

GED
LA FACTURE ÉLECTRONIQUE
EST ENTRÉE EN VIGUEUR

COMMS UNIFIÉES
COMMENT L'IA
LES TRANSFORME

NOUVEAUTÉS
DES PLATEFORMES UCAAS
AUX ÉQUIPEMENTS DE VISIO

CHANNELSCOPE

LA PLATEFORME MULTIMÉDIA DU CHANNEL IT N°5 10.2026 | 11.2026

by IT for Business

Les communications à l'ère de l'IA





agent souverain auto-hébergé. La sécurité doit également rester adaptée aux risques de la voix. Dstny rappelle que la fraude téléphonique peut provoquer en quelques heures des surconsommations importantes. Aux protections contre les attaques s'ajoutent donc la surveillance des usages, les alertes et les coupures en temps réel. Plus les communications sont intégrées au système d'information, plus la qualité du service dépend de l'ensemble de la chaîne.

Le channel à l'épreuve du service

Ces évolutions élargissent le travail des revendeurs, intégrateurs et MSP : connecter le CRM, paramétrer les agents, former les utilisateurs, superviser et ajuster le service. La licence reste un point de départ, mais la valeur tient à la capacité de transformer une fonction en résultat durable. Chez ALE, cette évolution conduit les partenaires à partir des enjeux du client pour construire leur proposition, plutôt que d'un catalogue de fonctions. Encore faut-il disposer d'un modèle commercial qui permette cet investissement. Marque blanche, accès administrateur, relation client et stabilité des engagements deviennent des critères de choix. Enreach revendique ainsi un modèle B2B2B sans vente directe aux utilisateurs finaux. RingCentral fait évoluer son approche vers une vente indirecte où le partenaire maîtrise la relation client et peut agréger plusieurs services. Pour le channel, l'enjeu est de conserver les moyens de différencier son offre et de rémunérer son accompagnement. La complexité croissante des plateformes peut donc renforcer son rôle, à condition de ne pas la transmettre au client. Sélectionner les usages pertinents, maîtriser les dépendances et mesurer les

Questions à Philippe Payn, directeur général de Stéphanie Télécom



Les entreprises recherchent-elles d'abord plus de simplicité ou davantage d'intégration entre leurs outils ?

Ce n'est pas réellement une alternative. La simplicité est ce que l'utilisateur doit ressentir, tandis que l'intégration est ce que l'architecture doit rendre possible. Les entreprises veulent surtout moins de ruptures, moins de doubles saisies et des parcours plus fluides.

Comment Stéphanie garantit-elle la résilience et la continuité de ses services ?

Nous ne promettons jamais le risque zéro. Nous identifions avec nos revendeurs en marque blanche les points critiques propres au métier de chaque client. La résilience repose sur la redondance des accès, le secours cellulaire, des plateformes hautement disponibles et leur duplication en mode actif/actif dans deux data centers en France, avec des plans de reprise et de continuité d'activité. Sauvegardes, supervision et procédures d'escalade complètent ce dispositif. Il s'agit de prévenir, détecter et absorber une dégradation, puis de rétablir le service dans les conditions prévues. C'est justement sur ces sujets clés que repose PrivIT, notre nouveau programme de revente en marque blanche.

Jusqu'à où l'IA peut-elle automatiser les processus de communication sans perdre en maîtrise ?

L'IA peut automatiser des tâches répétitives, bornées, réversibles et traçables. Dès qu'une action engage l'entreprise, modifie un droit ou touche une relation client sensible, la décision et la responsabilité doivent rester humaines. Il faut progresser par étapes : assister, recommander, orchestrer, puis automatiser sélectivement. Il est fondamental de limiter les droits, de tracer les actions et de prévoir une escalade humaine et un retour arrière.

progrès : c'est sur cette capacité d'accompagnement que se jouera la prochaine étape des communications unifiées.

Jérôme Cartegini

Garantir la continuité n'est pas une option.

Les services IT exploités par vos Clients sont devenus critiques,
pour la pérennité de leur activité.

Leur résilience se doit de devenir native et intrinsèque.

La marque blanche demeure.

Le cadre rigoureux PrivIT® s'impose.



**Liaisons
FTTx Pro**

LAN étendu
& QoS inclus



**Téléphonie
opérateur**

Qualité & continuité
des communications



**Mobilité &
redondance**

Backup cellulaire
dynamique natif



**Communications
unifiées & cloud**

Haute disponibilité
Double DC · PRA



**Cybersécurité &
sauvegarde des données**

Préserver
votre activité



VOTRE IDENTITÉ PRÉSERVÉE. VOS CAPACITÉS RENFORCÉES.

Votre identité demeure. PrivIT® renforce vos capacités commerciales et opérationnelles dans un cadre structuré et industrialisé, issu de l'expérience de STEPHIE TELECOM et d'une culture éprouvée de la coopération. Processus normés, expertises croisées et co-offres expriment la puissance collective du réseau, rendue visible par le label PrivIT Inside™.



LA RELATION CONTRACTUELLE RESTE LA VÔTRE.

Vous contractualisez et facturez en votre nom, tout en demeurant l'interlocuteur unique de vos clients. À chaque étape, les équipes de STEPHIE TELECOM vous accompagnent, vous apportent leur support et coordonnent les expertises et la capillarité du réseau pour vos projets nationaux multisites.



UN BACK-OFFICE COMPLET, OPÉRÉ PAR STEPHIE TELECOM.

STEPHIE TELECOM assure, en marque blanche, la production et la délivrance de services, l'ERP, la supervision, la facturation et les fichiers SEPA. Les supports commerciaux, l'administration des ventes et le support délégué complètent le dispositif. Vous disposez ainsi, clé en main, de tous les outils et services nécessaires à votre activité.

ANTICIPER. PILOTER. RÉAGIR. S'ADAPTER.

REJOIGNEZ LA NOUVELLE GÉNÉRATION DES PARTENAIRES PrivIT®

Conservez votre indépendance.
Adhézé à une exigence commune.

Portez le label PrivIT Inside™ auprès de vos clients.
Appuyez-vous sur plus de dix ans de pratique opérationnelle
en marque blanche, avec une même exigence : **tendre vers l'excellence pour vos Clients.**

