NEWS RELEASE

Mitel améliore son Expérience Partenaire avec un nouveau programme mondial visant à stimuler la croissance des communications hybrides

2025-06-26

Ce nouveau programme et cette nouvelle expérience pour les partenaires Mitel simplifient les outils, les ressources et les incentives en alignant la réussite des partenaires sur la stratégie de Mitel en matière de communications hybrides

Mitel, l'un des leaders mondiaux des communications d'entreprise, a présenté aujourd'hui une nouvelle expérience partenaire, conçue pour leur permettre de se développer aux côtés de Mitel dans le cadre de l'accélération de sa stratégie en matière de communications hybrides. Le programme réunit les écosystèmes de partenaires Mitel et Unify, offrant une expérience simplifiée et évolutive, soutenue par des outils rationalisés, des mesures incitatives harmonisées et des systèmes intégrés.

Mitel réalise des investissements stratégiques afin de mieux accompagner ses partenaires dans leurs activités de prospection, de vente et de croissance, dans un contexte où le marché mondial des communications unifiées (UC) et des centres de contact connaît une demande croissante pour les solutions hybrides. Cette demande est motivée par le besoin des clients de trouver un moyen de mieux gérer et contrôler l'adoption des technologies émergentes telles que l'IA, de faire face aux réalités de la gestion de la confidentialité des données et des menaces de sécurité, et d'atténuer tout risque de perturbation des activités. Pour aider ses partenaires à tirer parti de cette opportunité, Mitel améliore ses outils, étend ses programmes marketing et de demand generation, renforce l'accompagnement

commercial, et intensifie ses actions autour de l'engagement de ses clients. Déjà dotée d'un portefeuille solide, Mitel s’attache à donner à son écosystème les moyens de gagner en efficacité et de saisir les opportunités croissantes dans le domaine des communications hybrides.

« Cette nouvelle expérience partenaire témoigne de notre engagement à croître aux côtés de nos partenaires », déclare David Petts, Chief Sales Officer chez Mitel. « En simplifiant notre manière de collaborer et en accroissant les opportunités sur le marché des PME, des moyennes et grandes entreprises, nous élaborons une stratégie de distribution claire, ciblée et conçue pour un succès à long terme. Lorsque nos partenaires se développent, Mitel se développe, et nous permettons à nos clients d'obtenir de meilleurs résultats. Ensemble, nous sommes en mesure de devenir leaders dans l'un des secteurs les plus dynamiques des technologies destinées aux entreprises. »

La complexité stimule la demande en matière de communications hybrides
Les communications d’entreprise évoluent rapidement, à mesure que les entreprises privilégient des infrastructures sécurisées, résilientes et hautement spécialisées en fonction des secteurs et des profils d'utilisateurs - des travailleurs de première ligne et à distance aux coordinateurs ou encore aux équipes médicales. Plus la complexité est importante, plus il devient nécessaire de disposer de modèles de déploiement offrant davantage de contrôle, de sécurité et de résilience. Dans tous les secteurs et toutes les tailles d'entreprises, les clients exigent des stratégies de communication qui offrent plus de choix, de contrôle et de protection des investissements existants. Cela conduit à un abandon clair des modèles universels au profit de stratégies hybrides et multicloud.

- 92 % des responsables informatiques en Europe et aux États-Unis privilégient les communications hybrides (enquête mondiale réalisée en 2024 auprès de 1 954 entreprises par Mitel et Techaisle)
- 86 % des organisations prévoient de s'appuyer sur des environnements hybrides ou multicloud, 39 % soulignent la nécessité de combiner à parts égales des solutions intégrées sur site et dans le cloud (Frost & Sullivan)

  Le portefeuille hybride, les services managés, l’empreinte mondiale et la communauté de plus de 6 000 partenaires de Mitel positionnent l'entreprise en tête de cette transformation du marché et placent ses partenaires en bonne voie pour croitre dans cette nouvelle phase d'évolution du marché.

« À mesure que les communications d'entreprise deviennent plus complexes, les organisations se tournent vers des fournisseurs qui offrent à la fois flexibilité et profondeur de gamme, en particulier dans les environnements hybrides », souligne Zeus Kerravala, analyste principal chez ZK Research. « Mitel occupe une place unique pour dominer ce secteur, grâce à un portefeuille solide, une présence mondiale étendue et une expérience éprouvée

dans les déploiements critiques. Le lancement de cette expérience partenaire unifiée témoigne clairement de l'engagement continu de Mitel envers son réseau de distribution et de sa volonté de reconnaître le rôle central de ses partenaires dans la prochaine vague de croissance. »

La nouvelle expérience partenaire

L'expérience partenaire reflète l'engagement de Mitel à offrir de la valeur ajoutée dans quatre dimensions clés de sa stratégie de commercialisation :

- Élargissement de la cible marché : permettre aux partenaires de mieux servir leurs clients et de renforcer leurs offres hybrides qui facilitent la communication pour tous les membres d'une organisation, du front office au back office.
- **Innovation et avantage concurrentiel :** accompagner l'expansion de la clientèle grâce à des solutions hybrides différenciées, notamment Mitel CX et la solution hybride développée conjointement avec Zoom.
- Programme Partenaires mondial : un programme unique et intégré qui offre des opportunités de revenus plus élevés grâce à des actions de vente croisée et à des offres améliorées (SWA, services managés).
- Expérience partenaire simplifiée : optimisation de la chaîne d'outils, des processus et des ressources numériques afin d'accroître l'engagement, la rapidité et l'efficacité des partenaires.
- Plateforme PRM moderne : un portail Salesforce Communities centralisé permettant d’accéder à l'enregistrement des transactions, aux supports de vente, aux formations et au support afin de faciliter et d'accélérer l'engagement.

Le déploiement de la nouvelle expérience partenaire est en cours. L'intégration complète et l'accès pour tous les partenaires se feront progressivement tout au long de l'année 2025. Pour plus d'informations sur le programme partenaire de Mitel, veuillez consulter **la page dédiée sur le site Mitel**.

À propos de Mitel

Mitel est un leader mondial dans le domaine des communications d’entreprise, fournissant aux organisations des solutions avancées de communication, de collaboration et de centre de contact. Avec plus de 70 millions d'utilisateurs dans plus de 100 pays, Mitel permet aux entreprises de se connecter, de communiquer et de collaborer de manière fluide, avec la flexibilité et le choix dont elles ont besoin pour réussir et prospérer, aujourd'hui et demain. Grâce à son expérience éprouvée et à ses solutions innovantes, Mitel fournit des solutions de communication sans compromis. Pour plus d'informations, rendez-vous sur **www.mitel.fr** et suivez-nous sur **LinkedIn**.

Mitel est une marque déposée de Mitel Networks Corporation. Toutes les autres marques sont la propriété de leurs

détenteurs respectifs.

Contact presse
Sandrine Quinton
sandrine.quinton@mitel.com