



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



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

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