



Étude de cas

Client

Les Consultants Longpré et associés

Profil du client

Les Consultants Longpré & Associés fournit aux organisations des services professionnels visant à soutenir la valorisation du capital humain. Parmi les services offerts, on retrouve les Programmes d'Aide aux Employés (PAE) qui facilitent l'accès à des ressources professionnelles pour les personnes qui vivent des difficultés d'ordre personnel susceptibles d'affecter leur fonctionnement au travail.

Fondée en 1984, Les Consultants Longpré & Associés inc. réalisent des mandats pour plus de 250 établissements partout au Québec et au Canada. Ayant son siège social à Montréal, l'entreprise compte plus d'une vingtaine d'employés et utilise les services de plus de 900 professionnels à travers le pays.

Défi rencontré

Le système d'information en place au moment où Direct Impact devait reprendre le mandat était dans un piètre état. Une base de données Paradox gérait partiellement les activités de Longpré. Le réseau informatique qui le supportait était désuet et mal entretenu, provoquant des ralentissements importants.

Le premier défi concernait la migration des données. Il fallait récupérer les données de Paradox pour qu'elles soient utilisables par la nouvelle application.

Ensuite, il fallait bâtir un lien bi-directionnel entre cette application et le système comptable responsable de la facturation.

Enfin, il fallait permettre aux professionnels d'entrer leurs relevés d'honoraires directement dans le système par Internet.

Solution proposée

L'application, baptisée Phare, tire profit de plusieurs technologies : Microsoft SQL Server comme serveur de données robuste, Microsoft Access pour développer l'interface conviviale et Microsoft Windows 2000 Server comme système d'exploitation pour supporter le tout et faciliter le partage sur Internet.

Résultats obtenus

Longpré profite désormais d'une application lui permettant de gérer les dossiers des clients, le suivi des interventions et la facturation de ses services. Un lien bâti avec l'application Simple Comptable permet d'économiser temps et argent en évitant le dédoublement dans l'entrée des données.

Le site Internet offre aux professionnels un accès direct pour entrer à distance leurs interventions dans la base de données. Mais plus encore, le site Internet permet aux clients organisationnels de Longpré d'accéder en temps réel aux données statistiques sur l'utilisation des services par leurs employés.



LES CONSULTANTS LONGPRÉ
ET ASSOCIÉS

« Nous cherchions en vain une firme informatique qui saurait répondre à nos besoins. Après trois tentatives infructueuses, nous avons rencontré Direct Impact, un véritable partenaire qui sait voir loin avec nous. Au-delà de la compréhension de nos besoins réels, leur esprit de synthèse et leurs solutions ciblées nous aident à atteindre les sommets. Plus qu'un simple fournisseur, Direct Impact est un précieux complice. »

– Anne-Marie Longpré,
présidente



Étude de cas

Client

Association pour le développement de l'industrie chimique québécoise

Profil du client

Fondée en 1992, l'Association pour le développement de l'industrie chimique québécoise travaille avec tous les regroupements et intervenants du milieu chimique (centres de recherche, organismes gouvernementaux, partenaires socio-économiques, etc.). Sa mission : favoriser le développement économique au niveau national et international des entreprises québécoises évoluant dans ce secteur.

Défi rencontré

Afin d'offrir une meilleure visibilité à ses membres sur Internet, l'ADICQ désirait offrir un moyen de promotion efficace pour ses produits. La solution choisie devait permettre des recherches fiables et rapides par type de produits et afficher les membres qui fabriquent ou distribuent ces produits sans discrimination ni favoritisme.

Solution proposée

Direct Impact a conçu un catalogue de produits et de membres qui peut être consulté au moyen d'un engin de recherche par mots clés ou encore en naviguant à travers les diverses catégories de produits. On peut rechercher aussi bien par produit, par catégorie que par entreprise.

Les produits sont répertoriés dans une base de données Microsoft SQL Server, pilotée par un serveur Windows et indexée par Microsoft Index Server. Le catalogue lui-même a été développé au moyen de la technologie Active Server Page (ASP) de Microsoft et intégré à la page d'accueil du site de l'ADICQ, en trois langues : l'anglais, le français et l'espagnol.

Résultats obtenus

L'ADICQ possède maintenant un catalogue de produits qui permet d'associer aux membres les différents produits qu'ils vendent et distribuent. Le catalogue de produits de l'ADICQ se veut un intermédiaire pour les acheteurs internationaux qui cherchent des fournisseurs de produits chimiques au Québec. Le nouveau catalogue permet à l'ADICQ d'offrir une valeur ajoutée pour ses membres, qui jouissent ainsi d'un moyen rapide et efficace de joindre les clients potentiels.



« Avec le commerce électronique qui joue un rôle de plus en plus important dans les échanges commerciaux, notre association doit innover en offrant à ses membres de nouveaux moyens pour atteindre les clientèles internationales. En bâtissant cet outil, Direct Impact nous a permis de donner l'exemple à nos membres qui n'ont d'autre choix que de suivre la voie du commerce électronique pour demeurer compétitif. »

– Pierre Plante, président



Étude de cas

Client

Interquisa Canada

Profil du client

Interquisa (filiale de la société espagnole CEPESA) et SGF Chimie ont annoncé l'investissement de 700 millions de dollars canadiens pour la construction d'une usine destinée à produire de l'acide téréphtalique purifié (PTA). L'usine est construite dans le quartier industriel de l'est de Montréal. Elle compte plus de cent quarante (140) employés.

Défi rencontré

Le client désirait implanter une solution logicielle permettant de gérer les échanges informels entre les employés, mais ne disposait pas des connaissances techniques suffisantes pour réaliser l'analyse technologique.

Après avoir évalué les solutions disponibles sur le marché, Direct Impact devait proposer la solution la moins coûteuse et la plus rapide à implanter. La solution choisie devait également répondre à plusieurs critères pré-établis comme la flexibilité, les options de modération, la possibilité d'archivage, la compatibilité avec l'environnement technologique en place et la pérennité de la solution pour les années à venir.

Solution proposée

Suite à une exploration exhaustive du marché des logiciels de groupes de discussion, nous avons découvert le produit phpBB. Offert en version française, ce produit à code source libre (open source) est entièrement gratuit.

En plus de répondre à tous les critères recherchés par le client, phpBB est développé à partir de pages Web ce qui facilite grandement son intégration et son déploiement sur le réseau. Les postes de travail n'ont besoin que d'un fureteur Web pour accéder aux forums de discussions.

Une expérimentation plus poussée nous a permis de constater que l'interface conviviale du logiciel faciliterait l'apprentissage du fonctionnement produit par les usagers, facteur très apprécié par le client.

Résultats obtenus

Interquisa s'est muni d'un outil de communication efficace et peu dispendieux qui permet à ses employés d'échanger sur les divers aspects de leurs tâches quotidiennes et de partager leurs connaissances. Ainsi, Interquisa améliore ses méthodes de travail et compte obtenir un important retour sur son investissement. Ce partage de l'information favorise la recherche et le développement en plus de servir de point central de communication entre les différentes équipes de travail.



« Malgré toutes les contraintes que nous avons, Direct Impact a vu juste : phpBB est le produit parfait pour répondre à nos besoins, tout en respectant un budget raisonnable et un échéancier serré. »

– **Rossana Pettinati**,
coordonnatrice de la
formation



Étude de cas

Client

Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec

Profil du client

Les jeunes entrepreneurs de la région de Laval ont obtenu le mandat d'organiser le 12e congrès annuel du Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec. Plus de 200 personnes inscrites participent aux différentes activités organisées dans le cadre de ce congrès de trois jours.

Défi rencontré

Comme l'organisation du congrès était bénévole, l'objectif premier était de sauver du temps en permettant aux participants de s'inscrire par Internet. Parallèlement, l'application développée devait permettre l'impression des différents rapports d'inscriptions aux activités. Enfin, afin de respecter les budgets restreints de l'organisation, il fallait éviter l'achat de logiciels et de licences.

Solution proposée

Afin de répondre aux critères de coûts, nous avons regardé du côté des produits « open source » qui offrent d'excellents logiciels libres de droits. Le choix de Direct Impact s'est arrêté sur MySQL comme base de données pour supporter la gestion des inscriptions au congrès.

Le site Internet par lequel les participants s'inscrivaient a été développé au moyen du langage PHP. Avec la combinaison MySQL / PHP, nous avons développé une solution fiable qu'il nous était possible d'héberger sur notre propre serveur Web. Cela permis à l'organisation d'économiser à la fois l'achat des logiciels et les frais d'hébergement.

Résultats obtenus

En plus d'éviter d'avoir à gérer eux-mêmes l'inscription des participants, les organisateurs ont pu consacrer leurs énergies à la planification du congrès et à l'organisation des activités. En se fiant à un système informatique plutôt qu'au traitement manuel des données, l'organisation a pu récupérer les revenus des inscriptions plus rapidement.



« En tant que présidente du congrès 2001-2002, je peux vous assurer que l'application développée par Direct Impact - dans un délai très court - nous a permis de sauver du temps et d'économiser beaucoup d'argent. Les gens de partout au Québec ont ainsi pu s'inscrire sans difficulté et nous avons atteint un taux record de participation avec plus de 250 inscriptions. L'application est si efficace que les organisateurs de la prochaine édition du congrès ont déjà décidé d'utiliser le programme eux aussi ! »

– Geneviève Prévost,
vice-présidente



Étude de cas

Client

Maison des Futailles

Profil du client

La Maison des Futailles est une entreprise vinicole qui commercialise une gamme de produits au Québec et à l'extérieur de ses frontières. Elle produit des vins et spiritueux de consommation courante, assurant à sa clientèle un rapport qualité/prix supérieur. Avec des ventes annuelles dépassant les 100 millions de dollars et des actionnaires de grandes envergures tels que la Société des alcools du Québec et le Fonds de solidarité FTQ, la Maison des Futailles compte se positionner comme un joueur majeur dans le contexte de mondialisation qui prévaut.

Défi rencontré

Le directeur de la production désirait identifier les forces et les faiblesses de ses équipements de production. Il s'était donné l'objectif ambitieux de connaître les principales causes d'arrêt de la machinerie et d'apporter les correctifs pour améliorer le rendement global de l'usine. De plus, l'usine de production et le siège social sont situés physiquement dans des lieux différents.

Solution proposée

La première étape était de déterminer avec le directeur de la production les critères d'évaluation de rendement des équipements. Le client désirait analyser les résultats pour différentes périodes et conserver ses données sur plusieurs années. À la recherche d'un outil simple et accessible, nous avons choisi Microsoft Access afin de développer l'interface que nous avons lié à une base de données Microsoft SQL Server.

Le client voulait aussi disposer de la flexibilité maximale dans la présentation des rapports imprimés. Nous avons tiré profit de la complémentarité des produits de la gamme Microsoft en intégrant Excel à Access pour la présentation des rapports statistiques. Lors de la phase finale du projet, nous avons installé notre solution sur le réseau Citrix du client permettant ainsi l'accès aux données situées au siège social à partir de l'usine de production.

Résultats obtenus

En moins de quatre mois, nous avons livré une application fonctionnelle permettant d'évaluer le rendement des équipements. Une attention particulière a été portée aux interfaces afin de faciliter la compréhension par les utilisateurs. Après la première phase de contrôles de qualité, la version finale était disponible sur le réseau du client et accessible autant pour les opérateurs que pour les gestionnaires.



« Avec un outil aussi facile d'utilisation, nous pouvons identifier les principales causes de perte de temps de nos cinq lignes de productions. Nous sommes en mesure d'apporter les correctifs rapidement et surtout, d'apporter les bons correctifs. La force de l'information permet à notre équipe de gestionnaires de bien planifier et à nos opérateurs de mieux nous informer. Depuis la mise en place de ce système, nous avons clairement amélioré notre productivité. »

– **Serge Allaire**, directeur de la production