

Message du Chief Executive

Notre engagement pour un service hors pair

Chers Entrepreneurs,

De par la nature de ses activités, Mauritius Telecom se doit de suivre le rythme rapide du développement des nouvelles technologies.

Nous développons constamment nos réseaux de télécommunications afin d'opérer le plus efficacement possible et introduisons régulièrement de nouveaux produits et services.

Notre équipe commerciale, à travers nos "Account Representatives", reste à l'écoute de vos besoins et s'assure que vous bénéficiez au maximum des possibilités qu'offrent les technologies des télécommunications. Tout ceci ne peut se faire sans le soutien d'une équipe d'ingénieurs totalement dédiée au service du client.

Le Technical Services (Business) est le département dont il est question ici. Dans ce deuxième numéro de Go Smes!, nous vous expliquons comment votre dossier technique est traité aussitôt votre commande passée.

Les outils de communication étant essentiels pour la bonne marche de vos affaires, c'est là qu'intervient l'équipe du Technical Services (Business), dont l'efficacité repose sur le professionnalisme, l'innovation et le customer care. Plusieurs prestations adaptées à vos besoins vous sont offertes, notamment :

- un soutien technique vingt-quatre heures sur vingt-quatre
- un service de maintenance en ligne pour les réseaux d'entreprises
- une prise en charge totale par le Project Management Unit pour la mise en place technique d'un gros projet.

Malgré le fait que Mauritius Telecom ait investi massivement dans les technologies dernier cri, ces récentes années, l'élément humain reste au centre de ce service d'excellence auquel vous avez droit. La qualité est donc une des valeurs clés de notre entreprise que s'approprie d'ailleurs chaque employé.

Nous sommes fiers de pouvoir offrir ce service hors pair, en vous assurant tranquillité d'esprit, innovation et écoute.

John Leung Yinko
Chief Executive
Mauritius Telecom



Highlight - Mr. Tarkaswar Cowaloosur

The Essence of customer service

Seen from a perspective of the ancient civilisation, the very concept of service has always been existent. Were it service to the Lord, or service to the king or any other form of service, the essence has been to show care and provide satisfaction. The role of each and every member of the family unit or even a larger community revolves on the provision of well being, care and satisfaction to one and all.



Hence, when we are today speaking of customer care and customer satisfaction, one must not forget that we have been ingrained by this age old practice. When we receive our guests, we normally display our very best crockery, use the best wines and serve the most exquisite dishes. The aim is again very clear – make the moment memorable for our guest. For the latter, it is something that he will carry in his fond memories for a very long time indeed. He has received a special attention (care) and he will speak positively of his host to his family and friendly circles.

For the host, the satisfaction is no different – he has given satisfaction (service) to his guest and looks forward to have the honour of his presence on a future occasion again. By citing the above example, I have tried to bring the special bond of client/customer to a very basic and intimate level.

We can derive that this common bond of the host and guest is what we can essentially term as customer service and which is reciprocated by customer satisfaction.

To me, this is what service to our customer is all about. We want to create this unique bond between you, our SME friends, and MT. We have been serving our Mauritian customers for the past 121 years and during this long lasting relationship, we have together evolved through technologies, witnessed fundamental changes in society and adopted new work habits.

Today the rapid advances in telecommunication technologies have made it possible for larger volumes of information to be transmitted at faster speeds. These on-going technological advances are having a significant impact on both the way we communicate with each other and on the way we do business.

As a player in the SME sector, you are called to play a more prominent role in the economic development of the country. As a business, you need to stay ahead of competition and therefore need the most effective telecommunication solution to support you in timely decision-making for both customer retention and business expansion: effective communication, faster speeds of data transfer and more importantly, higher level of security.

This is why, through its SME unit, MT is striving to provide you with the necessary tools to enable you to achieve your objectives. You are therefore not only an account for us; nor are you merely a subscriber. You are a very privileged member of the big MT family, and we have the duty to serve you to your satisfaction. Anything less should be considered as a shortcoming from our part and we certainly pledge to serve you better all the time and everytime.

Les PME séduites par Digiline

Quels que soient les secteurs d'activité des petites et moyennes entreprises, elles sont de plus en plus nombreuses à utiliser **Digiline**, une technologie de télécommunications basée sur l'ISDN (Integrated Services Digital Network). **Digiline** permet à une entreprise de gérer efficacement ses communications internes et externes (voix et transmission d'images et de vidéos) tout en obtenant un rapport qualité-prix incomparable.

Faxer ou téléphoner et surfer sur l'Internet simultanément

Digiline offre donc une grande flexibilité d'utilisation. Outre les facilités pour la communication voix (affichage du numéro de l'appelant, suivi d'appel, conférence), **Digiline** permet non seulement les échanges de données, d'images et de vidéos, mais aussi la possibilité de téléphoner, de faxer ou de surfer sur l'Internet simultanément.



A Port Louis, la compagnie Microtech Computers, fournisseur de matériels informatiques, s'est équipée de la solution **Digiline** et d'un boîtier Fritz (mini PABX)* proposés par Mauritius Telecom (MT).

Grâce à **Digiline**, Microtech Computers a maintenant accès à des avantages qui ne sont pas disponibles sur une ligne analogique. « Au début, nous avions l'idée d'acheter un PABX afin de permettre aux employés de communiquer en interne par téléphone. L'Account Representative du SME Unit de MT nous a proposé la solution **Digiline** couplée au boîtier Fritz qui répond parfaitement à nos besoins en communication et à nos exigences », nous a déclaré **M. Gunshyam Jeetun**, directeur de cette entreprise qui compte huit employés.

Ses principaux clients sont des 'corporate users' qui exigent des prestations de qualité, dont un minimum de temps d'attente au téléphone. Les extensions téléphoniques de Microtech Computers ont été allouées des facilités du 'Direct Inward Dialing' (DID) qui permet aux clients de contacter leurs interlocuteurs au téléphone directement sans avoir à passer par la réceptionniste.

Vidéoconférence avec des acheteurs allemands

La compagnie de textile SIMS International, qui fait partie du groupe allemand S. Oliver, utilise la technologie ISDN pour tenir des vidéoconférences avec des clients en Allemagne à partir de ses bureaux situés à Flacq.

« Nous agissons comme des agents en prenant les commandes des acheteurs

allemands avant de demander aux usines mauriciennes de les fabriquer », nous explique le directeur général de SIMS International, M. Swalez Peerkhan. « Pour réagir le plus rapidement possible



aux demandes de nos clients allemands, nous sommes régulièrement en vidéoconférence pour discuter du 'design', des détails ou pour leur présenter les modèles. Nous n'avons plus besoin d'envoyer des échantillons par courrier express ou de nous déplacer en Europe. Les images sont claires et continues ».

Avec **Digiline**, la vitesse maximale pour surfer sur l'Internet peut atteindre 128 kbps. Les fichiers peuvent donc être rapidement téléchargés.

Le tableau ci-dessous compare le coût de l'abonnement mensuel de **Digiline** à une ligne téléphonique analogique traditionnelle.

*coût d'un boîtier Fritz :
Rs. 5,150 + TVA

TYPE DE LIGNE	ABONNEMENT MENSUEL
Analogique : 1 ligne analogique égale à 1 appel sortant ou entrant	Rs. 225 par ligne
Digiline : 2 appels entrant ou sortant à la fois	Rs. 300 pour l'équivalent de lignes analogiques (33% moins cher)

**Les services techniques et après-vente :
Un élément vital
Pour renforcer les relations avec la clientèle**



Professionnalisme, Innovation et Customer Care sont les mots-clés du département des services techniques de Mauritius Telecom (MT). Connue comme le Technical Services (Business), ce département gère principalement le réseau-entreprise des clients Grands Comptes, des clients PME ainsi que des opérateurs ou des investisseurs du secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).



Avec un effectif de 55 employés, hautement qualifiés et compétents, le Technical Services (Business) se divise en trois unités : le Project Management Unit, le Service Provisioning Unit, et le Customer Support & Maintenance Unit.

Le "Service Provisioning Unit" est responsable des installations pour la transmission de données (Frame Relay, ISDN, National Leased Lines, International Leased Lines, X.25, VSAT, IP over Frame Relay, ADSL, IP VPN) et des produits de renommée mondiale tels que les routeurs Cisco, les PABX Nortel Networks, Bitronics, Fritz, ainsi que des câblages internes.

Le "Customer Support and Maintenance Unit" s'occupe du support technique et de l'entretien des services précités. Cette section se charge aussi de la surveillance en temps réel des réseaux d'entreprise, et fait également de la télémaintenance pour les systèmes PABX.

En collaboration avec leurs collègues du Business Sales, l'équipe du "Project Management Unit" s'occupe du design, de la planification et la mise en œuvre technique de gros projets en chantier. Elle suit la commande du client jusqu'à l'aboutissement complet du projet. Cette unité est aussi appelée à contribuer à la recherche et au développement de solutions d'entreprises novatrices.

Tout ce département a été récemment transféré à la rue Deschartes à Port Louis afin que tout le personnel technique soit regroupé, selon les différents pôles de compétence, sous un même toit.

Le département des services techniques de MT est un maillon essentiel de toute une chaîne, apportant un soutien vital à l'équipe commerciale. En effet, couplé au Business Sales Section, il assure une prise en charge totale des besoins techniques du client jusqu'au service après-vente, utilisant des interfaces incarnant la technologie de pointe disponible dans les télécommunications.

Leur service en ligne permet également aux ingénieurs de gérer la situation technique d'un client instantanément. Bientôt, les réseaux d'entreprise, l'interface d'accès et le CORE network seront gérés en ligne à partir du centre technique. Ainsi, le Technical Services (Business) sera en mesure d'offrir une solution totale aux réseaux d'entreprises.

MT News

“Shell Live Wire”

Coup de pouce de Mauritius Telecom à de jeunes entrepreneurs rodriguais

En sponsorisant la catégorie ‘Best Business Plan-Rodrigues’ du concours ‘Shell Live Wire’ de la SMIDO (Small and Medium Industries Development Organisation), Mauritius Telecom encourage l’esprit d’entrepreneuriat parmi les jeunes rodriguais.

Trois jeunes entrepreneurs ont été récompensés après avoir soumis leur projet. Jean Maxwell Perrine, le représentant de l’association ‘Friends of Wildlife’ qui agit pour la protection de la



nature, a reçu un chèque de Rs. 15,000 ainsi qu’un trophée souvenir. Le deuxième prix est revenu à Joseph Emmanuel Milazare, promoteur de ‘Nou Agriculture Productions’ qui va se spécialiser dans l’élevage de poulets et de chèvres ainsi que la culture de fruits. Quant au troisième récipiendaire, Christopher Leopold, la boîte qu’il va monter, ‘Ti Tuff Enterprise’, fera les travaux d’impression de brochures, cartes de visite et étiquettes.

Rappelons que ce concours ‘Shell Live Wire’ vise à encourager les jeunes de 18 à 30 ans à lancer leur propre entreprise. Des consultants partagent avec ces nouveaux entrepreneurs leur savoir-faire pour faire un ‘business plan’, trouver les financements nécessaires et aussi à soutenir la croissance de ces entreprises à l’avenir.

A travers ce parrainage, Mauritius Telecom a aidé ces jeunes à réaliser leurs rêves. D’ailleurs, le lauréat, Jean Maxwell Perrine nous a déclaré qu’il a beaucoup appris notamment les techniques pour élaborer un budget et faire le suivi d’un projet. Son association ‘Friends of Wildlife’ a déjà commencé à planter des plantes endémiques de l’île Rodrigues sur un terrain d’un arpent dans la région de St. Gabriel.

www.mtinfopages.mu

Les annuaires de Mauritius Telecom sur l’Internet

Les annuaires téléphoniques de Mauritius Telecom sont désormais disponibles sur le site web www.mtinfopages.mu.

Les internautes peuvent avoir accès à toutes les données de nos annuaires en un clic. Ce site web a été conçu et développé afin d’accélérer la recherche de différents types d’informations. Outre les Pages Blanches de l’annuaire, qui répertorient les abonnés résidentiels, et les Pages Jaunes de l’annuaire, où figurent plus de 10,000 compagnies classées par ordre d’activité professionnelle, le site web www.mtinfopages.mu décrit les produits et services du groupe Mauritius Telecom et donne les numéros de téléphone des services du gouvernement. Les Pages Jaunes internationales sont aussi disponibles. Quant aux Pages Touristes, elles seront introduites très prochainement.

Les entreprises peuvent promouvoir leurs produits et services sur ce site web. Diverses formules sont disponibles: des articles, des ‘banners’ ou des ‘bold listings’. Les ‘web designers’ de Telecom Plus sont à votre disposition pour tout renseignement concernant le montage des publicités.

Mr. V. Appanah, SMIDO

**“ S M E s r e p r e s e n t 8 0 % o f e n t e r p r i s e s
I n M a u r i t i u s ... ”**

How can we define a SME?

We work on various definitions. EPZ, Pioneer and SMIDO certificates are awarded to SMEs on specific criteria. The most common one we use is that an SME is an enterprise, which does not exceed 150 employees, has under Rs. 80m annual turnover and whose production equipment does not exceed Rs. 10m. However, an SME cannot register with SMIDO if the value of its production equipment exceeds Rs10m. We intend to review the definition of SME.



What are the key services provided by SMIDO?

SMIDO is the key institution that provides support to SMEs. A wide range of services is provided to both existing and potential entrepreneurs including the preparation of business plans, assistance on how to set up an enterprise, training, benchmarking and consultancy, technical services, IT, business counselling, marketing, exploiting new markets, applied research, skills development, Feasibility Study Grant, etc.

What is the contribution of SMEs to the GDP?

SMEs operate in various sectors and represent nearly 25% of GDP, but that may be higher depending on the definition used to categorise SMEs.

How do you see the potential of SMEs and what are the plans of SMIDO?

We need to assist them more and come forward with improved incentives to help them enhance their competitiveness and improve their ability to create more jobs. SMIDO is benchmarking its incentives with Malaysia, South Africa and India, and will be proposing concrete means to improve its incentive regime in 2004/2005. In addition, we will continue to assist in marketing, skills development, technology and entrepreneurship development, international partnership and clustering, to ensure that more SMEs are being created, and that existing ones become stronger. Above all, we should not forget that they remain our best bet to reduce unemployment as in the past, particularly between 1990 and 2002. SMEs created 58,000 jobs, compared to only 11,750 jobs created by large firms. These statistics show where we should invest more.



Are there any opportunities for SMEs within COMESA and SADC?

With more than 500 million people, the COMESA and SADC markets are important opportunities for Mauritius and for SMEs. Some SMEs are exporting to these markets. But the net value of exports is still low. We need to exploit these markets more, alone or in partnership with other countries like Malaysia and India.

What constraints do SMEs that wish to enter the regional markets face?

The main difficulties facing Mauritian firms relate to lack of knowledge of these markets, the absence of dynamic trade representatives, fierce competition from cheap Asian products and

the risk that buyers may not pay. We are examining means to reinforce the Export Credit Guarantee Insurance Scheme, and in collaboration with MIDA, we are trying to provide information that is more detailed.

Let us come back to telecommunications. What telecommunications tools can be used by SMEs to help their development?

SMEs use all telecommunication tools, but due to cash flow problems, some of them tend to under-invest and underutilise tools like ADSL, videoconferencing, or a more intelligent use of mobile phones, or the Internet for e-commerce and marketing.

A recent survey showed that only 3.6% of enterprises received orders electronically and 8% purchased through the Internet. These figures are extremely low and we need to work together to ensure that more enterprises focus on E-commerce. We have a good range of internationally competitive products which can be sold online. Purchases online should also help in reducing transaction costs of SMEs.

How can we solve these weaknesses?

SMEs want services at prices that will suit their budgets, and a more reasonable tariff for ADSL (perhaps Rs. 1,000) would help. We need special packages for SMEs, a portal dedicated to them and more sensitisation programs. MT is moving in the right direction by targeting SMEs, as they represent nearly 80% of enterprises in Mauritius and their growth will have direct benefits for MT in terms of increased revenue.

We could use the Universal Service Fund (USF) to assist SMEs on specific projects so that they can improve their business practices and use ICT to generate value added. Computing power, storage capacity, bandwidth and features will continuously improve, but enterprises must have a clear strategy on how to use all these facilities.

What do you think of the initiative of Mauritius Telecom to create a unit totally devoted to SMEs?

This unit will assist SMEs to improve their efficiency and competitiveness and we are looking forward to work closely with Mauritius Telecom. SMEs need guidance about how to use data to become more competitive and MT has made an excellent move in creating a special unit for SMEs.

What do you think of the publication Go SMEs! ?

It is a very good initiative. It will increase awareness of Information and Communication Technologies (ICT) amongst SMEs, allowing them to take advantage of various opportunities, services and facilities. SMEs need to reshape their processes and practices by utilising ICT. However, the systems that pay off for one SME may do little for another. They therefore need to be guided and focused information through GO SMEs! would be useful. For example, guidelines on how best to introduce and use Enterprise Resource Planning will be helpful.

How important is the Internet for SMEs?

Nearly 700 million people have now access to the Internet. Since 1997, Internet traffic has roughly doubled every year. In short, there are still vast opportunities for growth for our enterprises and with almost everyone using the Internet Protocol (IP). Internet and Internet related technologies are on what SMEs should focus.

Will SMEs benefit from increased competition in the telecom sector?

The trend of heightened competition in the market is good for SMEs. Worldwide research has shown the importance of competition. A study carried out by UUNET in several developed countries revealed that there was a reduction of telecom prices between 35% to 70% over a four year period after competition was introduced. Customer service and response to queries also improved. Increased competition has always benefited enterprises, but in a small market like Mauritius, we should not ignore the importance of proper rules for everyone to ensure that there is real and effective competition.

Finally, how will SMEs contribute to the Cyber Island Project?

They are already contributing to the Cyber Island, and with improved incentives as well as new technologies like Universal Mobile Telecommunications Services and broadband wireless, more enterprises will use ICT. Call Centres will most probably be dominated by medium sized enterprises and there will be further growth here in the coming years.

Will SMEs benefit from increased competition in the telecom sector?

The trend of heightened competition in the market is good for SMEs. Worldwide research has shown the importance of competition. A study carried out by UUNET in several developed countries revealed that there was a reduction of telecom prices between 35% to 70% over a four year period after competition was introduced. Customer service and response to queries also improved. Increased competition has always benefited enterprises, but in a small market like Mauritius, we should not ignore the importance of proper rules for everyone to ensure that there is real and effective competition.

Finally, how will SMEs contribute to the Cyber Island Project?

They are already contributing to the Cyber Island, and with improved incentives as well as new technologies like Universal Mobile Telecommunications Services and broadband wireless, more enterprises will use ICT. Call Centres will most probably be dominated by medium sized enterprises and there will be further growth here in the coming years.

Digiline : l'ISDN rendu plus accessible aux entreprises

Afin de rendre la technologie ISDN accessible au plus grand nombre d'entreprises, Mauritius Telecom a revu à la baisse ses tarifs.

Depuis le 1er février 2004, le 'data communication call' du service ISDN Business est passé de Rs 2 à Rs 1 la minute. Une ligne ISDN permet à une petite et moyenne entreprise d'obtenir avec une seule ligne téléphonique l'équivalent de deux canaux de communication, l'un pour faire ou recevoir des appels et l'autre canal pour surfer en même temps sur l'Internet. Outre la qualité digitale des transmissions de voix, d'images ou de fichiers, le débit de l'ISDN Business peut atteindre 128 kbps (2 X 64 kps), ce qui est supérieur aux lignes téléphoniques conventionnelles. Ainsi, les données peuvent être transmises plus rapidement.

Pour plus de renseignements, téléphonez gratuitement au 800 7171.



Case Study

Interview

Nous avons été à la rencontre de M. Chand Ramgoolam, Directeur de Lords Industrial Ltd, une petite entreprise EPZ de Flacq. M. Ramgoolam nous décrit ci-dessous comment l'achat d'un système Hymax 308 de Bitronics a changé son entreprise.

M. Ramgoolam, présentez-nous votre entreprise...

Lords Industrial est un petit opérateur textile, qui fabrique des chemises principalement pour le marché local, dont une partie est exportée vers les pays de la région. Nous avons un effectif d'environ 50 personnes, regroupées en quatre départements différents, dont l'administration..



M Chand Ramgoolam
Directeur de Lords Industrial Ltd

Quelles sont les caractéristiques de votre industrie?

C'est un secteur très compétitif. Tout est une question de coûts. L'informatisation de notre entreprise a été le premier pas vers une réduction des coûts d'opération tout en améliorant notre efficacité. Nous sommes définitivement devenus plus productifs – le temps est un élément clé dans ce secteur...

Nous avons plusieurs « sections » qui dépendent l'une de l'autre. Avant, nous opérons avec un poste et une ligne téléphonique, sans extensions. Les opérations étaient donc interrompues chaque fois que l'une des sections éprouvait un problème. Il fallait que quelqu'un quitte son poste de travail et aille vers le département dont il dépendait ou vers la direction, pour régler son problème de production. Cela nous prenait un temps infini. En plus, nous ne pouvions transmettre aucun appel téléphonique en interne...

Je me suis rendu compte que nous ne pouvions plus opérer avec ce système, qui était dépassé. Je me suis mis en contact avec le 'Customer Service' de MT Flacq, qui m'a dirigé vers M. Jay Aucharajam du SME Unit.

Que vous a proposé le SME Unit ?

M. Aucharajam, mon « Account Representative », m'a proposé un système de PABX HYMAX très simple, où nous avons trois lignes entrantes et 8 postes (extensions). Le système a été annexé d'un Intercom pour la communication interne.

La mise en place de ce nouveau système rend-t-il votre travail plus facile ?

Certainement. Nous gagnons surtout énormément de temps, nous sommes devenus plus efficaces – par exemple, la section « cutting » est séparée de la ligne de production. Cependant toutes deux dépendent l'une de l'autre, il est donc très important qu'elles puissent communiquer rapidement aussitôt qu'un imprévu vient interrompre la production...

La compétition qui existe dans le secteur textile, surtout pour les petites entreprises mauriciennes, nous contraint à aller vers une infrastructure plus moderne et dynamique. Aujourd'hui, je presse une touche, et chaque département de mon entreprise est au bout du fil. L'Intercom nous permet de communiquer en interne sans avoir à nous déplacer.

Avez vous d'autres projets de modernisation?

Nous avons établi un plan étalé sur toute l'année... Ainsi, à la fin de 2004, nous aurons informatisé tout le système du bureau, mis en place un réseau interne (LAN), un « payroll system »... Toute l'entreprise roulera à l'ère de l'informatique... De plus, nous sommes assurés du soutien du SME Unit de Mauritius Telecom pour toute amélioration de notre système téléphonique actuel...

Qu'en est-il de l'Internet ?

Nous avons un accès Internet et une adresse e-mail, mais nous n'avons pas de site Web pour le moment. Il faut voir les possibilités et les coûts... Je suis très intéressé par les forfaits qu'offrent Telecom Plus, que j'ai obtenu à travers M. Aucharajam. Le programme de 2004 inclura peut-être le développement d'un site Web...

Comment voyez-vous l'avenir de votre entreprise et de l'industrie du textile ?

La compétition internationale dans le secteur du textile est très forte (Chine, Madagascar...). Il devient de plus en plus difficile de produire aux mêmes coûts à Maurice. Les grosses entreprises sont déjà en difficulté. Dans le long terme, ce sont les petites et moyennes entreprises qui prendront la relève... Il faut donc se mettre à la page dès maintenant. Je pense que c'est une « niche » que MT a su cibler en créant le SME Unit, et j'apprécie cette initiative. Nous avons maintenant accès à des produits plus à notre portée (techniquement et financièrement).

Le Hymax Bitronics par exemple, était exactement ce dont nous avons besoin ici - il a changé notre vie et notre entreprise...

De plus, l'excellent service après-vente qu'offre MT permet de satisfaire des besoins qui sont fondamentaux pour que les petites et moyennes entreprises de Maurice restent efficaces et compétitives...

Les PABX HYMAX 308 et ISDR 616 & 832 : Des solutions entreprises innovantes pour rentabiliser vos communications

Aujourd'hui, le budget consacré aux télécommunications des PMES mauriciennes est principalement investi dans les lignes téléphoniques. Or, l'évolution technologique des télécommunications fait que l'apparente simplicité du téléphone renferme une multitude d'innovations.

Le PABX (Private Automatic Branch Exchange) en est l'illustration. Il peut être modulé en fonction des besoins d'une PME. Ainsi, les communications internes et externes d'une entreprise peuvent être gérées plus professionnellement. La fonction principale de l'appareil est de relier tous les postes de l'entreprise, permettant aux utilisateurs de communiquer instantanément et facilement. Le système peut également donner accès à plusieurs caractéristiques fonctionnelles telles que le transfert des appels. Les utilisateurs internes peuvent avoir accès à une ligne externe directement sans passer par le standard, permettant à celui-ci de rester libre pour les appels entrants.

HYMAX 308: adapter le potentiel de votre standard téléphonique aux ambitions de votre entreprise

Votre standard téléphonique est le centre nerveux de votre entreprise. Il doit par sa fiabilité et sa faculté d'adaptation à vos exigences professionnelles contribuer à la productivité de votre entreprise.

Choisir un Hymax 308, c'est bénéficier d'un système combinant technologie de pointe et caractéristiques conviviales, telles que des écrans LCD (affichage à cristaux liquides), permettant l'affichage des numéros composés. HYMAX est un outil puissant, idéalement adapté aux petites entreprises tels que les commerces, les écoles, les petits hôtels, les restaurants...



Disponible à un prix compétitif, ce système analogique peut être configuré pour l'utilisation d'une ligne téléphonique et 4 postes (extensions), allant jusqu'à 3 lignes couplées à 8 postes.

ISDR 616 & 832

En sus de gérer toutes les communications vocales, les systèmes ISDR 616 & 832 sont des outils polyvalents et fiables pour les petites et moyennes entreprises.

La configuration du système permet l'utilisation de deux lignes digitales ISDN ou de 3 lignes analogiques couplées à 8 ou 16 postes. Il peut être développé jusqu'à 4 lignes digitales ISDN ou 8 lignes analogiques couplées à un maximum de 32 extensions.

Les systèmes HYMAX et ISDR sont fournis par Bitronics Telecoms, spécialiste des systèmes PABX.