



TECH

Aircall veut « ubériser » la téléphonie d'entreprise

Cette start-up française vient de lever 25 millions d'euros pour recruter des commerciaux et des ingénieurs.



Aircall a développé un logiciel permettant à une entreprise de créer un standard téléphonique. AIRCALL

ELSA BEMBARON [@elsabembaron](#)

TÉLÉCOMS Il existe un réel savoir-faire français dans les télécoms. Aircall en est une nouvelle illustration. La start-up créée il y a quatre ans à Paris vient de lever 25 millions d'euros. Le tour de table, mené par Draper Esprit, réunit aussi Balderton Capital, NextWorld Capital et eFounders.

Aircall a développé un logiciel permettant à une entreprise de créer un standard téléphonique (appelé PABX ou PBX) en quelques clics et pour un coût bien inférieur à une solution traditionnelle.

Les entreprises qui cherchent à faire des économies n'ont plus besoin d'investir dans de coûteux systèmes. Aircall facture à l'utilisateur, via un abonnement mensuel de 30 ou 50 euros, selon le niveau de services choisi. Ensuite, le système est flexible, le nombre d'utilisateurs pouvant varier d'un mois sur l'autre. L'entreprise compte ainsi de nombreuses start-up parmi ses clients, attirés par la souplesse de la solution.

En 2017, la société a triplé son chiffre d'affaires et affiche une croissance de 10 % par mois depuis le début de l'année. Ses concurrents sont les acteurs traditionnels

du secteur, comme Orange ou OVH. Toutefois, Aircall n'est pas un opérateur télécoms à proprement parler. Il utilise les réseaux existants, grâce à des accords signés dans cinquante pays.

La levée de fonds doit notamment lui permettre de recruter les équipes nécessaires pour accompagner sa progression. « *Nous employons une centaine de personnes et misons sur cent vingt recrutements cette année, dont quatre-vingt à Paris et une quarantaine à New York* », explique Jonathan Anguelov, directeur général opérationnel et cofondateur d'Aircall, qui dit rechercher aussi bien des commer-

ciaux que des ingénieurs. La jeune société dispose de trois bureaux, à Paris, New York et Berlin.

Analyse sémantique

La levée de fonds sera aussi utilisée pour développer de nouvelles fonctionnalités, et notamment enrichir les services grâce à l'intelligence artificielle (IA). Actuellement, Aircall permet aux utilisateurs d'enregistrer leurs conversations téléphoniques et de les archiver par dossier ou par interlocuteur. « *Nous stockons ces informations sur nos propres serveurs, situés aux États-Unis et en Allemagne* », précise Jonathan

Anguelov. À terme, une analyse sémantique des conversations pourra être mise en place. Par exemple, si un rendez-vous est pris pendant la discussion, l'IA proposera de l'ajouter à l'agenda à la fin de la conversation. Elle sera aussi capable d'identifier des mots critiques, une fonctionnalité plus particulièrement dédiée aux centres d'appels. Ainsi, si le mot « problème » revient à une fréquence plus élevée que d'habitude, les gestionnaires pourront être alertés. À l'heure où les robots conversationnels dédiés à l'écrit se développent, Aircall prépare la prochaine génération capable de gérer l'oral. ■