



Panorama des acteurs de la téléphonie cloud en France : éditeurs, équipementiers, pure players

Le marché français de la téléphonie d'entreprise se recompose autour de trois familles d'acteurs dont les frontières s'estompent : les équipementiers historiques, les pure players du cloud, et Microsoft, dont Teams s'impose comme un standard de fait. Cette cartographie vise à donner au décideur une grille de lecture, sans se substituer à l'analyse fine que suppose tout projet de sélection.

Une réserve méthodologique préalable

Les positionnements évoqués ici sont issus de baromètres professionnels déclaratifs, notamment le baromètre annuel du CDRT, qui interroge intégrateurs, éditeurs et opérateurs de services. Ces classements reflètent la présence des solutions dans les déploiements des répondants, et non des parts de marché financières auditées. Ils indiquent des tendances d'adoption, pas des chiffres d'affaires. Cette distinction est essentielle : une solution très déployée par les intégrateurs interrogés n'est pas nécessairement celle qui génère le plus de revenus sur l'ensemble du marché.

Les équipementiers historiques

Les constructeurs qui ont dominé l'ère du PABX et de l'IPBX restent présents, mais opèrent leur propre transition vers le cloud et les modèles hybrides. On retrouve dans cette famille Alcatel-Lucent Enterprise, Cisco, Mitel, Avaya et Innovaphone. Leur atout est une base installée importante et une expertise reconnue sur les environnements complexes et multisites. Leur défi est de transformer une clientèle habituée au matériel vers des modèles de service, dans un contexte où les marges liées au matériel sont sous pression.

Les pure players et éditeurs cloud

Une seconde famille rassemble les acteurs nés ou reconvertis dans le cloud. Le baromètre 2025 du CDRT place 3CX en position d'acteur leader à la fois sur le PBX sur site et sur la téléphonie cloud, suivi d'une pluralité de fournisseurs cloud parmi lesquels Alcatel-Lucent Enterprise, Dstny, Enreach, Wazo et Yeastar. Ces éditeurs proposent des approches flexibles, permettant selon les cas un déploiement cloud, sur site ou auto-hébergé, ce qui facilite une migration

progressive depuis l'existant sans rupture technologique brutale.

Cette flexibilité de déploiement répond à une réalité du terrain : de nombreuses entreprises conservent des investissements significatifs en équipements SIP et téléphonie IP qu'elles ne souhaitent pas abandonner du jour au lendemain.

Microsoft Teams comme standard de fait

Au-dessus de ces familles se superpose un phénomène transversal : Microsoft Teams. Porté par la généralisation de Microsoft 365, Teams est devenu le point de convergence naturel pour la voix dans une part croissante d'organisations. L'intégration de la téléphonie dans Teams, via la fonction Teams Phone ou via des connexions opérées par des tiers, constitue aujourd'hui l'un des premiers critères de sélection des entreprises françaises. Beaucoup d'éditeurs et d'opérateurs positionnent désormais leur offre par rapport à cette intégration, qu'ils viennent la compléter ou s'y raccorder.

L'écosystème de distribution

Derrière les éditeurs se tient une chaîne de valeur qui reste déterminante. La très grande majorité des transactions matérielles passe par les grossistes, et les intégrateurs jouent un rôle de conseil, d'orientation et d'accompagnement dans la durée. Pour le poste IP, Yealink arrive en tête devant Snom dans le baromètre 2025 ; pour les casques, Jabra devance Yealink. Ces éléments de terrain rappellent que le choix d'une plateforme se double toujours d'un choix de partenaire d'intégration et de terminaux.

Comment lire cette cartographie

Pour un décideur, l'enjeu n'est pas de retenir un nom mais de qualifier un besoin. Une organisation fortement investie dans Microsoft 365 n'aura pas les mêmes priorités qu'une structure multisite attachée à un équipementier historique, ou qu'une PME cherchant une bascule rapide et économique. La bonne question n'est pas « quel est le leader ? » mais « quelle solution s'articule le mieux avec mon environnement applicatif, ma base installée et ma trajectoire de migration ? ». C'est le rôle d'un cahier des charges et d'un audit d'usages que d'y répondre.

Sources : baromètre 2025 du CDRT relayé par Distributique et ChannelNews. Les

positionnements cités sont déclaratifs et reflètent l'adoption par les répondants, non des parts de marché auditées. La citation de ces acteurs ne constitue pas une recommandation.

Pour aller plus loin

- [La téléphonie d'entreprise bascule vers le cloud](#)
- [Les nouveaux usages de la téléphonie cloud : ce que l'UCaaS change](#)
- [Migrer la voix vers l'IP : les vraies options](#)

Article révisé le 26 juillet 2026 par FinDuCuivre.info

<https://finducuire.info/panorama-acteurs-telephonie-cloud-france/>