



Une approche globale en matière de solutions et de service



PME - 250 employés
Distribution
Téléphonie sur IP, sécurité, LAN, WAN

“Nous recherchons pour Pom’Alliance des solutions informatiques et réseaux pérennes, faciles à administrer, efficaces et fiables. C'est pour cela que nous plébiscitons les technologies Cisco pour l'ensemble de notre réseau et de notre téléphonie.”

Stéphane Bernard
Responsable Systèmes d’Information



Problématique

Améliorer et simplifier les communications intersites tout en réduisant les coûts

L’activité de conditionnement et de commercialisation de la pomme de terre de Pom’Alliance est répartie sur 5 sites distants dans l’hexagone, cela faisant suite au regroupement de plusieurs PME familiales en 1996. L’une des problématiques majeures de la société était d’homogénéiser et de sécuriser le système informatique, en vue de mutualiser les flux et d’améliorer la qualité offerte aux clients. L’objectif de Pom’Alliance était de faciliter les échanges tout en réduisant les coûts, grâce à des solutions fiables et faciles à gérer.



Solution

Une infrastructure globale Cisco

Pour permettre des interactions plus efficaces entre ses différents sites, Pom’Alliance installe tout d’abord un PGI en 1999. Progressivement, la société homogénéise et sécurise ses réseaux LAN et WAN avec les technologies Cisco et implémente une solution de téléphonie sur IP en développant des services associés, tels que la messagerie unifiée.

Grâce à la mise en place d’un partenariat de confiance, fort et pertinent, entre Pom’Alliance, Ipsilan Networks et Cisco, la société dispose aujourd’hui de solutions pérennes et fiables, capables de s’adapter facilement aux nouveaux besoins de l’entreprise.



Bénéfices

Fiabilité, simplicité de gestion et économie

La solution mise en place, basée sur des technologies pérennes et un service adapté, a pleinement satisfait Pom’Alliance. La fiabilité du réseau, avec une seule panne mineure relevée en sept ans d’exploitation du système, confirme le choix des technologies Cisco. La téléphonie sur IP a permis à la société de réduire sa facture téléphonique de plus de 50%, de gagner en confort de travail et de faciliter la gestion des mouvements. Les solutions de sécurité, quant à elles, protègent efficacement son réseau.

Notre client **en bref...**

A PROPOS DE POM'ALLIANCE

Acteur majeur et innovant sur le marché européen de la pomme de terre fraîche, Pom'Alliance collecte, conditionne et commercialise plus de 250 000 tonnes de pommes de terre par an.

Présente sur tout le territoire national, Pom'Alliance exporte aussi ses produits sous marque propre ou via des distributeurs vers l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie...

Pom'Alliance, ce sont 250 personnes et 5 sites en France, qui se mobilisent pour atteindre un objectif unique : offrir le meilleur de la pomme de terre.

SOLUTION INSTALLÉE

- Cisco Unified Call manager 3.3
- Cisco Unified IP Phone
- Serveur de sécurité PIX 512
- Routeur de la gamme 17xx / 37xx / 26xx / 36xx
- Commutateur de la gamme Catalyst 35xx / 3750

Pom'Alliance
87, avenue de l'Aérodrome - BP 31
94310 ORLY
Tél. : 01 56 70 26 80
Fax : 01 56 70 26 99
www.pom-alliance.fr
contact@pom-alliance.fr

L'enjeu : répondre aux exigences de réduction des coûts télécoms et sécuriser le réseau de l'entreprise



**Stéphane Bernard,
Responsable
Systèmes
d'Information**

Sur quels critères avez-vous retenu Cisco pour votre réseau ?

Avant 1999, chaque site avait sa propre politique informatique, ce qui rendait impossible la fusion entre les différents systèmes. Nous avons donc opté dans un premier temps pour un PGI, afin de faciliter les échanges intersites. Pour la partie LAN du projet, nous avons fait appel à l'intégrateur Ipsilan Networks et nos choix technologiques se sont portés sur les routeurs Cisco, solution évolutive, facile à administrer et à implémenter.

Qu'est-ce qui vous a décidé à choisir une solution de téléphonie sur IP ?

En 2002, nous avons fait évoluer notre réseau LAN et WAN. Nous avons jugé qu'il était temps de donner une couleur économique supplémentaire au système d'information. C'est ainsi que le projet de téléphonie sur IP a été lancé. Notre objectif : générer des économies en termes de coûts télécoms, mais également harmoniser notre système de téléphonie. A l'époque, nous avions autant de contrats de maintenance et de PABX que de sites.

Ce projet a pu voir le jour grâce à notre partenariat avec Ipsilan Networks, qui a su démontrer une grande réactivité, ainsi qu'une faculté à nous conseiller en prenant toujours en compte nos besoins et en nous

proposant des solutions pérennes et évolutives basées sur les technologies Cisco.

Comment se sont déroulées les différentes étapes du projet ?

Nous avons tout d'abord attentivement étudié le marché avant de retenir les solutions Cisco. Nous savions que l'implémentation de la solution représenterait un coût important au départ, mais nous avions suffisamment confiance en notre partenaire et en Cisco pour nous lancer. Nous avons profité du déménagement de notre siège social de Rungis à Orly pour mettre en place la téléphonie sur IP. A l'époque, malgré un débit relativement faible, la qualité de la voix était correcte. Des services additionnels, comme la messagerie unifiée, ont également été déployés. Une fois la solution de téléphonie sur IP validée, nous avons migré tous nos sites. En quatre ans, nous avons ainsi amorti la solution et nous réalisons aujourd'hui des économies de plus de 50% sur nos coûts télécoms. Par ailleurs, lors du déménagement d'un site en Picardie, les utilisateurs ont pu apprécier la simplicité et la souplesse d'une telle solution.

Par quelles autres technologies Cisco avez-vous été séduit ?

À cours de la mise en place de la téléphonie sur IP, nous en avons profité pour monter en gamme au niveau des routeurs et remplacer les commutateurs existants par des produits Cisco.

Des solutions de sécurité basées sur les produits PIX ont été déployées pour permettre à nos partenaires et à nos collaborateurs nomades d'avoir accès sans risque à leurs applications et données via l'utilisation d'un VPN.

Progressivement, notre réseau s'est donc construit pour avoir à ce jour une solution «full Cisco».

Des économies de plus 50 % sur les coûts télécoms.

preuve que nous avons une totale confiance dans ces technologies, sur lesquelles nous n'avons recensé qu'une panne mineure en sept ans d'exploitation !

Quelles évolutions envisagez-vous dans un avenir proche ?

Dans notre secteur, la technologie doit être au service de l'humain et non l'inverse. Nous n'envisageons des changements que dans la mesure où ils apportent une véritable valeur ajoutée à notre activité.

Dans cet objectif, nous étudions différentes pistes de réflexion telles que la mise en place d'applications permettant de remonter la fiche d'un client lors d'un appel entrant, ou encore la visioconférence, pour son aspect pratique et écologique. Nous projetons également d'upgrader notre Call Manager dans sa version 6 dès 2008 et d'acquérir des solutions de sécurité complémentaires.

Notre partenaire



Avec plus de 10 ans d'expérience dans les réseaux informatiques, Ipsilan Networks recherche constamment des solutions innovantes pour ses clients. La société intervient sur les aspects de conseil, d'intégration, de maintenance, de câblage, de déploiement, de vidéo et d'infrastructure. Elle s'appuie sur des équipes jeunes, formées, dynamiques et expertes dans leur domaine.

Ipsilan Networks
8-10, rue Nieuport
78140 VELIZY-VILLACOUBLAY
Tél. : 01 30 67 16 00
Fax : 01 30 67 16 27
www.ipsilan-networks.fr
jean-marc.lecorne@ipsilan-networks.fr

Retrouvez tous les témoignages clients sur :
www.cisco.fr/go/clients