



Étude de cas

Client

Ad hoc Recherche

Profil du client

Fondée en 1984, Ad hoc recherche est une firme d'experts conseils en recherche marketing, communicationnelle et sociale qui offre une vaste gamme de services d'études qualitatives et quantitatives. Pour le compte d'un important client oeuvrant dans le domaine bancaire au Québec, Ad hoc doit réaliser, à raison de deux fois par année, une série de rapports permettant de « coucher sur papier » la satisfaction de la clientèle face à différents critères.

Défi rencontré

Auparavant, les rapports statistiques remis au client étaient produits manuellement par les employés, ralentissant l'exécution des travaux et augmentant les risques d'erreurs. Pour contourner le facteur humain et réduire les risques, il fallait concevoir une application capable de générer automatiquement une centaine de rapports différents, chacun identifiant une région particulière et composé d'une cinquantaine de pages.

Les données source servant à produire les rapports provenaient du logiciel SPSS. Il fallait s'assurer de pouvoir importer ces données correctement dans la nouvelle application. De plus, l'application devait être suffisamment flexible pour s'adapter aux besoins du client.

Solution proposée

Afin d'assurer une solution répondant aux besoins en termes de flexibilité, nous avons retenu le logiciel de base de données Access de Microsoft.

Dans un premier temps, une analyse nous a permis de développer une méthode fiable pour l'importation des données de SPSS vers Access.

Par la suite, chaque type de rapport a été soigneusement identifié, menant à la création d'une dizaine de modèles. Ces modèles serviront de base pour la production des quelque 5000 pages qui constituent les rapports.

Résultats obtenus

Ad Hoc recherche possède maintenant une solution qui permet la production automatisée d'une centaine de rapports en quelques jours, alors qu'auparavant, cette opération pouvait s'étaler sur une période allant jusqu'à deux mois! L'application produit des résultats qui sont épargnés des erreurs humaines et qui apportent, du même coup, une plus grande satisfaction de son client.



« La compréhension et l'informatisation d'un projet aussi complexe était un défi majeur. Un projet de cette envergure avec un délai de réalisation aussi court requérait une équipe meilleure que la moyenne dotée de compétences éprouvées. Direct Impact a livré un produit à la hauteur de nos attentes. C'est sans crainte que j'ai déjà référé cette équipe hors de l'ordinaire à une autre entreprise. Je recommande Direct Impact à tous les gestionnaires qui désirent remettre l'informatique entre les mains de gens performants. »

– **Richard Saint-Pierre,**
vice-président



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

Chambre de commerce et d'industrie de Laval

Profil du client

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval compte plus de dix employés permanents et plusieurs dizaines de bénévoles. Au-delà de 2 000 entreprises et travailleurs autonomes en sont membres. Elle représente les intérêts et opinions de ses membres face aux différents enjeux publics qui les concernent et dynamise le milieu d'affaires de Laval.

Défi rencontré

Après avoir constaté que certains ordinateurs de son réseau ont un comportement anormal, la directrice de la Chambre de commerce, inquiète, communique avec Direct Impact. Un simple diagnostic téléphonique révèle sans équivoque qu'il s'agit d'un virus. Il faut agir rapidement avant que le virus ne se propage à l'ensemble du réseau et cause des dommages irréparables.

Solution proposée

Dès la réception de l'appel, nous avons immédiatement demandé de débrancher physiquement les câbles qui relient les ordinateurs entre eux afin d'éviter que la situation ne se détériore.

Dépêchés sur place en urgence, nos spécialistes en sécurité des réseaux débutent la mise en place d'un plan de secours en cas d'attaque par un virus informatique. Après avoir identifié le virus comme étant une variante de Klez, un vers qui se propage à travers le courrier électronique, à travers le réseau et qui s'attaque aux documents ainsi qu'aux fichiers systèmes, nous avons identifié les fichiers affectés, détruit les traces laissées par celui-ci et restauré les fichiers originaux. Notre objectif était de remettre le réseau sur pied le plus rapidement possible.

Après l'éradication du virus, nous avons procédé à l'implantation de la solution antivirus Norton AntiVirus Corporate Edition sur le serveur et sur les postes de travail afin de réduire les risques qu'une situation semblable ne se reproduise.

Résultats obtenus

Le virus a été enrayeré et le réseau informatique est redevenu à nouveau fonctionnel en moins d'une journée. Mieux encore, le réseau possède désormais une protection de base contre les attaques et n'est plus à la merci des virus. Depuis, aucun autre virus n'a remis en question la stabilité du réseau.

En arrêtant la propagation du virus sur le réseau en moins de sept heures et en limitant les dommages, la Chambre de commerce et d'industrie de Laval a ainsi économisé plus de 2 000 \$ en perte de temps.



« L'intervention des ressources compétentes de Direct Impact a permis de rétablir une situation normale rapidement, à peu de frais. Encore plus important, ils nous ont recommandé une solution à long terme répondant à nos besoins en matière de protection contre les virus. C'est un investissement que je recommande à tous les gestionnaires consciencieux. »

– Line Paquette,
directrice générale



Étude de cas

Client

Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine

Profil du client

Le Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine regroupe plus de cent cinquante (150) chercheurs fondamentalistes, cliniciens, épidémiologistes et évaluateurs qui travaillent à améliorer et à préserver la santé de la mère et de l'enfant. Cette masse critique de chercheurs et leur articulation autour d'axes de recherche ont favorisé l'essor d'une recherche innovatrice qui transcende les barrières disciplinaires.

Défi rencontré

Le Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine utilise une base de données FileMaker pour gérer les dossiers du personnel de recherche et le financement des projets de recherche. À chaque année, le Fonds de recherche en santé du Québec (FRSQ) exige que les centres de recherche du Québec remettent un rapport informatique de leurs activités. À cette fin, le FRSQ dispose de sa propre base de données FileMaker, selon une structure différente de celle du Centre de recherche.

Le maintien de deux systèmes parallèles est long, fastidieux et provoque des erreurs. Puisque le FRSQ établit le financement qu'il accorde sur le montant des fonds et qu'il reconnaît pour sa valeur scientifique lors de la remise du rapport, les erreurs et les omissions peuvent avoir un impact sur le financement du Centre de recherche.

Solution proposée

L'analyse détaillée de la structure des deux systèmes nous a permis de créer une table de correspondance entre les deux bases de données. Entièrement développé avec FileMaker, le système intermédiaire est conçu à partir de routines et de calculs complexes qui interprètent et convertissent les données du Centre de recherche au format requis par le FRSQ.

Résultats obtenus

Le temps requis pour compléter le rapport du FRSQ est passé de 30 à 5 jours, permettant ainsi au personnel du Centre de recherche de se consacrer à la gestion des cas particuliers et à l'analyse des résultats.



« Avec les restrictions budgétaires que subissent les établissements de santé, il faut être créatifs pour optimiser nos processus de gestion. À cet égard, la conversion de données rendue possible par Direct Impact a grandement amélioré notre productivité. »

– Richard Maheu,
directeur adjoint à
l'administration



Étude de cas

Client

Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine

Profil du client

Le Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine regroupe plus de cent cinquante (150) chercheurs fondamentalistes, cliniciens, épidémiologistes et évaluateurs qui travaillent à améliorer et à préserver la santé de la mère et de l'enfant. Cette masse critique de chercheurs et leur articulation autour d'axes de recherche ont favorisé l'essor d'une recherche innovatrice qui transcende les barrières disciplinaires.

Défi rencontré

Le Centre de recherche de l'Hôpital Sainte-Justine utilise une base de données FileMaker pour gérer entre autres les dossiers du personnel et le financement des projets de recherche. La notoriété du Centre de recherche découle grandement de la productivité scientifique de ses chercheurs. À chaque année, la direction du Centre de recherche compile les communications scientifiques produites par ses chercheurs. L'évaluation de la performance des chercheurs est réalisée en partie en attribuant une cote de citation à chacune des publications publiées dans des revues scientifiques avec comité de pairs.

Le calcul des cotes est complexe et dépend de nombreuses variables dont le rang du chercheur parmi les auteurs de la publication et la cote de la revue scientifique selon l'année de publication. De plus, les publications sont soumises à des règles de présentation bibliographiques très strictes. La direction du Centre de recherche souhaitait obtenir une solution capable de calculer automatiquement les cotes scientifiques tout en offrant la flexibilité requise au niveau de l'impression des références bibliographiques.

Solution proposée

En analysant les paramètres qui entrent dans le calcul de la cote scientifique tout en établissant une structure complète et flexible pour gérer l'ensemble de ces paramètres, Direct Impact est parvenu à développer un module entier pour gérer les publications avec FileMaker Pro.

L'une des particularités des notes bibliographiques est l'utilisation de caractères spéciaux pour les titres et FileMaker Pro est probablement la seule base de données qui stocke à la fois les formats et les données contenues dans ses rubriques.

Résultats obtenus

La mise à jour des publications, autrefois longue et complexe, est grandement facilitée par ce module. Il n'y a pratiquement plus de doublons et il n'est plus nécessaire de calculer les cotes manuellement dans un système séparé de celui qui est utilisé pour imprimer les références bibliographiques. Toute la gestion des publications est gérée dans un module FileMaker unique, relié au système de gestion principal du Centre de recherche.



« Le module des publications nous a permis d'avoir une idée plus précise de l'impact des publications de nos chercheurs et surtout, beaucoup plus rapidement. Auparavant, lorsque nous voulions connaître l'ensemble des publications d'un chercheur pour une année spécifique, il fallait plusieurs heures pour reconstituer les données et celles-ci n'étaient jamais précises. Aujourd'hui, d'un simple clic, nous obtenons l'information souhaitée, en temps réel. »

– Richard Maheu,
directeur adjoint à
l'administration



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

Centre de recherche d'emploi Laval

Profil du client

Fondé en 1989, Le Centre de recherche d'emploi Laval est une entreprise à but non lucratif spécialisée en employabilité. Elle compte aujourd'hui une dizaine d'employés qui offrent des services de soutien à la recherche d'emploi, de développement de l'employabilité et de soutien à l'insertion sur le marché du travail des personnes immigrantes. Annuellement, plus de 1000 personnes utilisent les services du Centre et font usage des ordinateurs pour se renseigner sur les emplois disponibles dans Internet ou sur la base de données du Gouvernement du Canada.

Défi rencontré

Le client désirait une impartition totale de son parc informatique, qui était désuet, et passer à Internet haute vitesse. Des investissements importants étaient nécessaires. Nous avons effectué des recommandations pour le câblage, les équipements (serveurs et postes de travail) et les logiciels. De plus, les données du serveur de domaine devaient être sécurisées afin d'éviter que les utilisateurs de la section publique aient accès à des documents confidentiels. Direct Impact devait doter l'entreprise d'une protection contre les intrusions et les virus.

Solution proposée

Direct Impact a proposé un plan de réaménagement complet du parc informatique sur une période de trois ans utilisant les technologies suivantes : serveur de domaine sous Windows ; coupe-feu avec la technologie OpenBSD ; Outil de police locale (local policy) sur les postes de la section publique ; Internet haute vitesse de Vidéotron ; Norton Antivirus Corporate Edition.

Nous avons d'abord préparé des recommandations ainsi que les budgets puis nous procédés à l'implantation des recommandations et coordonnés les tâches des différents intervenants (équipements, logiciels, câblage, électricité). Trois étapes de configuration étaient nécessaires : celle du serveur de domaine sous Windows, celle de la passerelle sécuritaire sous OpenBSD puis celle des polices locales sur les postes de la section publique.

Résultats obtenus

D'emblée, le client était confiant du succès du projet car il connaissait dès le départ l'envergure des investissements à faire pour les trois prochaines années. Il n'avait pas à gérer les intermédiaires, car le projet était dirigé par un chef de projet expérimenté. Cette étroite collaboration a permis de réaliser le mandat plus rapidement que prévu, tout en respectant coûts et échéances. L'entreprise a bénéficié du partage de la connexion haute vitesse et diminué ses frais de lignes téléphoniques. Nous avons aussi constaté une diminution d'environ 90 % des appels de service pour des défaillances matérielles ou par la présence de virus.



« À titre de présidente du Centre de recherche d'emploi Laval, je vise à offrir des outils performants aux chercheurs d'emploi. En prenant la décision d'investir sur une période de trois ans et d'impartir la gestion et l'entretien du parc informatique à Direct Impact, une firme expérimentée et bien structurée, j'ai à la fois amélioré la gestion générale de l'entreprise et offert des services informatiques à la hauteur des attentes des quelques 1000 chercheurs d'emploi qui utilisent nos services. Nous avons gagné en efficacité sans avoir à dépenser une fortune. Direct Impact offre des services d'une grande valeur que toutes les PME devraient mettre à profit. »

– Danielle Lemire,
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



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

Osborn & Lange

Profil du client

Osborn & Lange Inc. est un regroupement de courtiers d'assurances spécialisé en assurances maritimes, assurances commerciales, assurances automobiles et assurances habitations. La compagnie est active au Canada depuis plus de cent ans et compte plus de 30 employés. Le siège social est situé sur la rue St-Jacques à Montréal.

Défi rencontré

Après avoir réalisé une importante acquisition, Osborn & Lange Inc. voulait davantage que des informaticiens. Elle recherchait une équipe capable de les conseiller. Cette équipe devait offrir une complémentarité de services, être fiable et en mesure de proposer des solutions efficaces pour les deux prochaines années. Le défi était de taille car les équipements en place étaient désuets en plus d'être contaminés par des virus et les problèmes informatiques, selon la direction de l'entreprise, étaient insurmontables. L'instabilité chronique du réseau provoquait des pertes de productivité importantes pour l'entreprise. Il s'agissait d'un obstacle majeur à l'intégration informatique des deux firmes.

Solution proposée

La première étape consistait à réaliser une analyse systématique du parc informatique : les serveurs, les postes de travail, les imprimantes, le câblage, l'alimentation en électricité et les concentrateurs. Après avoir rencontré les utilisateurs du réseau et analysé leurs besoins, nous avons émis une série de recommandations accompagnées d'un plan d'action sur deux ans. De plus, le coût de chacune des étapes était évalué et présenté de façon à ce que la direction puisse échelonner les projets en fonction des ressources financières et humaines disponibles.

Après avoir configuré et optimisé le serveur de domaine avec Microsoft Small Business Server, nous avons protégé le réseau contre les intrusions extérieures en installant un coupe-feu (firewall) au moyen de la technologie OpenBSD. Pour assurer le maximum de protection, nous avons ensuite déployé la solution Norton Antivirus Corporate Edition, qui permet une gestion centralisée pour la protection contre les virus sur le réseau.

Résultats obtenus

Dès les premières rencontres, Direct Impact a identifié que le système électrique du bâtiment était une cause de défaillance des ordinateurs. Après avoir procédé aux modifications électriques nécessaires, nous avons ajouté des unités de protection (battery backup) aux postes de travail pour les protéger contre les perturbations et les pannes électriques. Cette mesure nous a permis d'éliminer plus de 50 % des problèmes de stabilité du réseau et nous a permis d'entreprendre et de réussir l'intégration des deux entreprises sur le même réseau. Aujourd'hui, Direct Impact assure un suivi régulier du réseau à toutes les deux semaines, permettant de prévenir les problèmes et planifier les prochains travaux.



« Depuis la mise en place des recommandations de Direct Impact il y a deux ans, nous n'avons cessé d'implanter de nouveaux outils informatiques pour nos usagers. Nous avons diminué les pertes de temps et amélioré notre productivité en disposant d'un réseau stable, muni d'une protection contre les virus, et capable d'évoluer avec notre croissance. La confiance entre un fournisseur de service informatique et un client est essentielle pour la bonne conduite des projets. Je n'hésite pas à référer Direct Impact à toute entreprise qui désire obtenir des conseils pour l'amélioration de leur système informatique. »

– Jean Côté, CA, directeur financier et administratif



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

Solar Communications

Profil du client

Solar Communications est une agence de publicité spécialisée dans la planification et la réalisation de plans de communication. Établie au centre-ville de Montréal, l'entreprise compte une dizaine d'employés. Elle agit pour le compte de clients tels que Harley-Davidson, ABB et B.F. Lorenzetti et associés.

Défi rencontré

Bien que situés au centre-ville de Montréal, les bureaux d'affaires de Solar cachent un désavantage majeur : des murs de béton aussi vieux qu'impénétrables. Il était irréalisable d'installer des câbles réseau sans percer un mur, ce qui rendait impossible le partage de ressources telles qu'Internet haute vitesse, l'enregistrement sur un serveur de domaine ou le partage d'imprimantes. Qui plus est, le client désirait permettre aux graphistes utilisant des ordinateurs Macintosh de pouvoir bénéficier des mêmes avantages, et le tout avec la technologie sans-fil. Un beau défi s'annonçait !

Solution proposée

Nous avons soigneusement dressé l'inventaire du parc informatique en place afin de s'assurer que tous les ordinateurs possèdent des composants matériels compatibles entre eux et capables de supporter la technologie sans fil. Par la suite, nous avons déterminé quels équipements et quelles configurations étaient requises pour s'assurer que tout allait fonctionner, et ce, en dépit du fait que les bureaux de Solar sont répartis sur trois étages différents.

Afin de desservir les trois plateformes du réseau (Windows 2000, Mac OS 9 et Mac Os X), nous avons installé le pilote Technologie sans fil pour serveur Windows. Le trafic réseau a été confié à un commutateur sans-fil (Router Linksys DSL), assorti de deux points d'accès (Linksys WAP11). Chaque poste de travail a ensuite été muni d'une carte réseau sans fil (Linksys WMP11).

Afin de respecter les délais et les coûts prévus, une phase de tests et de contrôles de qualité a été réalisée sur les lieux, avant de former l'administrateur du réseau. Enfin, pour assurer la stabilité maximale du réseau, nous avons mis sur pied un plan d'entretien préventif prévoyant la visite d'un technicien deux fois par mois.

Résultats obtenus

Tous les ordinateurs des trois étages sont désormais reliés par les ondes d'un réseau sans fil. Les usagers peuvent naviguer sur Internet, sauvegarder leurs fichiers sur un serveur central et imprimer à partir de n'importe quelle imprimante du réseau, peu importe qu'ils travaillent avec un ordinateur Macintosh ou Windows.

Désormais, lorsque Solar devra déplacer des postes de travail ou réaménager ses bureaux, la technologie sans fil offrira le maximum de flexibilité, le tout à moindre coût que le câblage conventionnel.

SOLAR

« Nous recherchions depuis longtemps une équipe fiable, honnête et professionnelle. Direct Impact nous a prouvé hors de tout doute qu'elle dispose des compétences d'une philosophie d'entreprise qui permettent d'atteindre les objectifs fixés. De plus, ils prennent le temps de comprendre nos besoins et de bien nous expliquer les solutions. »

– Danielle Comeau,
associée