

CAS PAR CAS NOS CLIENTS TÉMOIGNENT !

Sommaire ACMS / Antargaz / Barclays /
bioMérieux / ENST / Michael Page / Neopost /
SFD / Spir / Références Clients



*Easy as
* Simple comme Dell



CAS PAR CAS

Chez Dell, nous vous proposons des solutions informatiques complètes qui vous permettent de bénéficier des dernières innovations en toute simplicité.



Thierry Labbé,
Vice-Président de Dell et Directeur Général de Dell France

Notre mission est de vous aider à maîtriser vos coûts informatiques en standardisant, simplifiant et en consolidant votre infrastructure.

Nous avons le plaisir de vous présenter neuf enjeux que nous avons relevés avec nos clients. Leurs témoignages illustrent de manière concrète l'évolution récente de notre stratégie dans l'univers des solutions d'infrastructures construites autour de notre offre de serveurs, de stockage et d'une offre complète de services.

*L'enrichissement de notre expertise nous place numéro un mondial et numéro un en France** sur le marché des entreprises publiques et privées, ce qui représente près de 90% de notre chiffre d'affaires.*

Cette place de leader, nous vous la devons et nous vous remercions de votre confiance et de votre fidélité.

Bonne lecture,

Thierry Labbé
Vice-Président de Dell et Directeur Général de Dell France

** Source IDC, Q2 FY07



« Les consultants Dell ont su poser les questions qu'il fallait pour cerner nos besoins. Cette écoute s'est traduite par une proposition sérieuse, claire et compréhensible. »

Richard Frapart,
Responsable infrastructures
au sein de la DSI d'Antargaz
Plus d'informations page 6



« Conseils, engagements, expertise et qualité des équipes : nous avons découvert avec l'offre de services Dell, un partenaire efficace, capable de nous accompagner tout au long de ce projet. »

Stéphane Fellot,
DSI Michael Page France
Plus d'informations page 14

SOMMAIRE

ACMS	4
Antargaz	6
Barclays	8
bioMérieux	10
ENST	12
Michael Page	14
Neopost	16
SFD	18
Spir	20
Nos références clients	22

*Easy as





« Les consultants Dell ont tout de suite attiré notre attention sur les contraintes physiques liées à la concentration d'une centaine de serveurs dans un même espace. Sans leurs conseils, la salle informatique n'aurait pas été adaptée en conséquence. »

Robert Ravry, DSI d'ACMS



EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Tout d'abord, rapatrier autant de serveurs impose des modifications au sein de la salle informatique. Ensuite, la DSI veut protéger physiquement ses serveurs et minimiser le temps d'indisponibilité de ses équipements en cas d'incident. Enfin, il faudra valider la capacité du réseau à prendre en charge ces nouveaux flux.

LES SOLUTIONS DELL

- **Serveurs Dell™ PowerEdge 1855** : hautes performances, châssis 7U intégrant jusqu'à 10 serveurs lames.
- **Avantages majeurs** : densité élevée de serveurs dans un espace restreint ; administration des serveurs facilitée.

LES RÉSULTATS

- **Fiabilité des serveurs et intégrité des données** : pas d'incident. 2 serveurs stockés à titre préventif pour remplacer immédiatement un composant en cas de besoin.
- **Côté utilisateurs** : amélioration sensible des vitesses d'affichage des données.
- **Côté réseau** : le trafic se régule naturellement.

ACMS¹

¹ ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DES CENTRES MÉDICAUX ET SOCIAUX DE SANTÉ AU TRAVAIL DE LA RÉGION ÎLE-DE-FRANCE

L'ACMS CHOISIT DELL ET CENTRALISE SON PARC DE SERVEURS

LE CONTEXTE

L'ACMS, association en charge de la santé au travail, compte une centaine de sites informatisés en Ile-de-France. Les 2/3 d'entre eux, appelés « centres principaux », disposent de serveurs qui hébergent leurs bases de données. Les autres, nommés « antennes », uniquement dotés de PC et d'un serveur cache, consultent ces bases de données. Les technologies et le réseau évoluant, la DSI de l'ACMS décide de centraliser l'ensemble de son parc de serveurs. Le choix de l'ACMS se porte sur les solutions Dell : « nous connaissions déjà les performances des serveurs Dell puisqu'ils équipaient nos centres », précise Robert Ravry « pendant cette migration, nous avons apprécié la qualité des équipes du constructeur qui ont largement contribué au succès de l'opération ».

DELL DEVANCE L'APPEL !

Cette centralisation entraîne plusieurs changements. Tout d'abord, les serveurs des « centres principaux » laissent la place à des modèles plus récents et plus puissants. La salle informatique devant accueillir 60 serveurs supplémentaires, « les consultants Dell ont tout de suite attiré notre attention sur les contraintes physiques liées à une telle concentration de machines », souligne Robert Ravry « sans leurs conseils, la salle informatique n'aurait pas été adaptée en conséquence ». Par exemple, « le consultant Dell nous a aidé à modifier la climatisation de la pièce, en définissant un schéma de circulation de l'air tenant compte de l'implantation des baies dans la salle », précise-t-il. Chaque site doit disposer d'un serveur identifié au sein de la salle informatique, hébergeant sa base de données. Dell oriente donc l'ACMS vers les serveurs lames

PowerEdge 1855, qui permettent une rationalisation de l'espace et un étiquetage précis de chaque carte serveur.

DÉPLOIEMENT EN DOUCEUR

Avant d'initier ce changement, des tests s'imposent. Opter pour des serveurs lames en lieu et place des serveurs en rack est un choix « sans retour » pour l'ACMS. Il importe donc à la DSI de valider cette technologie ainsi que les capacités du réseau avant de faire basculer l'ensemble de l'organisation. Le premier essai de migration se déroule sans encombre, les ingénieurs de l'ACMS gèrent eux-mêmes les opérations. Ensuite, les serveurs lames sont déployés 10 par 10 afin de s'assurer que le réseau accepte l'accroissement du trafic. Face à ce déploiement parfaitement huilé, l'ACMS accélère le processus et les 25 derniers serveurs sont installés en une seule fois, toujours aussi simplement.

Jusqu'à présent, le parc de serveurs gérant l'activité opérationnelle de l'ACMS (médecine du travail) se trouvait réparti sur l'ensemble de l'Ile-de-France. Désirant les centraliser sur un même site, l'ACMS s'appuie sur Dell et ses consultants pour déterminer ses choix et préparer l'intégration.

ANTARGAZ

AVEC DELL, ANTARGAZ MAÎTRISE LE STOCKAGE DE SES DONNÉES

Antargaz confie à Dell le renouvellement de ses serveurs et baies de stockage. Grâce au partenariat développé avec Dell, Antargaz s'approprie le déploiement et la gestion de son SAN, ce qui n'était pas le cas avec l'infrastructure en place.

LE CONTEXTE

Pour gérer une partie de ses applications (messagerie, bureautique, juridique, etc.), Antargaz dispose d'un SAN (Storage Area Network) dont les équipements arrivent en fin de vie. Outre le renouvellement des matériels, la DSI de l'entreprise souhaite également s'approprier la maîtrise de cet environnement. « La solution existante nous imposait de faire systématiquement appel au fournisseur qui l'avait déployée pour effectuer le moindre changement », explique Richard Frapart, responsable Infrastructures au sein de la DSI d'Antargaz « nous ne voulions plus subir cette contrainte, mais trouver un constructeur qui se comporte comme un partenaire à nos côtés ».

DELL : DES ÉQUIPES À L'ÉCOUTE DES BESOINS

« Audit de l'architecture existante,

choix de technologie, rapidité de redémarrage, les consultants Dell ont posé les questions qu'il fallait pour cerner nos besoins », précise-t-il, « log des SGBD, calibrage des fenêtres de sauvegarde, nature des composants, ils sont revenus avec une proposition sérieuse, claire et compréhensible ».

TRANSFERT DE COMPÉTENCES DÈS L'INTÉGRATION

Pour le déploiement des serveurs, Dell a nommé un chef de projet chargé de partager les informations avec les techniciens d'Antargaz. « Je voulais dès le début de l'intégration que mes collaborateurs soient impliqués dans le projet », poursuit Richard Frapart, « le binôme Dell-Antargaz a parfaitement fonctionné, chacun apportant son expertise, celle des matériels pour Dell et celle de l'organisation de l'entreprise

chez Antargaz ». Côté budget, la maintenance des équipements ne comprend plus le passage par une société externe, ce qui représente un gain sensible pour Antargaz.

DELL-ALTIRIS : TOUT EST UNE QUESTION DE VISION !

Dell et Altiris fournissent une large gamme de solutions de gestion de systèmes. Dans le cas d'Antargaz, l'entreprise a bénéficié d'une solution « Altiris Management Suite for Dell Servers » qui simplifie le suivi et l'ajout de serveurs. De même, patches et mises à jours peuvent s'installer tout aussi simplement.

EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Antargaz recherche une technologie reconnue rendant les techniciens autonomes dans la gestion quotidienne du SAN. La solution proposée doit allier performances à encombrement minimum, tout en présentant un câblage clair pour des interventions rapides en cas d'incident. La transparence attendue par Antargaz passe aussi par la qualité de l'outil de supervision du SAN.

LES SOLUTIONS DELL

- **Serveurs James Dell™ PowerEdge 1855** : Hautes performances informatiques et forte densité d'équipements dans un espace minimal, le tout à des coûts particulièrement concurrentiels.
- **Baie Dell | EMC - CX 500** : Système de stockage flexible, évolutif, facile à gérer grâce aux logiciels de supervision, qui présente un haut niveau de disponibilité et assure l'intégrité des données.
- **Baie Dell | EMC - AX 100** : Plate-forme de stockage pour créer, à moindre coût, un réseau SAN facile à utiliser. Idéal pour les petits groupes de travail, les PME ou les filiales des grandes entreprises.

LES RÉSULTATS

- **Maîtrise** : Les consultants Dell ont donné aux techniciens d'Antargaz, en amont, tous les éléments essentiels à la maîtrise du SAN. Une fois le changement établi, les équipes Antargaz ont pu ajouter plusieurs serveurs de façon autonome.
- **Performances** : Gain de place (3 armoires rack au lieu de 7) et performances accrues grâce aux serveurs PowerEdge 1855 bi-processeurs.
- **Supervision** : Dell a proposé Altiris comme outil logiciel pour gérer le SAN, ce qui a facilité la migration des serveurs.



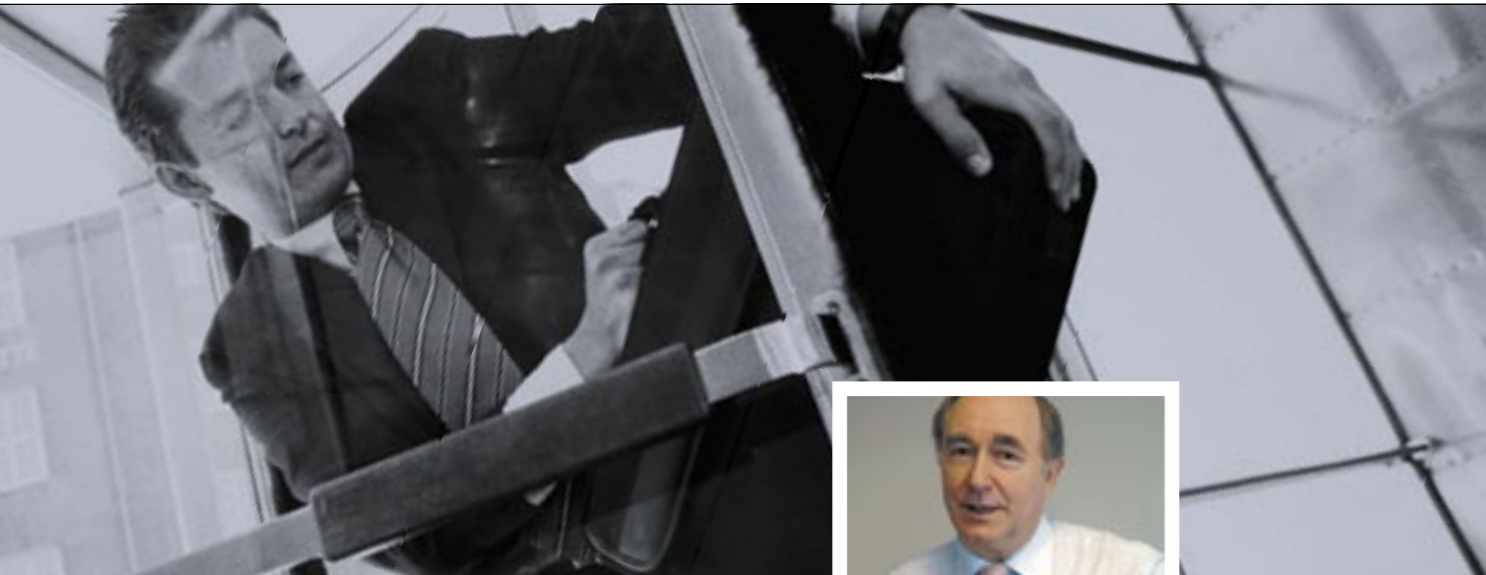
« Les consultants Dell ont su poser les questions qu'il fallait pour cerner nos besoins. Cette écoute s'est traduite par une proposition sérieuse, claire et compréhensible. »
Richard Frapart, Responsable infrastructures au sein de la DSI d'Antargaz.





« Le choix des serveurs Dell relève d'un ensemble indissociable alliant performances, sécurité, coût et offres de services. »

Jean Fabre de Morlhon,
Directeur Informatique de la Banque Barclays



EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Agences régionales, siège social ou service de comptabilité demandent suivant les cas : puissance, simplicité de mise en œuvre ou sécurité maximale. Les serveurs qui relient les 65 agences au siège doivent allier simplicité d'installation à fiabilité d'exploitation.

LES SOLUTIONS DELL

- **Serveurs d'entrée de gamme PowerEdge 4600** : fiabilité et excellent rapport prix/performances.
- **Serveurs Dell PowerEdge 1750, 1850, 2550 et 2650** : diversité et puissance.
- **Serveurs PowerEdge 6850 quadri-processeurs** : puissance et performance sans faille.

LES RÉSULTATS

- **Fiabilité d'exploitation** : intervention sur site à J+1 pour les agences, intervention sur site sous 6h pour le siège.
- **Performances** : « En moins de cinq minutes la banque est à nouveau opérationnelle » se réjouit Jean Fabre de Morlhon.
- **Puissance** : serveurs Dell PowerEdge 6850 quadri-processeurs gérant plusieurs millions d'enregistrements.

BARCLAYS

BARCLAYS CHOISIT LES SOLUTIONS DELL

LE CONTEXTE

La collaboration entre le groupe bancaire Barclays et Dell remonte à 1999. A l'époque, la direction informatique de la banque souhaite concentrer les achats de PC autour d'un seul constructeur. « Dell a immédiatement compris notre problématique en proposant un modèle unique, modulable, s'adaptant à l'ensemble de nos besoins », explique Jean Fabre de Morlhon.

Au moment de renouveler les serveurs dans les agences puis au siège de la banque, Barclays s'est tourné vers Dell. Le choix des serveurs Dell relève d'un ensemble indissociable alliant performances, sécurité, coût et offres de services.

A CHACUN SON SERVEUR

Plus qu'une simple relation commerciale, Barclays et Dell établissent un partenariat à long terme. Cependant, toutes les options technologiques prises au sein de la banque relèvent d'un choix raisonné envers la solution

la plus performante. C'est pourquoi Barclays a progressivement déployé des serveurs Dell adaptés aux spécificités de chaque site. En agence, pour leur fiabilité et leur excellent rapport prix/performances. Au siège, pour leur puissance. Et au service comptable, pour leurs performances et leur puissance.

LA DIVERSITÉ DES PRESTATIONS DELL

1/ LICENCES LOGICIELS

Souhaitant acquérir des licences Microsoft (SQL, Visio, Access, etc.), Barclays a interrogé Dell ainsi que d'autres distributeurs informatiques : « Nous apprécions d'avoir trouvé en Dell un interlocuteur unique », convient Jean Fabre de Morlhon.

2/ COLLABORATION OPTIMISÉE

Via son site Premier Dell (lien Internet personnalisé privatif entre Barclays et Dell), Barclays peut à tout moment effectuer des simulations d'investis-

sements qui sont ensuite affinées par Dell.

3/ LE FINANCEMENT

Louer son parc informatique via l'offre Dell Financial Services (DFS) apporte à Barclays de multiples avantages bien au-delà d'une question purement financière.

- **Une gestion simplifiée** : « Le renouvellement des PC est indolore financièrement, un point apprécié de notre direction des achats qui souhaite une maîtrise de ce budget », constate Jean Fabre de Morlhon.
- **Du matériel de pointe** : tous les 18 mois, la banque renouvelle un tiers de son parc bureautique.

« Au-delà de la fourniture de matériel, Dell a apporté des solutions de financement et de maintenance qui ont scellé notre relation dans la durée » explique Jean Fabre de Morlhon.

Pour gérer au mieux l'évolution de son architecture informatique tout en restant à la pointe des innovations technologiques, la banque Barclays s'appuie sur la diversité des prestations offertes par Dell. Agissant en interlocuteur unique, Dell conseille, finance et apporte des solutions.

BIOMÉRIEUX

AVEC DELL, BIOMÉRIEUX MAÎTRISE SON STOCKAGE

Afin d'absorber le doublement annuel des volumes de stockage de bioMérieux, Dell déploie une solution de stockage évolutive assortie d'une palette complète de services.

LE CONTEXTE

Travailler dans le domaine de la recherche impose de conserver longtemps, avec une intégrité parfaite, l'ensemble des données et tests amenant à l'élaboration de nouveaux produits. Parallèlement à cette obligation, bioMérieux a choisi, en 2002, une nouvelle architecture informatique (Citrix) qui requiert aussi de grosses capacités de stockage puisqu'elle centralise l'information, non plus sur les PC utilisateurs, mais sur des baies. La baie retenue doit présenter des possibilités d'extension évidentes. bioMérieux a donc déployé une solution de stockage SAN composée de clusters et d'une baie de stockage Dell | EMC jumelée à plusieurs services proposés par Dell. « Tous les 6 mois, notamment, Dell procède à un audit de nos capacités de stockage, prévenant ainsi toute surcharge. A la suite d'une action préventive du constructeur, nous avons décidé de modifier notre solution » précise André Ferlay, Architecte Systèmes, responsable du

projet SAN chez bioMérieux. L'audit effectué par Dell indique clairement que les capacités de stockage de bioMérieux arrivent à saturation. Un changement s'impose.

DÉPLOIEMENT IN SITU

Le changement d'équipement n'a demandé que trois week-ends pour l'installation des versions logicielles au niveau des clusters, l'installation de la nouvelle baie (45 disques de 146 Go, soit une volumétrie de plus de 6 To) en parallèle de l'ancienne et enfin la migration des données d'une baie à l'autre. L'opération s'est traduite par des gains sensibles : une plus grande disponibilité des données, flexibilité permettant l'intégration de nouvelles applications métiers, ainsi qu'un stockage des données sécurisé.

QUESTIONS DE SERVICES

Les services ont également joué un rôle déterminant dans ce projet. « La palette de services Dell vient en complément naturel des produits »,

affirme André Ferlay « et en particulier les actions d'audit préventives du constructeur ainsi que la qualité des prestations d'installation ».

1/ Contrat de maintenance Gold : intervention sur site sous 4h en cas de panne.

2/ Installation : les équipes de Dell ont assisté l'entreprise pour une mise en production optimale.

3/ Télémaintenance : Dell, après accord des équipes bioMérieux, peut intervenir à distance sur l'infrastructure matérielle.

4/ Audit périodique : tous les 6 mois, Dell établit un diagnostic informant de l'état du stockage. Cela a permis d'avertir bioMérieux de l'arrivée à saturation des anciens équipements. De même, un cluster signalé comme trop surchargé a entraîné une intervention avant qu'un incident ne se déclare.

EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

En moyenne, les entreprises augmentent leur capacité de stockage de 30 à 40% chaque année, bioMérieux atteint des records avec des taux de croissance de l'ordre de 120%. Côté sécurité, Dell souhaite limiter les risques d'indisponibilité des données en cas d'incidents.

LES SOLUTIONS DELL

- **Baie Dell | EMC CX500 :** double le volume disponible et peut augmenter ses capacités.
- **Serveurs NAS PowerVault :** double cluster pour fluidifier le trafic et éviter une surcharge.
- **Services :** diagnostics, aide à l'installation, formation des personnels, maintenance.

LES RÉSULTATS

- **Performances :** une migration en moins de 24h sans incident; meilleure disponibilité des données, amélioration du temps de réponse.
- **Flexibilité :** la possibilité d'intégrer de nouvelles applications métiers et de serveurs pour différents départements.
- **Sécurité :** une solution fiable améliorant la qualité du stockage des données.

«Tous les 6 mois, Dell procède à un audit de nos capacités de stockage, prévenant ainsi toute surcharge sur la baie Dell | EMC CX500»

André Ferlay Architecte Systèmes,
responsable du projet SAN bioMérieux





« La solution Dell-Oracle s'est imposée par le ratio coût/performance qu'elle nous apportait. »

Jean-François Berrehare,
Responsable Informatique à l'ENST Bretagne.

EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Il fallait créer un Extranet à partir de l'Intranet existant pour le rendre accessible via le Portail Oracle, constitué en majorité d'applications développées par le le Groupe des Ecoles des Télécommunications (GET). L'enjeu était alors d'offrir ses services à un plus grand nombre d'utilisateurs tout en leur assurant un haut niveau de disponibilité, de sécurité et de confidentialité.

LES SOLUTIONS DELL

- **2 serveurs DELL PowerEdge 2650** en cluster avec base de donnée Oracle 9iRAC et sur **baie de stockage DELL | EMC CX200** via un switch Fiber Channel 8 ports.
- **3 serveurs DELL PowerEdge 2650** : Assurer l'hébergement des fichiers prévus pour les travaux collaboratifs.

LES RÉSULTATS

- **Le service** : Installation complète par Dell sur trois jours, formation technique et sensibilisation des équipes de l'ENST sur le paramétrage de la solution SAN et nouvelles applications frontales possibles.
- **Les performances** : Montée en charge effective, les performances n'ont pas souffert de l'accroissement du nombre d'utilisateurs.



ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS DE BRETAGNE (ENST)

L'ENST OPTIMISE SON SYSTÈME D'INFORMATION

LE CONTEXTE

Créée en 1977, l'ENST de Bretagne fait partie du Groupe des Écoles des Télécommunications (GET) et porte une formation de très haut niveau dans les domaines scientifique, technique, économique, linguistique et humain. Depuis 2001, l'école s'est dotée d'un portail développé à l'aide de l'outil Oracle Portal pour permettre au personnel, aux étudiants ainsi qu'aux partenaires d'accéder au Système d'Information de l'établissement et à ses services (catalogue de cours, offre de formation continue, suivi de la scolarité des élèves...).

LES CRITÈRES DU CHOIX

Trois critères se sont révélés essentiels dans le choix de la solution : Une complète compatibilité de la solution matérielle globale avec les choix logiciels de l'ENST Bretagne.

Un partage de la solution de stockage répartie entre différents noeuds hébergeant des systèmes d'exploitation différents, notamment Linux RHAS et Windows 2000. Un rapport coût / performance avantageux.

LA SOLUTION

Pour permettre cette évolution, la solution fut de mettre en place des serveurs basés sur des technologies standards, pouvant être tout aussi performants que des serveurs propriétaires, et cela grâce à l'architecture Cluster Oracle RAC. Le partenariat entre DELL et ORACLE permet aux entreprises d'acquérir et de déployer plus facilement leur infrastructure de serveurs de données en s'appuyant sur des technologies plus économiques et totalement standardisées. L'entreprise profite ainsi des

performances élevées du système de gestion de bases de données Oracle et bénéficie d'une haute montée en charge du Système d'Information sur une architecture matérielle DELL.

LES RESULTATS

« De moins de 50 utilisateurs avant 2003, nous sommes progressivement passés à 1000/1200 en Intranet (étudiants et personnel). Environ 250 utilisateurs supplémentaires du Groupe GET ont été accueillis sur cette infrastructure entre 2003 et 2004. A terme, nous devons et pensons pouvoir accueillir l'ensemble des autres personnels des écoles du GET, soit approximativement 100 utilisateurs supplémentaires » précise Jean-François Berrehare.

En choisissant les applications Oracle et les serveurs DELL, l'ENST Bretagne a décidé de rationaliser son infrastructure et la faire évoluer sur des bases fiables.

MICHAEL PAGE

CONSEIL, ENGAGEMENT ET PERFORMANCE

Désirant sécuriser son système d'information, Michael Page a apprécié la capacité des consultants Dell à comprendre ses enjeux métier. Solution performante, fonctionnalités démontrées, respect des délais : Dell s'est engagé de façon contractuelle sur chacun de ces points.

Michael Page
INTERNATIONAL

LE CONTEXTE

Pour le groupe Michael Page, comme pour bon nombre de sociétés, la compétitivité de l'entreprise repose majoritairement sur l'informatique. En 2005, Michael Page décide de sécuriser l'ensemble de son système d'information en déployant un DRP (Disaster Recovery Plan, plan de recouvrement des données). « Au-delà d'une technologie, nous souhaitons surtout un partenaire capable de nous conseiller et de s'engager sur des résultats » explique Stéphane Fellot, DSI de Michael Page France. Ce partenaire, ce sera Dell avec son offre DPS (Dell Professional Services) : ses consultants proposent une solution réaliste, adaptée à la structure de Michael Page et à ses ressources informatiques internes.

UN CANDIDAT À LA HAUTEUR DES EXIGENCES !

« Il était difficile pour une structure de notre taille d'investir dans des serveurs et dans des baies tout en sachant qu'ils ne seraient que peu ou pas utilisés », précise Stéphane Fellot « les consultants de Dell Professional Services ont validé avec nous une solution pertinente à cette problématique ».

1/ Conseil :

Dell a défini une architecture redondante sécurisée, répondant aux exigences de sécurité des données et de disponibilité des systèmes, tout en limitant les investissements.

2/ Engagement :

Dell a démontré son implication en signant un contrat spécifiant les résultats à atteindre sur chacun de ces points.

3/ Performances :

Le redémarrage à J+1 fonctionne parfaitement.

L'OFFRE DPS

Les données informatiques d'une entreprise font partie de son patrimoine, en assurer la sauvegarde comme la restauration, face à des incidents impondérables, est un sujet sur lequel les consultants Dell sont régulièrement amenés à proposer des solutions.

« Le déploiement s'est déroulé en toute simplicité. Le DRP est opérationnel, les applications sécurisées et nous sommes à même de gérer ces équipements », termine Stéphane Fellot, DSI Michael Page France.

EN RÉSUMÉ...

« Conseils, engagements, expertise et qualité des équipes : nous avons découvert avec l'offre de services Dell, un partenaire efficace, capable de nous accompagner tout au long de ce projet. »
Stéphane Fellot, DSI Michael Page France



LES ENJEUX

De la définition de l'architecture aux contraintes de déploiement, Michael Page attend des réponses concrètes. La DSI demande à Dell de s'engager, contrat à l'appui, sur des performances et des fonctionnalités précises. Enfin, Michael Page impose un redémarrage des applications critiques en J+1

LES SOLUTIONS DELL

- **Dell Professional Services** : service garantissant le succès du déploiement.
- **Baie Dell | EMC CX500** : système de stockage réseau en rack, 2 baies et redémarrage en cas d'incident.
- **Serveurs Dell PowerEdge 2850** : serveurs rack 2U ultracompacts fournissant une plate-forme robuste et fiable.

LES RÉSULTATS

- **Conseil** : définition d'une architecture redondante sécurisée sans système passif répondant aux exigences, tout en limitant les investissements. Gestion du système sans aide extérieure.
- **Engagement** : respect du contrat spécifiant les résultats à atteindre.
- **Performances** : redémarrage à J+1 effectif.





« Je ne connaissais pas l'offre de services Dell. La performance des équipes du constructeur a permis une migration des serveurs et des utilisateurs sans interruption de services, ni perte de données. »
Vincent Dériot, DSI Neopost Distribution France

EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Organiser la migration de 1000 postes éclatés sur plus de 40 sites en France exige une équipe expérimentée et capable d'anticiper les problèmes, et donc une préparation sans faille en amont du projet. La migration doit s'effectuer en toute transparence, sans perte de données lors des transferts.

LES SOLUTIONS DELL

- **Dell Professional Services (DPS)** : réalisation de l'architecture cible, planification et mise en œuvre de la migration.
- **Baie Dell | EMC CX500** : format rack, assure le stockage des données des utilisateurs pendant et après la migration.
- **Serveurs Dell PowerEdge (1850, 2850 et 6850)** : format rack, adaptés à tous les environnements.

LES RÉSULTATS

- **Efficacité** : 3 mois pour que les 40 sites passent à la nouvelle messagerie, sans aucun retard de planning.
- **Fiabilité** : réalisme du schéma de migration défini par Dell. Création d'un annuaire global pour toute l'entreprise (n'existait pas auparavant faute de compatibilité des systèmes).

DELL PROFESSIONAL SERVICES : UN ENGAGEMENT DE SERVICES

Approche des services Dell à 360° sur le cycle de vie Dell Professional Services (DPS) regroupe l'offre de services Dell. Au travers d'une activité de conseil et d'ingénierie pour les produits Enterprise (serveurs et stockage), les consultants de DPS accompagnent les entreprises sur des projets variés :

- Infrastructure de stockage (migration, optimisation, plan de reprise, etc.)
- Infrastructure de serveurs (migration de messagerie, consolidation, etc.)
- Déploiement de solutions Open Source ou Oracle
- Formation



NEOPOST

NEOPOST MIGRE SA MESSAGERIE GRÂCE AUX SERVICES DELL

LE CONTEXTE

Spécialiste du traitement du courrier, Neopost Distribution France voit cohabiter en interne deux systèmes de messagerie : Lotus Notes et Exchange 5.5. Afin de simplifier la gestion de cette application et de bénéficier des derniers développements en la matière, la DSI de Neopost opte pour une application unique : Exchange 2003. Ce choix impose des interventions sur les serveurs comme sur les 1000 postes clients. « Le cahier des charges accompagnant le projet indiquait que ces opérations devaient se réaliser en fonctionnement, sans perturber le travail des utilisateurs », explique Vincent Dériot, DSI de Neopost « passant à la phase concrète de la migration, il nous a semblé évident de nous adosser à un partenaire pour le déploiement, nos ressources internes ne nous permettant pas d'assurer seuls cette migration ». Après avoir retenu les solutions Dell (serveurs et stockage) comme architecture de

messagerie, Neopost opte pour Dell Professional Services et confie ainsi aux équipes Dell l'ensemble du projet de migration.

LE DUO GAGNANT

1/ Conseil : « Indépendamment du serveur auquel ils étaient rattachés, de l'application de messagerie installée initialement sur leur poste, que leur groupe de travail ait migré ou pas, les utilisateurs ont continué à travailler, sans s'apercevoir des modifications engagées », poursuit Vincent Dériot. Neopost a particulièrement apprécié que Dell ait conscience des enjeux liés au projet et accompagne sa solution matérielle d'une offre de services pertinente.

2/ Partenariat : grâce à la présence des équipes DPS à ses côtés, la DSI de Neopost Distribution a concentré ses efforts sur la gestion des relations avec les utilisateurs. « Nous nous

sommes parfaitement répartis les tâches, chacun intervenant là où il disposait des meilleurs atouts », poursuit Vincent Dériot.

3/ Fiabilité : « Pas de pertes de mails, de calendriers ni de carnets d'adresses », termine Vincent Dériot « cette migration qui s'annonçait lourde à gérer, s'est déroulée selon une mécanique parfaitement huilée, un résultat auquel nous ne serions pas arrivés sans l'assistance des équipes Dell ». Après la migration vers Exchange 2003, Neopost poursuit sa collaboration avec le département DPS de Dell. Ses consultants travaillent maintenant à la mise en œuvre du DRP (Disaster Recovery Plan) visant à installer une architecture redondante de stockage des données.

Afin de migrer vers Microsoft Exchange 2003, Neopost choisit DPS - Dell Professional Services, l'offre de conseil et d'ingénierie Dell. Les consultants Dell prennent en charge : la définition de l'architecture, la migration des serveurs puis celle des 1000 postes clients.

SFD

SFD CHOISIT LES SOLUTIONS DELL

Changement de tarification, état du stock ou des ventes, SFD (distributeur SFR) génère plus de 200 flux d'information quotidiens. SFD confie à Dell : la gestion de ses flux, le stockage des données ainsi que la connexion entre le siège et les agences.

LE CONTEXTE

Le marché de la téléphonie mobile exige une réactivité sans faille. La société SFD décide de modifier en profondeur le traitement informatique des différentes sources d'information au sein de l'entreprise qui proviennent d'applications hétérogènes. De cette volonté découle le déploiement d'une solution de Datawarehouse (entrepôt de données) afin de récupérer puis d'exploiter les 200 flux d'information générés chez SFD. Pour la mise en oeuvre de ce développement d'envergure, qui va devenir l'épine dorsale de son système d'information, SFD requiert des serveurs alliant puissance et fiabilité. Son choix se porte sur les solutions Dell, également retenues pour la connexion des agences et le stockage de données.

QUAND L'ACCES A L'INFORMATION CHANGE LA DONNEE**1/ Performances :**

SFD dispose désormais de serveurs à architecture souple ; la montée en puissance s'effectue : selon les besoins par l'ajout de cartes supplémentaires, sans arrêt du système, les modules étant échangeables à chaud (hot swap). Il est essentiel pour SFD d'anticiper l'évolution du système, car dès le lancement du projet, l'équipe informatique sait qu'elle devra accroître ses capacités de traitement de l'information.

2/ Rapport Prix/ Performances :

« Avec ses solutions serveurs, Dell apporte la puissance et les performances que nous recherchons pour accompagner un projet aussi ambitieux que le nôtre. »

3/ Diversité des gammes :

L'étendue des gammes de solutions Dell a également largement contribué

aux choix de SFD qui apprécie particulièrement de pouvoir centraliser auprès d'un même interlocuteur l'achat de serveurs, de postes bureautiques, de baies de stockage ainsi que de disques.

EN AGENCE : UN CONCENTRÉ DE TECHNOLOGIES

Pour ses entités dispersées, SFD recherche « un maximum de puissance et de simplicité dans un minimum de place » : les m² coûtent cher et le personnel se compose de vendeurs et non d'informaticiens. Parmi les solutions Dell, SFD a retenu : des postes bureautiques Dell, qui donnent accès aux stocks, aux fichiers clients, à la messagerie, à l'Intranet ainsi qu'à Internet. Des serveurs Dell PowerEdge 1800, en backoffice, connectés en permanence au siège pour remonter l'état des ventes, mais aussi recevoir quotidiennement les ajustements de tarifs, les promotions en cours, etc.

EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Il s'agit ici d'intégrer des serveurs haut de gamme multiprocesseurs au plan de recouvrement des données. D'autre part, Dell devra proposer une diversité de gammes et de solutions adaptées à d'autres points de l'architecture informatique (stockage de données), tout en optimisant les investissements de SFD.

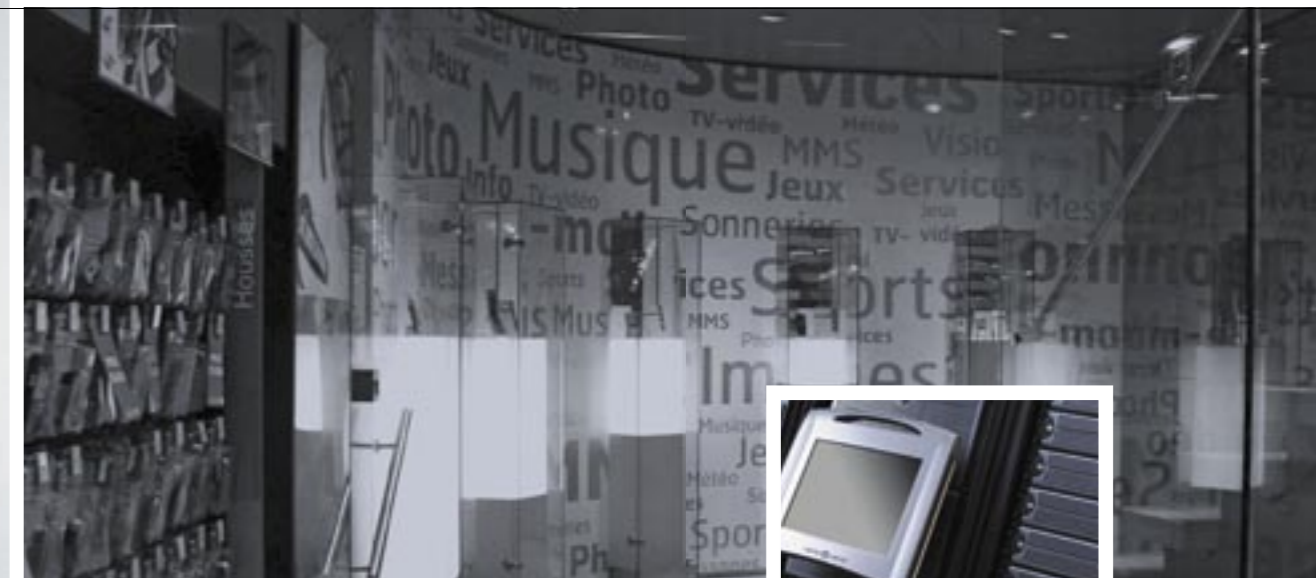
LES SOLUTIONS DELL

- **Serveurs Dell™ PowerEdge™ 6850** : format rack, bi-processeurs, adaptés aux bases de données hautes performances ; informations accessibles à tout moment.
- **Serveurs Dell™ PowerEdge 1855** : serveurs lames (mêmes fonctionnalités qu'un rack), à des coûts concurrentiels.
- **Baie Dell | EMC CX 700** : plate-forme de stockage d'entreprise à haute disponibilité ; déploiement rapide et évolutivité.

LES RÉSULTATS

- **Performances** : acquisition de la puissance nécessaire aux traitements et à l'interrogation des bases de données.
- **Prix** : rapport prix/performances compétitif.
- **Diversité** : volume global des disques des baies atteint : 38To (données SAP, datawarehouse, CRM, messagerie, EAI etc. incluses).

« Avec ses solutions serveurs, Dell apporte la puissance et les performances que nous recherchons pour accompagner un projet aussi ambitieux que le nôtre. »
Sylvain Coquo, directeur informatique de SFD





« Afin de suivre Spir dans sa forte croissance, Dell a été capable de nous fournir une architecture fiable autour des technologies Blade et des solutions SAN »
Thierry Rorato, Responsable Infrastructures, Systèmes et Réseaux chez Spir Communication.



EN RÉSUMÉ...

LES ENJEUX

Remplacer les 500 serveurs d'agences pour optimiser les coûts de possession ; créer une architecture centralisée et sécurisée permettant de gérer depuis le siège les serveurs des 517 centres de profit répartis sur 5 pays en Europe.

LES SOLUTIONS DELL

- **Baie Dell | EMC CX 700** : plate-forme pour utilisation en environnement SAN, capacité : 20To.
- **Serveurs Dell™ PowerEdge 1855** : plate-forme évolutive répartie dans une douzaine de châssis.
- **Equipes techniques** sur site et formation aux nouvelles technologies Blade Serveurs.

LES RÉSULTATS

- Optimisation des coûts de possession.
- Autonomie de gestion du SI.
- Données critiques disponibles et sécurisées en cas de sinistre (reprise d'activité sur le réseau de stockage avec les technologies de Boot on San).

SPIR

GRÂCE À DELL, SPIR CENTRALISE SON SYSTÈME D'INFORMATION

LE CONTEXTE

Acteur global de la communication de proximité et fort d'une intégration progressive de métiers complémentaires à son métier d'origine, la presse gratuite d'annonces, Spir Communication propose aujourd'hui une offre complète et intégrée en média, hors média et internet.

L'indépendance acquise par le Groupe en matière de production et de distribution lui permet de se situer parmi les toutes premières entreprises de communication en France. En 2004, son chiffre d'affaires a dépassé les 500 millions d'euros, en progression de 23,4% par rapport à l'année précédente.

LES ENJEUX

Avec ce développement continu, le Groupe Spir Communication a décidé de préparer l'avenir en démarrant dès 2002 la construction d'un nouveau siège social implanté dans le

pôle d'activités d'Aix-en-Provence. Une fois le regroupement de toutes ses activités effectué au sein de ce nouveau site en août 2004, la seconde étape de cette préparation visait le système d'information.

LES SOLUTIONS:

Autour du réseau de stockage, la gestion des quelques 500 serveurs distants devait être également centralisée afin d'accueillir plus de 2 500 utilisateurs quotidiennement. Spir Communication se tourna donc vers Dell et la technologie Blade pour faire l'acquisition d'une centaine de serveurs lames PowerEdge 1855. Au final, le Groupe Spir Communication a choisi de placer les serveurs Blades au cœur de sa nouvelle architecture pour une utilisation réellement adaptée à ses besoins. Ils se définissent comme l'intermédiaire entre la baie de stockage où se trouve l'ensemble des données

et les utilisateurs distants. « Afin de suivre Spir dans sa forte croissance, Dell a été capable de nous fournir une architecture fiable autour des technologies Blade et des solutions SAN » explique Thierry Rorato, Responsable Infrastructures, Systèmes et Réseaux chez Spir Communication.

LE RESULTAT:

Aujourd'hui, l'entreprise gère notamment la création, l'impression et la distribution de plus de 260 éditions généralistes et thématiques gratuites en Europe.

Le Groupe Spir Communication connaît d'année en année une croissance exponentielle. En choisissant récemment les solutions Dell, Spir Communication met en place une architecture sécurisée et centralisée.



NOS RÉFÉRENCES CLIENTS

VOUS NOUS AVEZ CONFIE VOS DÉFIS PROFESSIONNELS

Quels que soient les défis spécifiques à votre entreprise ou à votre secteur d'activité, vous nous avez exposé vos préoccupations et Dell a su mettre en place des solutions adaptées vous permettant aujourd'hui de rester compétitifs. Dell vous remercie de cette confiance.

ADMINISTRATION PUBLIQUE

- ACADEMIE DE VERSAILLES
- ANPE
- RECTORAT D'AMIENS

BANQUES & ASSURANCES

- AXA
- BARCLAYS
- CREDIT AGRICOLE

DISTRIBUTION / INTERNET

- GROUPE PINAULT
PRINTEMPS REDOUTE
- KELKOO
- PIXAMANIA

ÉDUCATION

- ENST BRETAGNE, École Nationale Supérieure des Télécommunications de Bretagne
- ESTACA, École Supérieure des Techniques Aéronautique et de Construction Automobile

INDUSTRIES

- ANTARGAZ
- BOUYGUES CONSTRUCTION
- COMMISSARIAT D'ÉNERGIE ATOMIQUE
- FILLON TECHNOLOGIES,
peinture pour professionnels
- GROUPE FLO
- HAGER, matériel d'installation électrique
- LISI AUTOMOTIVE,
industrie automobile
- LOXAM, location d'outillage
- OFFICE NATIONAL DES CÉRÉALES
- RHODIA
- SAINT GOBAIN ISOVER
- TIVOLY, outillage

SANTÉ & ACTION SOCIALE

- ACMS, Médecine du Travail
- ASRL, association
- BIOMÉRIEUX, laboratoire
- GIE GROUPE NATION, mutuelle
- LA VIE ACTIVE, association
- Merial, laboratoire
- PRÉVIADÉ, mutuelle

SERVICES AUX ENTREPRISES

- BAKER & MCKENZIE,
cabinet d'avocats
- INTERNET FR,
hébergeur de sites Internet
- MICHAEL PAGE, recrutement
- NÉOPOST, traitement du courrier
- SECODIP, études

SERVICES COLLECTIFS

- CENTRE POMPIDOU,
Bibliothèque Publique d'Information
- SACEM

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION / MÉDIA

- MUSIWAVE, éditeur de services musicaux pour téléphones mobiles
- SAGEM
- SFD, filiale SFR
- SPIR, groupe de presse

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

- SNCF



CAS PAR CAS

UNE SATISFACTION CLIENT ACCRUE


Chez Dell, notre philosophie est très simple : améliorer en permanence la satisfaction de nos clients, et ce tout au long de leur relation avec notre entreprise. Rendre cette satisfaction exceptionnelle est pour nous le gage de leur fidélité.

Le modèle direct, basé sur une relation directe et personnalisée avec nos clients, vous place, vous, client, au coeur de la stratégie de notre entreprise et de notre organisation. Cette stratégie nous permet de vous proposer des solutions complètes et de développer une connaissance client supérieure. Que vous soyez une grande entreprise, une entité du secteur public, une PME, un particulier, ou que vous exerciez une profession libérale, Dell vous propose une solution « sur mesure ».

Également très impliqués en faveur du développement durable et de la croissance responsable, nous prenons en compte, dans les 190 pays où nos équipes sont implantées, les intérêts des communautés humaines, de nos salariés et des populations locales. Dell est une entreprise citoyenne du monde, respectueuse des lois, des valeurs et des cultures, et qui contribue dans un esprit de partenariat au développement des bonnes pratiques environnementales.

Repensez votre solution informatique avec Dell

Si vous pensez que votre entreprise gagnerait à profiter de l'expérience de Dell dans les solutions d'entreprise, contactez-nous :

 01 55 94 71 00

Découvrez l'ensemble de témoignages clients :

Découvrez l'ensemble de l'expertise dont votre entreprise peut bénéficier sur :

 www.dell.fr/etudes-clients

Faites-nous part de votre expérience

Contactez l'équipe de témoignage clients de Dell en envoyant un email à :

 dell_communication_client@dell.com

*Easy as



Dell™, le logo Dell™, Dell PowerEdge™, Dell PowerVault™, Dell OptiPlex™, Dell Latitude™, Dell Précision™, sont des marques déposées de Dell. Intel Xeon, Intel Centrino, Intel Pentium sont des marques déposées d'Intel Corporation et de ses filiales aux États Unis et dans les autres pays. Dell reconnaît n'avoir aucun titre de propriété sur les marques de commerce et les noms de marques autres que les siens. Photos non contractuelles. Dell S.A. capital : 1 676 939 Euros. 7, rue Eugène et Armand Peugeot 92 563 Rueil Malmaison. RCS Montpellier : 351 528 229. APE 518G

