

Direction Informatique Produits

édition du 16 mai 2007

 Nouveau / Amélioré

Un autocommutateur IP québécois pour les petites entreprises

16/05/2007 - La téléphonie IP suscite un intérêt croissant dans les entreprises, mais un bon nombre des solutions offertes sont destinées aux grandes organisations. PointCA Télécom, une microentreprise de Montréal, fait ses débuts avec la commercialisation de l'autocommutateur privé PTCA1160, qui est destiné aux petites entreprises qui comptent de trois à cinquante employés.

Jean-François Ferland



Voyez comment les Communications Unifiées Cisco combinent voix, images, données et mobilité sur un seul et même système sécuritaire.

[→ Apprenez-en davantage](#)

bienvenue dans
le grand réseau humain.



Le PTCA1160 est un autocommutateur IP de type PBX qui peut soutenir jusqu'à quatre lignes téléphoniques entrantes et peut être lié à deux autres commutateurs pour soutenir jusqu'à douze lignes entrantes. Il se branche au réseau informatique local d'une entreprise pour gérer les liaisons d'un maximum de 50 lignes téléphoniques internes pour autant de téléphones à protocole de voix sous IP.

Le produit intègre les fonctionnalités couramment offertes par les autocommutateurs exploités par les grandes entreprises, comme la téléphoniste automatisée multilingue, la programmation en fonction des heures d'affaires, la mise en attente, le transfert

d'appels vers d'autres postes téléphoniques internes ou vers des téléphones fixes ou mobiles externes, la téléconférence et l'interphone.

Les messages laissés dans les boîtes vocales peuvent être écoutés par un téléphone ou sous forme de fichiers envoyés vers un compte de courriel. Les télécopies reçues sur une ligne entrante dédiée sont également transmises par courriel sous forme de fichier PDF. L'autocommutateur, qui produit un journal des appels, peut aussi procéder à l'enregistrement des conversations et permet l'application de règles d'accès aux appels externes pour la gestion des appels interurbains.

Gérable par le biais d'une interface Web, cet autocommutateur est doté d'une mémoire interne de 4 Go ou de 8 Go qui conserve la configuration, les enregistrements vocaux, la musique et les télécopies, alors qu'un port USB permet la sauvegarde de ces données sur une clé USB ou un disque rigide externe. Ce produit, qui est à la base un serveur informatique, consomme de cinq à dix watts d'électricité.

L'autocommutateur permet de connecter un téléphone IP portable au réseau téléphonique de l'entreprise, après une première configuration, à partir de tout routeur connecté à l'Internet par une connexion à large bande, dans un contexte de télétravail ou de déplacement d'affaires. Le système fera d'ailleurs en sorte que le nom de l'entreprise apparaisse sur l'afficheur de la personne qui est appelée, et ce, sans égard à l'emplacement de l'appelant. Également, des autocommutateurs de succursales peuvent être reliés via l'Internet pour éliminer les frais d'appels interurbains entre les

emplacements corporatifs.

Le produit, qui est offert en deux versions, est disponible à partir de 999 \$ et nécessite une installation et une première configuration par des techniciens de l'entreprise. Les modifications subséquentes, comme l'ajout d'utilisateurs ou les changements des messages, sont effectuées par l'entreprise utilisatrice.

Marché potentiel

Gaëtan Noël, le vice-président aux ventes et marketing de [PointCA Télécom](#), souligne que 80 % du marché québécois est constitué des petites entreprises, pour lesquelles le marché n'offre pas de produits de téléphonie IP adaptés à leurs réalités sur le marché.

« La première chose que les petites entreprises font, c'est appeler le grand fournisseur de télécommunications qui a tellement de travail qu'il ne dessert que les gros clients à qui il vend des centrales de 10 000 \$. Il leur dit ne pas avoir de produits pour [les petites entreprises], mais qu'il pourrait leur fournir un produit de 6 000 \$ qui comporte peu d'options », déclare M. Noël.

« Certains conseillent aux petites entreprises d'opter pour des systèmes basés sur un PC, où la technologie est moins bonne et moins sûre. S'il y a une panne électrique, un PC consomme 90 watts alors que notre produit n'en consomme que cinq et est fonctionnel lorsqu'il est branché à [une unité d'alimentation ininterrompible] », ajoute-t-il.

M. Noël précise que son entreprise visera notamment le marché de la location, où les petites entreprises paient jusqu'à 70 \$ par mois pour des systèmes qui n'ont pas autant d'options que son produit.

PointCA Télécom, une microentreprise fondée il y a un an, est en phase de démarrage et œuvre à la mise à jour de sa documentation et de son plan de marketing. Elle a remporté pour son produit le premier prix, dans la catégorie « Innovations technologiques et techniques », de l'édition 2007 du Concours en entrepreneuriat - Création d'entreprises pour le district Est de Montréal. Le projet de l'entreprise, s'il est retenu à l'échelle régionale, pourrait faire partie des finalistes pour le volet national de ce concours qui récompensera les lauréats en juin prochain.

[Jean-François Ferland](#) est journaliste au magazine *Direction informatique*

[Fermez la fenêtre](#)