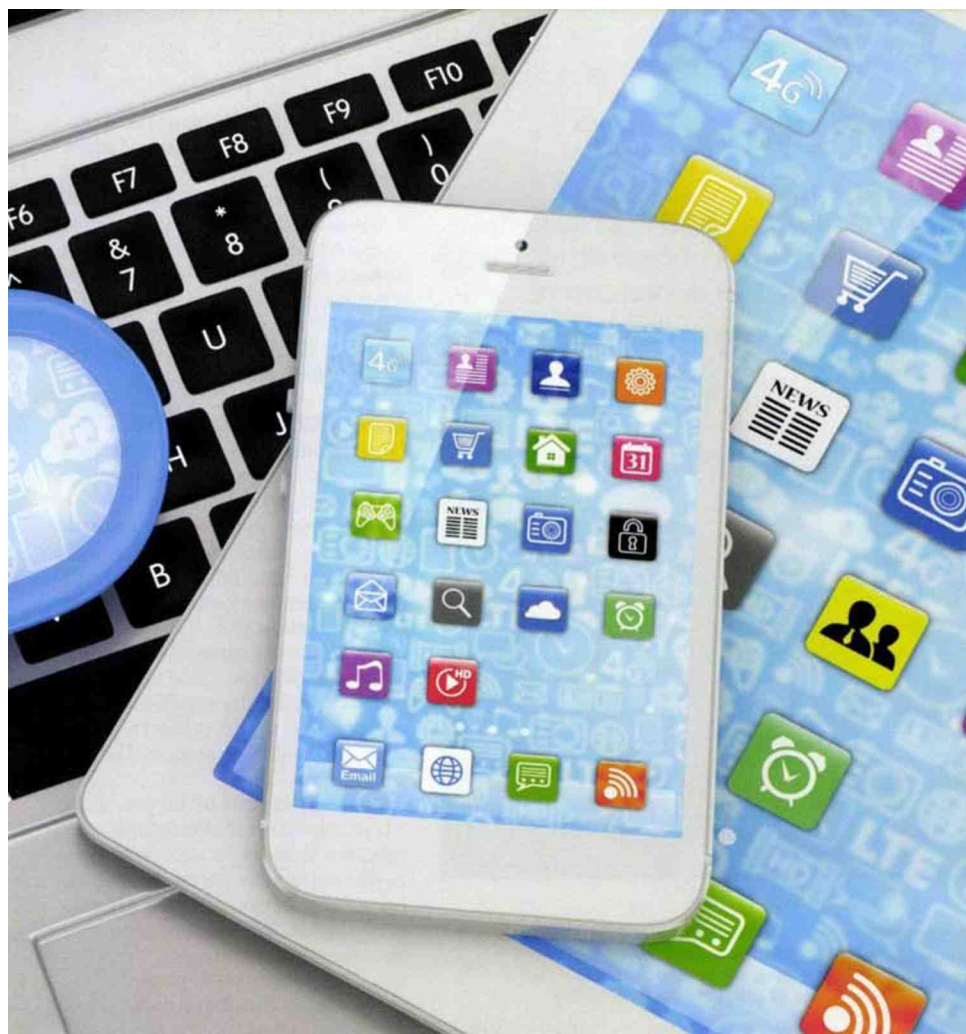
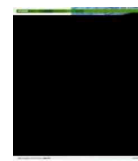
L'HÉBERGEMENT MUTUALISÉ OU DÉDIÉ

Le cloud ne va pas forcément de pair avec une baisse de la qualité ou de la sécurité. L'IPBX hébergé de 3CX, distribué en France par des intégrateurs, des installateurs télécoms et des spécialistes du cloud, est ainsi « toujours séparé

« Le marché lié aux salles de visioconférence est en repli et celui de la téléprésence a pour sa part fortement baissé »

Hugues de Bonnaventure, directeur de Lifesize France





« [L'IPBX hébergé de 3CX] est toujours séparé dans une partition distincte et sécurisée pour les besoins de chaque client ».

Nick Galea, p-dg de 3CX

Centile Telecom Applications « a fait le choix de ne pas vendre ses solutions directement aux entreprises », signale Bertrand Pourcelot, directeur général de Centile. Mais il propose aux opérateurs fixes une plateforme complète de Cloud PBX et de communication unifiée (Istra), qui leur permet de proposer aux pros « des services de UCaaS, PBX Trunking et Centrex ». Il a aussi conçu plusieurs solutions de communication clés en mains destinées aux opérateurs mobiles (Istra Mobile) et aux intégrateurs (IstraCloud). Dans le cadre de cette dernière offre, conçue en partenariat avec l'opérateur français de communications unifiées OpenIP, ceux-ci ont ainsi la possibilité de « diversifier leurs activités » en proposant « de nouveaux services cloud infogérés à leurs clients », conclut Bertrand Pourcelot. Le plus difficile est de faire son choix.

■ CHRISTOPHE DUTHEIL

dans une partition distincte et sécurisée pour les besoins de chaque client », assure Nick Galea, p-dg de cette société chypriote.

L'américain ShoreTel, fournisseur de systèmes de téléphonie IP et de solutions de communications unifiées, offre quant à lui le choix aux entreprises qui optent pour un système de communications unifiées géré dans le cloud entre un hébergement 100% cloud (ShoreTel Connect CLOUD) et « un hébergement sur site, avec une installation sur les propres infrastructures de l'entreprise » (ShoreTel Connect ONSITE), indique Paul-Emile Guyon, directeur France, Belgique et Luxembourg chez ShoreTel. Cette infrastructure repose toujours sur « trois éléments physiques ou virtuels » : le serveur et la console d'administration (appelée « director »), les passerelles physiques ou virtuelles, et les téléphones IP ou les « softphones » logiciels.

Et, pourquoi pas, faire directement appel à un opérateur ou à un spécialiste de la voix sur IP ? En France,



33 milliards d'euros,

c'est le poids que devrait peser le marché de l'UCaaS d'ici 2022 dans le monde, selon

un chiffre de Transparency Market.

Recomposition du marché

Plusieurs leaders historiques sur le marché européen ont changé de mains récemment. Alcatel-Lucent Enterprise (ex-division entreprises d'Alcatel-Lucent) a été racheté par un fonds souverain chinois en 2014. Aastra est tombée fin 2013 dans l'escarcelle de Mitel, qui pourrait aussi absorber

Polycom prochainement pour la bagatelle de 2 milliards de dollars (une contre-offre vient d'être déposée par un fonds d'investissement). Et Unify (ex-Siemens Enterprise Communications) a rejoint le groupe Atos fin 2015. Ce mouvement de concentration pourrait en outre se renforcer

prochainement : selon l'agence Reuters, l'entreprise américaine Avaya (centres de contacts, réseaux et communications unifiées) aurait mandaté deux banques afin de l'aider à trouver un acquéreur pour tout ou partie de ses activités.