



# Riba Rent installe un nouveau réseau puissant comme base d'automatisation

Après une analyse de son partenaire Data Support, Riba Rent a renouvelé son infrastructure IT et de téléphonie. Elle a retenu la technologie Cisco.

## ENTREPRISE

Riba Rent loue et vend des machines industrielles et de construction, des pompes à béton, des outils de jardinage et du matériel de fête. Filiale à 100% de Demeter Invest, Riba Rent dispose de 3 sites, emploie 55 collaborateurs pour un CA de 11 millions d'euros.

## AVANTAGES PROFESSIONNELS

- Plus de frais de téléphone entre les sites de l'entreprise
- Administration centralisée rime avec facturation plus rapide
- La convergence des réseaux voix et données diminue les frais de maintenance
- Dans le pipeline: un système de scanning et la vidéosurveillance



## Case Study

## DÉFI

En 2007, Demeter Invest a analysé les systèmes informatiques de Riba Rent. La connexion ADSL semblait régulièrement en panne et le central téléphonique, désuet. Riba Rent a dès lors décidé de renouveler toute l'infrastructure de base et la téléphonie.

## SOLUTION

Data Support a mis en place un réseau IP convergé prenant en charge le trafic voix et données ainsi que, plus tard, la transmission vidéo. Le Cisco Select Partner a installé quatre commutateurs Cisco Catalyst 3560 avec Power over Ethernet, ainsi que le routeur à services intégrés Cisco 2851, très prisés, et neuf antennes sans fil. Dorénavant, Riba Rent utilise une quarantaine de téléphones fixes et sans fil sur IP de Cisco.

« Seule Cisco pouvait nous assurer la gestion de la téléphonie, des données et des vidéos sur le même réseau. Des spécialistes de la téléphonie «traditionnelle» nous avaient même donné l'impression que ce n'était pas possible », souligne Luc Jacobs, CFO de Riba Rent. « Power over Ethernet nous a permis d'économiser des kilomè-

tres de câbles et des adaptateurs. En outre, nous avons supprimé nos lignes RNIS et analogiques en faveur d'une seule ligne PRA. Le prix de revient a chuté et la capacité, augmenté. Par ailleurs, il ne fallait plus d'installation DECT, d'où une nette diminution des frais d'infrastructure. »

Les magasiniers ont reçu des téléphones sans fil, tout bénéfique pour leur mobilité et accessibilité. L'entreprise voulait ainsi réduire davantage le trafic GSM. Riba Rent entend également gérer le trafic de données de la surveillance vidéo et des systèmes de scanning via le nouveau réseau, deux applications à déployer à court terme.

## AVANTAGES UTILISATEURS

Grâce aux téléphones sans fil, les clients ne doivent plus faire la navette entre le magasin et le bureau. Jadis, on appelait parfois les magasiniers sur leur GSM pour la préparation des articles, mais tout transfert d'appel était impossible. Riba Rent a aussi installé des softphones sur les ordinateurs portables. Jacobs : « Avec la connexion Internet et le téléphone sur PC, je suis accessible dans le monde entier comme au bureau ! »

**« Les investissements à long terme sont les plus rentables. Il est inutile d'agrandir un petit peu pour se retrouver bloquer deux ans plus tard. »** Luc Jacobs, CFO Riba Rent

Riba Rent envisage un système avec des scanners pour la gestion du magasin. Luc Jacobs, CFO : « Nous entendons automatiser le plus possible. C'est ainsi que nous gagnerons du temps, diminuerons les risques d'erreur et améliorerons notre maîtrise. Le tout étayé par un puissant réseau. »

## PROFIL DU PARTENAIRE

Data Support propose des services logiciels et matériels aux PME. La société a utilisé l'installation de la téléphonie sur IP pour se faire certifier Cisco Select Partner. « Riba Rent a fait table rase, mais le TCO de la téléphonie et de l'IT est plusieurs fois inférieur aujourd'hui », indique le Directeur général Filip Fransen. « Une approche payante pour Riba Rent ! »