

EVOLUER ENSEMBLE ACCESS4 & ENREACH FOR SERVICE PROVIDERS



Déjà un acteur majeur sur le marché australasien, Access4 apporte désormais son expertise en communications unifiées (UC) et sa stratégie de développement sur le marché européen, en commençant par le Royaume-Uni.

Spécialisée dans la fourniture de solutions technologiques aux MSP (Managed Service Providers), Access4 se distingue notamment par sa solution OSS/BSS innovante SASBOSS, une offre complète de services et d'accompagnement, et une solide expertise en téléphonie et centres de contact.

L'entreprise ne collabore qu'avec des partenaires technologiques fiables et de premier plan, tels qu'Enreach for Service Providers, avec qui elle coopère depuis 2018. La plateforme UC d'Enreach joue un rôle clé dans la croissance et l'expansion continue d'Access4.

UNE COLLABORATION EN PLEINE CROISSANCE

La relation entre les deux sociétés remonte à 2018, lorsque Brad Milne, aujourd'hui Chief Operating Officer (COO) d'Access4 et alors Directeur Général de Channel UC, une société de Sydney acquise par Access4 en 2024, recherchait une plateforme de téléphonie hébergée.

Une conversation fortuite dans un avion a conduit à l'adoption de la solution de communications unifiées dans le cloud d'Enreach for Service Providers, sélectionnée pour la robustesse de sa technologie, son support centré sur l'humain, la stabilité de l'entreprise et sa feuille de route tournée vers l'innovation.

Les raisons qui ont conduit Channel UC à choisir Enreach restent valables aujourd'hui et s'alignent parfaitement avec les valeurs et les objectifs d'Access4.

Fondée en Australie en 2016, Access4 fournit des technologies de voix, de collaboration et d'autres services aux MSP via une plateforme automatisée permettant de vendre, provisionner et facturer leurs clients.

Connue sous le nom de SASBOSS, cette plateforme se distingue des autres solutions OSS/BSS en offrant aux utilisateurs une expérience complète et fluide à travers plusieurs fournisseurs technologiques, ainsi qu'un ensemble de services très complet.

Brad Milne explique : "Cela permet aux MSP de gérer de nombreuses tâches de manière centralisée et rapide. Ils gagnent ainsi un temps considérable par rapport aux processus manuels, ce qui leur permet de développer plus facilement leurs activités.



De plus, l'API de provisioning complète d'Enreach assure une intégration transparente avec SASBOSS."

SASBOSS a joué un rôle déterminant dans la croissance annuelle de 100 % d'Access4, avec plus de 600 partenaires en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Une nouvelle étape clé est désormais franchie: l'entrée sur le marché britannique, d'abord via l'acquisition du spécialiste local Luminare, puis avec le lancement officiel de SASBOSS au Royaume-Uni en août 2025.

« L'arrêt du réseau cuivre au Royaume-Uni représente une opportunité majeure pour les MSP et pour Access4: non seulement pour offrir aux entreprises une alternative, mais aussi pour leur faire découvrir de nouvelles possibilités », explique Brad.

CAP SUR L'EUROPE

Le Royaume-Uni n'est qu'un point de départ pour les ambitions européennes d'Access4.

"Il y a plus de 400 millions de personnes anglophones en Europe, et le marché des communications unifiées est encore en pleine expansion. C'est une excellente opportunité pour nous d'étendre notre présence. SASBOSS est un véritable facteur de disruption : nous avons comparé différentes solutions OSS/BSS, et nos capacités dépassent largement celles de nos concurrents," explique Brad.

ENREACH, UN PARTENAIRE CLE DE LA STRATEGIE GTM D'ACCESS4?

Pour accompagner cette croissance, Access4 s'appuie sur des partenaires technologiques fiables, innovants et durables. Enreach for Service Providers joue un rôle essentiel non seulement en Australasie, mais également au cœur de la stratégie de mise sur le marché d'Access4 au Royaume-Uni et en Europe, où Enreach dispose d'une expertise reconnue et d'une présence bien établie.

« Nous avons déjà une totale confiance dans la solution, qui dépasse ce que proposent la plupart des plateformes de communication unifiée : elle est très complète. Nous sommes également très enthousiastes à propos de la feuille de route du produit, notamment dans des domaines de l'intelligence artificielle, de la transcription et de l'analyse de sentiment. L'IA est un pilier central de notre stratégie à long terme."

Brad souligne également plusieurs innovations récentes sur la plateforme Enreach . "Je pense que la nouvelle application mobile est probablement la meilleure du marché. Le client de bureau est également excellent, et l'ajout du WebRTC est un vrai plus pour nos MSP: les utilisateurs peuvent désormais accéder aux fonctionnalités UC directement depuis un navigateur, sans avoir à installer d'application."



DES STRATEGIES ALIGNEES

Au-delà de ses capacités natives, la plateforme Enreach UP est conçue pour s'intégrer facilement à de multiples applications et services tiers, en parfaite adéquation avec la philosophie d'Access4 : offrir des solutions globales et unifiées.

"Alors que les MSP faisaient auparavant appel à plusieurs fournisseurs pour différents services, par exemple la téléphonie et le CRM, ils recherchent désormais un interlocuteur unique. Cela simplifie le support et améliore leur efficacité," explique Brad.

Mais la technologie ne fait pas tout : la dimension humaine et la relation de confiance sont tout aussi importantes. "Enreach for Service Providers est une entreprise dynamique, innovante, centrée sur ses partenaires et capable de livrer à grande échelle. Nous apprécions leur approche collaborative et leur stabilité."

"Notre CTO a récemment passé du temps avec leurs équipes en Europe et a été impressionné par leur rigueur dans le développement, les tests et la mise sur le marché de leurs produits. Il a rencontré tous les départements et a pu observer leurs processus en détail."

"Au final, ce sont les personnes qui font la différence. Nous connaissons bien Enreach, nous leur faisons confiance et nous apprécions leur manière de travailler. Si moi ou un membre de l'équipe Access4 avons une question, nous savons que nous pouvons directement appeler quelqu'un chez Enreach.

La relation humaine est aussi importante que la technologie. Nous avons besoin de partenaires fiables, capables d'évoluer avec nous et Enreach for Service Providers continue de jouer pleinement ce rôle."