NEWS RELEASE

Mitel lance ses offres d’abonnement sur l’ensemble de ses plateformes de communications unifiées et collaboratives

3/2/2022

Ces nouveaux services offrent aux entreprises une plus grande flexibilité, où qu'elles en soient dans leur parcours de modernisation des communications, en adoptant le modèle de paiement à l’usage

Mitel, l’un des leaders mondiaux dans le domaine des communications d'entreprise, propose aujourd'hui davantage de choix et de flexibilité à ses clients en lançant des offres par abonnement sur toutes les plateformes phares de son portefeuille mondial, notamment MiVoice 5000, MiVoice Office 400, MiVoice Business et MiVoice MX-ONE. Mitel accompagne ainsi la transition vers le travail hybride en proposant aux entreprises un nouveau moyen simple d'adopter des services avancés de communication et de collaboration leur permettant de minimiser les coûts initiaux et de répondre au mieux à leurs objectifs. Ces nouvelles offres viennent compléter le modèle de vente traditionnel déjà proposé par Mitel.

« Au cours des deux dernières années, le rôle des technologies de communication a considérablement évolué, passant de simple utilité à outil critique pour l'entreprise », déclare Christophe Chamy, Directeur Général de Mitel France et Vice-Président Europe du Sud. « Mitel s'engage fermement à soutenir ses clients où qu'ils en soient dans leur parcours de modernisation de leurs solutions de communication. Nous sommes convaincus que des communications efficaces permettent aux organisations de prospérer. L’élargissement de nos offres d'abonnement sur l’ensemble des plateformes Mitel nous permet d’offrir un maximum de flexibilité aux clients afin qu'ils puissent choisir la solution qui répond le mieux à leurs besoins actuels et à leurs ambitions pour l'avenir »

« Il est important de lever les obstacles traditionnellement rencontrés dans l'adoption des logiciels grâce aux modèles par abonnement », a déclaré Oru Mohiuddin, directeur de recherche, UCC, chez IDC Europe. « Les modèles de souscription offrent aux clients la flexibilité nécessaire pour accéder aux dernières technologies cloud et répondre rapidement à l'évolution des demandes du marché. »

Les avantages du modèle par abonnement :

• Donner le choix : Un simple abonnement mensuel réduit les coûts technologiques initiaux, permet une budgétisation prévisible et assure une totale flexibilité, commerciale et de déploiement. Les offres d'abonnement sont disponibles sur l'ensemble du portefeuille et des marchés adressés par Mitel. Les clients peuvent également décider de combiner différents modèles pour construire la solution de communication et de collaboration qui convient le mieux à leurs impératifs, commerciaux comme financiers.

• Offrir davantage de flexibilité : Les partenaires et les clients bénéficient d'un large éventail de fonctionnalités de communication, de collaboration et d'expérience client disponibles dans des formules d'abonnement très souples et personnalisées. Les clients peuvent ajuster leurs profils au fil du temps : ils peuvent ainsi intégrer de nouvelles applications, des modules complémentaires et des services en fonction de l'évolution des besoins.

• Évoluer au rythme de l'entreprise : le modèle de souscription de Mitel permet des ajustements à la hausse comme à la baisse pour s'adapter à l'évolution des besoins de l'entreprise. Des mises à jour automatiques ont été mises en place pour intégrer les dernières fonctionnalités logicielles et normes de sécurité. Les organisations ont la maitrise totale sur la programmation des mises à jour du système, un point particulièrement important pour les grands déploiements et les secteurs verticaux sensibles. Le modèle d'abonnement de Mitel facilite également l'adoption du cloud par les clients, leur permettant de conserver leurs installations sur site et d'utiliser leur propre environnement de cloud privé ou de passer au cloud public - sur Microsoft Azure, par exemple - à leur propre rythme.

De grandes organisations ont déjà adopté le modèle de souscription de Mitel
Les clients de Mitel à travers le monde plébiscitent déjà la simplicité et la flexibilité permises par les offres d'abonnement alors qu'ils opèrent leur transformation numérique et adaptent leurs modèles organisationnels pour répondre à l'évolution des besoins de leurs marchés. En voici quelques exemples:

• **Carlsberg** – Le groupe de brasseurs international Carlsberg a modernisé ses solutions de communications d'entreprise en passant à des solutions cloud, tirant parti du modèle d'abonnement flexible de Mitel pour migrer ses systèmes de communication et de centre de contact vers la plateforme cloud choisie par Carlsberg : Microsoft

Azure. En travaillant avec Mitel, Carlsberg a déployé une solution robuste qui répond à ses besoins actuels et futurs.

• **Antalis** - Le système de communication obsolète et fragmenté d'Antalis était composé de nombreuses plateformes disparates réparties dans plusieurs pays nordiques. Mitel a permis à Antalis de passer à une solution homogène et moderne, avec une offre par abonnement flexible. La solution de communication Mitel d'Antalis est désormais entièrement intégrée à son système CRM, ce qui permet davantage de rapidité, de fluidité et de cohérence dans l'expérience offerte aux clients dans toute la région.

• Gouvernement basque – Le gouvernement basque a choisi Mitel pour migrer ses systèmes de communication disparates vers une plateforme de communication et d'expérience client unique, dans le cloud privé. Le nouveau système de communication centralisé de Mitel est conçu pour prendre en charge à terme plus de 70 000 utilisateurs, et de permettre au gouvernement basque de bénéficier d'une meilleure gestion des coûts, tout en gagnant en flexibilité grâce à un paiement à l'usage.

Pour plus d'informations sur les produits et services de communication de Mitel, visitez le site **https://www.mitel.com/products/business-phone-systems**.