



Téléphonie

HL2D vend des mallettes IPBX

D'ici à la fin 2006, le grossiste veut compter une centaine de revendeurs en VoIP.

Plutôt que de faire un discours autour des avantages de la VoIP, il est préférable de faire une démo », explique Jehan-Philippe Le Roy, gérant de HL2D. Pour illustrer ce propos, le grossiste vient donc d'imaginer la « mallette IPBX ». Il s'agit d'une petite valise équipée d'un IPBX de la marque Epygi et d'un téléphone IP Swissvoice que le revendeur pourra installer chez le client final pendant 8 jours, à des fins de démonstration. Pendant cette durée, l'entreprise profitera de liaisons extérieures gratuites, opérées en

sous-traitance par B3G ou Primus. Elle pourra consulter, en fin de période de test, le détail de ses communications. Une mallette coûte 564 €, incluant deux jours de formation technique et commerciale. Plus d'une vingtaine de mallettes ont déjà été livrées auprès d'une dizaine de revendeurs. Pour l'ensemble de son offre VoIP, le grossiste compte d'ores et déjà une quarantaine de partenaires. D'ici à la fin 2006, il souhaite disposer d'une centaine de relais commerciaux dans ce domaine. ■ **GK**