



# SIEMENS

*Cas utilisateur  
Paris, le 14 octobre 2009*

## *Sofirex bénéficie désormais d'un système de télécommunications performant grâce à la solution de téléphonie IP de Siemens Enterprise Communications*

### *Sofirex, rassembleur de talents et acteur régional dynamique*

Le cabinet Sofirex (Société Fiduciaire Régionale d'Expertise Comptable) a été créé en 1983 par deux experts-comptables. Le fort développement du cabinet a conduit le dirigeant à prendre de nouvelles orientations dès 1996, en s'associant avec un expert comptable lyonnais. En 2000, le cabinet Sofirex emploie environ 12 personnes. La croissance du cabinet s'accélère avec le rachat d'une petite structure composée de 3 personnes et en août 2003, et l'équipe dirigeante se renforce d'un troisième associé.

Aujourd'hui, le cabinet Sofirex emploie au total 27 personnes sur le site de Roanne pour un chiffre d'affaires d'environ 1 300 000 euros et l'entité lyonnaise compte 7 personnes pour un chiffre d'affaires de 570 000 euros.

### *Une évolution vers plus de modernisation*

Le développement du cabinet Sofirex a entraîné une évolution continue de l'infrastructure réseau. Sofirex était auparavant équipé d'un système de téléphonie classique, qui devenait dès lors désuète. Elle souhaitait donc acquérir un système de communication efficace qui combinerait mails et fonctions téléphoniques.

*« Ce système vieillissant au bout de 6 ans d'utilisation et le déménagement de notre site distant nous ont conduits à faire appel à une solution plus moderne, la téléphonie IP. Cette nouvelle solution en matière de téléphonie nous permettait d'équiper les deux cabinets simultanément en évitant d'acheter deux systèmes téléphoniques pour le site distant et en utilisant un seul et même réseau »* déclare Thierry Barnet, Associé du Cabinet Sofirex.

### *Un choix guidé par l'excellence des solutions de Siemens Enterprise Communication (SEN)*

Sofirex choisit alors la solution HiPath OpenOffice de Siemens Enterprise Communications. *« Siemens Enterprise Communications s'est tout naturellement imposé à nous du fait de son excellente notoriété sur le bassin roannais. A la solution France Telecom, nous avons préféré la proximité de Siemens via l'intégrateur Phalcom, seule structure locale à proposer ce produit. De plus, le cabinet avait auparavant collaboré d'une manière positive avec Siemens et nous voulions retrouver un prestataire de qualité »* explique Thierry Barnet.

## *Une intégration et un déploiement réussis*

Sofirex utilise Outlook comme principal logiciel de communication, et a retenu la solution de Siemens car elle est la seule à proposer un Plug-In Outlook. Ainsi depuis Outlook, interface unique, les utilisateurs ont la possibilité de gérer leurs conférences, leurs faxes, leurs fonctions de télétravail et leurs états de présence (réunions, déplacements, congés...) et cela parfaitement synchronisé avec le calendrier Outlook.

De cette façon, les collaborateurs et les clients sont informés en temps réel, visuellement et par un message vocal, de la disponibilité de chaque employé.

Les étapes fondamentales réalisées par Phalcom au sein du cabinet Sofirex se sont déroulées en différentes phases successives, telles que :

- L'installation et le paramétrage du nouveau serveur de communications HiPath OpenOffice ME et l'intégration avec Windows Terminal Server (TSE).
- L'installation des téléphones et des applications serveurs à chaque poste collaborateur. Durant cette phase, les deux systèmes de téléphonie fonctionnaient en parallèle.
- L'installation des logiciels. A noter que trois jours d'intervention ont été nécessaires à la bascule vers le nouveau système de téléphonie.
- Le démontage de l'ancien système et la finition des branchements.
- Enfin, la formation de tous les utilisateurs sur les téléphones et les logiciels installés



*HiPath OpenOffice ME*



*Terminal OpenStage*

## *Des économies significatives*

Le coût de revient total pour Sofirex s'élève à 35 000 euros pour 50 postes : 700 euros par trimestre sur 5 ans, soit un coût de 11 euros par mois par poste.

*« Nous n'avons relevé aucun incident durant la phase d'installation avec Phalcom. Les avantages pour Sofirex sont des économies significatives en matière de téléphonie puisque désormais, les coûts des communications intersites sont néants, l'achat d'un deuxième système téléphonique a été évité, tout comme l'abonnement téléphonique sur le second site. Egalement, depuis que le projet est opérationnel au cabinet, nous bénéficions de l'assistance et la maintenance téléphonique assurées par les équipes de Phalcom avec une prise en main à distance du réseau téléphonique, ceci pour une meilleure utilisation au quotidien des applications Siemens »* déclare Thierry Barnet.

Les dirigeants de Sofirex ont d'ailleurs déjà anticipé des évolutions puisque l'équipement choisi intègre 50 postes alors qu'ils ne sont que 34 utilisateurs aujourd'hui. La prochaine étape sera très certainement le passage à la téléphonie full IP au sein du cabinet.

*« L'offre de Siemens Enterprise Communications répond à nos attentes tant en terme de fiabilité du matériel Siemens que de la très bonne intégration dans Outlook. Phalcom a fait preuve d'un très bon accompagnement et nous avons eu un très bon retour en matière de collaboration. Nous recommanderions la solution SEN à toutes les entreprises avec des sites distants, qui souhaitent se lancer dans la téléphonie sur IP », conclut Thierry Barnet.*

#### ***À propos de Siemens Enterprise Communications Group (SEN Group)***

*SEN Group est un fournisseur de premier plan de solutions de bout en bout pour la communication d'entreprise. Son offre comprend des infrastructures voix et réseaux ainsi que des solutions de sécurité basées sur des architectures standardisées visant à unifier les applications de communication et d'entreprise en vue d'une collaboration transparente. Cette approche « Open Communications » permet aux entreprises d'améliorer leur productivité tout en abaissant leurs coûts, grâce à des solutions faciles à implémenter qui s'intègrent dans leurs environnements IT existants et garantissent une efficacité opérationnelle optimale. C'est sur cette base que l'entreprise appuie sa philosophie OpenPath®, par laquelle elle s'engage à mettre les communications unifiées à la portée de ses clients de manière rentable et à moindre risque. SEN Group est une joint venture entre The Gores Group et Siemens AG, qui englobe les entreprises Siemens Enterprise Communications, Cycos et Enterasys Networks.*

*Pour plus d'informations sur SEN Group ou Enterasys, consultez le site [www.siemens-enterprise.com](http://www.siemens-enterprise.com) ou [www.enterasys.com](http://www.enterasys.com).*

#### **CONTACTS PRESSE**

##### **SCENARII**

Laurence Dutrey / Majida Guettaoui

Tél. : +33 1 58 88 39 59 / 39 04

[ldutrey@scenarii.fr](mailto:ldutrey@scenarii.fr) / [mguettaoui@scenarii.fr](mailto:mguettaoui@scenarii.fr)