



Un nouveau réseau Cisco, clé de l'avenir de Baltimore Aircoil

Nouveaux commutateurs, nouveau câblage à fibres optiques et un central téléphonique de Cisco permettent à l'entreprise d'accéder à un logiciel d'entreprise plus puissant et à une communication intégrée (unified communications).

ENTREPRISE

Baltimore Aircoil produit des appareils à transfert de chaleur évaporatif et à accumulation thermique par stockage de glace pour refroidir efficacement et économiquement systèmes et immeubles. Le site de production belge coïncide avec le siège central européen. Il emploie 400 personnes.

AVANTAGES MÉTIER

- L'informatique soutient les activités métier
- Moindre coût grâce à la convergence des réseaux
- Central téléphonique sur IP est moins cher que la mise à niveau du central existant
- Infrastructure adaptée à la croissance de l'entreprise



Case Study

DÉFI

L'infrastructure TIC ad hoc n'était plus adaptée à l'envergure et la vocation internationale de l'entreprise. «Les TIC sont un levier déterminant dans tous nos processus métier», constate Luc Derveaux, IT-Manager. «L'hétérogénéité de notre infrastructure paralysait la continuité de nos activités. Nous avons consenti des investissements lourds sur plusieurs fronts : matériel, logiciels, réseau, téléphonie et formation.»

Dans la foulée, Baltimore a équipé ses collaborateurs de nouveaux ordinateurs et portables, et a déployé le nouveau logiciel ERP. «L'uniformisation du matériel en a facilité la gestion. Prochaine étape logique, le réseau : câblage et commutateurs devaient évoluer avec le matériel/logiciels», confie Derveaux. «Notre infrastructure de commutation hétérogène a été remplacée par des commutateurs Power-over-Ethernet de Cisco pour nos départements et des commutateurs puissants Cisco Layer3 pour l'épine dorsale de notre réseau. Tout était donc prêt pour le nouvel ERP et la VoIP. Entre-temps, notre central téléphonique devait être renouvelé : la VoIP s'est imposée d'emblée.»

SOLUTION

Baltimore Aircoil a opté pour le «Unified Communications Manager» de Cisco.

«La mise à niveau du central numérique était plus chère qu'un central sur IP et le remplacement de 200 téléphones!», souligne Derveaux. «Nous pouvons configurer notre nouveau central en fonction de nos implantations internationales. Notre partenaire Facts & Figures nous a encadrés de ses conseils pendant l'intégration.»

AVANTAGES UTILISATEURS

La convergence des marchés voix et données imposent aux informaticiens d'entretenir les systèmes téléphoniques et l'infrastructure réseau. «En tant qu'entreprise technique, nous aimons prendre les choses en main, et nous nous chargeons de l'entretien des centraux téléphoniques sur IP de nos implantations étrangères. En supprimant la sous-traitance, nous réduisons nos frais d'entretien!»

«La mise à niveau du central numérique était plus chère qu'un central sur IP et le remplacement de tous les téléphones !»

Luc Derveaux, IT-manager Baltimore Aircoil International

Cependant, l'entreprise ne brûle pas les étapes. «Nous n'utilisons pas encore toutes les fonctions VoIP. Avec le service du personnel, nous organisons d'abord des sessions de formation de base comme la configuration de raccourcis via l'interface web. Nous considérons que la seconde étape se compose de la messagerie unifiée et de l'intégration de notre ERP.»

PROFIL DU PARTENAIRE

Le spécialiste de l'infrastructure réseau Facts & Figures a reçu en octobre 2007 le label de qualité Cisco Select Certified Partner ainsi qu'une spécialisation «PME». «Baltimore Aircoil est un exemple sur le marché. Forte de son nouveau réseau, l'entreprise est armée pour relever les défis à venir», confie Ivan Van Eccelpoel, gérant de Facts & Figures.