
COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Versailles, le vendredi 25 juillet 2008

Mots-clés : TELEPHONIE / VOIP / CAS CLIENT

ephoneNet met en place chez Nexio, start-up technologique, une solution de téléphonie IP évolutive à partir d'équipements fournis par HL2D

■ Editeur de logiciels spécialisés dans les essais de compatibilité électromagnétique, Nexio connaît un développement rapide et s'ouvre aujourd'hui à l'international. ■ Pour accompagner sa montée en puissance, Nexio a opté pour une installation téléphonique « tout IP » sur mesure proposée par l'intégrateur ephoneNet à partir des équipements distribués par HL2D. ■ Ses atouts : une solution évolutive, permise par des équipements ouverts et ergonomiques.

C'est à l'occasion du déménagement rendu indispensable par la croissance de l'entreprise que les responsables de Nexio décident de se doter d'une nouvelle installation téléphonique en accord avec son profil d'utilisation. « Celle-ci devait notamment prendre en compte la future ouverture à l'international de notre activité, ainsi que notre implantation sur deux sites principaux en France, à Toulouse et en région parisienne », explique Frédéric Amoros-Routié, président-fondateur de Nexio. De fait, la société échange beaucoup avec l'Asie, les Etats-Unis et certains marchés européens, pays d'implantation de ses clients.

ephoneNet : une réponse adaptée aux besoins présents et à venir de Nexio

A l'issue d'une consultation, Nexio sélectionne trois offres. La première est bâtie selon une approche classique, la deuxième repose sur une approche « full IP », mais ne comporte pas de solution de « back up » et ne prend pas suffisamment en compte les spécificités de l'entreprise. C'est donc la troisième, celle de ephoneNet, qui est retenue. « Nous avons apprécié la capacité d'écoute d'ephoneNet et sa force de proposition », résume le président de Nexio. « ephoneNet a en effet avancé des propositions pertinentes au regard de notre problématique, au travers d'une offre facilement évolutive dans un environnement « full IP ». La configuration proposée comportait notamment un lien direct avec notre site en région parisienne, que nous pouvons joindre aisément en composant simplement le numéro de poste », poursuit-il.

HL2D : des solutions simples et évolutives avec un excellent rapport qualité/prix

« A la différence de l'autre offre « tout IP », qui reposait sur des équipements propriétaires, la solution préconisée par ephoneNet était ouverte, ce qui permettait de faire évoluer plus facilement la configuration », indique encore Frédéric Amoros-Routié. ephoneNet a installé chez son client des terminaux téléphoniques IP fournis par HL2D : un poste

opérateur Snom pour le standard, des téléphones IP Thomson et un IPBX Epygi. « *Le rapport qualité prix de ces appareils nous a semblé excellent, tout comme leur ergonomie et leur simplicité. On peut quasiment dire qu'ils sont « plug and play » puisque nous avons branché nous-mêmes une partie de ceux-ci* », souligne Frédéric Amoros-Routié. Opérationnelle depuis un peu plus d'un an, l'installation s'est déjà enrichie de nouvelles fonctions.

Des téléphones physiques IP ont été mis en place il y a un an, complétés par des softphones en octobre dernier lors pour les usages en situation de mobilité lié au lancement de l'international. Le support technique s'étoffant, Nexio a également prévu l'installation d'un standard automatique à partir de juillet, démarche qui sera pilotée par ephoneNet.

ephoneNet - HL2D : un partenariat constructif, pour définir des configurations au plus près des besoins des utilisateurs

« *Nous avons commencé à travailler avec HL2D dès 2005 et nous pouvons aujourd'hui nous approvisionner pour la majorité des équipements que nous installons. Nous avons identifié dans leur gamme les produits qui nous paraissent répondre le mieux aux besoins techniques et fonctionnels de nos clients, qui sont en général des PME et des TPE. Ainsi, nous installons beaucoup les équipements d'Epygi (IPBX), de même que les appareils Thomson, Aastra Matra, Snom, Doro* », explique Eric Fruit, gérant d'ephoneNet.

HL2D peut être amené à intervenir avec son intégrateur dans la mise au point d'une configuration.

« *Pour des solutions importantes en termes de nombre de postes, il nous arrive de demander à HL2D d'élaborer avec nous la proposition commerciale. Depuis 2005, nous travaillons en étroite relation. Nous avons trouvé en HL2D, un partenaire fiable aussi bien sur le plan technique que commercial* » se félicite Eric Fruit.

« *Une confiance réciproque s'est développée entre nos deux sociétés. A tel point que notre équipe technique est déjà intervenue sur site pour le compte d'ephoneNet, en raison de notre plus grande proximité géographique avec certains de leurs clients* » ajoute Jehan-Philippe Le Roy, gérant d'HL2D. « *De manière générale, notre rôle de distributeur à valeur ajoutée en VoIP est d'accompagner nos revendeurs tout au long du projet : de l'étude de l'existant et des moyens technologiques à mettre à œuvre sur site jusqu'au choix du matériel, l'installation chez le client final et le service après-vente* » complète Jehan-Philippe Le Roy.

A propos de Nexio - Spécialiste de la compatibilité électromagnétique, NEXIO propose des services d'études, de simulations et sa propre gamme de logiciels d'automatisation de tests. Elle intervient dans des secteurs comme l'automobile, l'aéronautique, la défense, le spatial, les télécommunications, les transports, les équipements Grand Public, etc. Créée en 2003, la société est établie sur deux sites en France, à Toulouse et à Voisins-le-Bretonneux, en région parisienne. Elle emploie 26 personnes.

A propos d'ephoneNet – Opérateur de Services en Communication, ephoneNet propose des solutions clefs en main et « sur mesure » incluant matériels, logiciels et services hébergés y compris le raccordement des lignes télécoms. Elle s'adresse prioritairement à une clientèle de PME et de TPE. Créée en 2006, la société est basée à Toulouse et dirigée par Eric Fruit.

À propos de HL2D. Créé en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL (DSLAM, routeurs), HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. Avec près de 70 partenaires revendeurs et intégrateurs à fin 2007, HL2D atteint un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros, soit une augmentation de 285 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année 2008, HL2D annonce une progression de 55 % sur ces ventes de produits VoIP, ainsi que de nombreux accords de distribution.

La société installée à Versailles tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses clients, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...

Pour en savoir plus : www.hl2d.com

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com – Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com

HL2D ■ Jehan-Philippe Le Roy, Président-directeur général, Tél. : 01 70 70 46 46, jpleroy@hl2d.com