

Present aide Sodisco-Howden à mieux assurer sa croissance et améliorer sa rentabilité

Present permet à Sodisco-Howden de gérer plus efficacement son infrastructure informatique



Fondée à Victoriaville en 1882 par la famille Auger, Sodisco, originalement un commerce de fournitures pour voituriers et forgerons, deviendra au fil du temps un important distributeur de quincaillerie qui prospérera à la grandeur de la province. Toujours en 1882, mais à Watford en Ontario cette fois-ci, David Howden fonde son entreprise de quincaillerie. Au fil des acquisitions un peu partout en Ontario, D.H. Howden & Co deviendra un important grossiste en produits de quincaillerie.

En 1987, les deux entreprises unissent leur destinée et Sodisco-Howden est aujourd'hui le chef de file et le plus important distributeur canadien de quincaillerie à desservir les marchands indépendants. Le siège social de l'entreprise est maintenant basé à Montréal mais Sodisco-Howden possède des centres de distribution à Victoriaville, London en Ontario et Langley en Colombie-Britannique. Sodisco-Howden offre plus de 75 000 différents produits de quincaillerie, matériaux de construction et rénovation à sa clientèle de plus de 1800 détaillants indépendants. Ces 1800 détaillants exploitent leur magasin sous leur propre nom ou sous celui des bannières PRO et ACE propriété de Sodisco-Howden.

Des besoins informatiques primordiaux

Offrir une gamme de produits aussi imposante à autant de détaillants à partir de plusieurs centres de distribution demande une gestion très serrée de toutes les activités de l'entreprise. C'est pourquoi la satisfaction des besoins de Sodisco-Howden en informatique a toujours été un élément clé du succès de l'entreprise. Les finances, l'inventaire, l'attribution des coûts, la gestion des stocks et un bon service à la clientèle sont tous dépendant d'un système informatique performant.

Client depuis toujours d'IBM, Sodisco-Howden a toujours été très satisfaite des produits et services offerts. Cela fait maintenant près de 25 ans que l'entreprise travaille avec IBM et on s'est toujours montrée pleinement satisfait des équipements et du service reçu.

Vers le tournant du millénaire, alors que Sodisco-Howden doit renouveler ses contrats de service, IBM lui suggère de faire affaires avec l'un de ses nombreux partenaires d'affaires et lui soumet les noms de trois partenaires, dont Present. C'est avec Present que Sodisco-Howden décidera de faire affaires pour renouveler ses contrats de service. "Une relation d'affaires ça se développe


LES EXPERTS EN SOLUTIONS IBM

 Partenaire commercial

lentement, de dire Alain Grondin, Chef des services informatique, recherche technologique et exploitation chez Sodisco-Howden. Avec Present, une relation de confiance s'est installée. Les gens de Present ont toujours été très disponibles et il a toujours été facile de trouver des solutions à nos problèmes. Chez Present on sait donner l'heure juste et on obtient toujours le bon prix."

Assurer la croissance à long terme

Au début 2003, avec l'acquisition de Ace Hardware et la croissance qui en découlait, il devenait de plus en plus évident pour Sodisco-Howden qu'elle devait améliorer sa flotte de serveurs. On devait accroître l'efficacité des serveurs AS/400 pour améliorer le service à la clientèle et la rentabilité en améliorant la gestion des stocks entre les différents centres de distribution.

C'est tout naturellement que M. Grondin s'est tourné vers Present pour évaluer la situation. Les techniciens de Present ont ainsi pu démontrer à M. Grondin qu'investir sur du nouvel équipement plutôt que de conserver et mettre à jour les équipements existants était beaucoup plus rentable puisqu'en moins de trois ans un retour sur investissement serait atteint. De ce fait, Present suggéra de consolider les serveurs AS/400 existants sur un seul serveur iSeries 810-2466 avec trois partitionnements logiques ce qui permettait de créer trois machines à l'intérieur d'une seule et d'utiliser un groupe logiciel beaucoup moins coûteux.

En mai 2004, Sodisco-Howden fait l'acquisition d'un nouveau logiciel ERP, la solution Enterprise One de Peoplesoft. Un tel outil nécessitait la mise en place de plusieurs composantes. C'est en collaboration avec Present et IBM que Sodisco-Howden analyse les besoins d'infrastructure et qu'on décide de faire

l'acquisition d'un serveur iSeries 825 possédant quatre processeurs actifs, deux processeurs OnDemand et trois partitionnements logiques. La solution comprend également l'installation de Websphere Application Server et l'utilisation de six serveurs xSeries connectés au serveur iSeries 825 via des cartes de connexion IXA (Integrated xSeries Adapter).

"Pour nous il était très important de tout centraliser la gestion de nos serveurs Windows sur une seule machine. Si on perd un serveur, on doit pouvoir remonter la machine dans un délai très court, sinon ce sont toutes nos opérations au Canada qui peuvent être affectées. C'est ce que permet notre nouveau iSeries. La gestion est facilitée puisque nous utilisons dorénavant une seule machine. De plus, avec un tel équipement nous économisons sur les contrats de maintenance matérielle et logicielle," affirme M. Grondin.

Le serveur iSeries 825 répond exactement aux besoins de croissance de Sodisco-Howden puisqu'il permet d'activer des processeurs additionnels très rapidement en cas de besoin, ces derniers étant déjà disponibles sur le serveur. Pour les faire fonctionner Sodisco-Howden n'a qu'à acheter une clé d'activation et le tour est joué. L'allocation virtuelle de la mémoire et des processeurs permet de gérer plus efficacement les périodes de pointe puisqu'en cas de besoin la machine est capable de donner plus de puissance en utilisant momentanément celle des autres serveurs qui n'en ont pas nécessairement besoin autant à ce moment précis.

Une équipe dédiée et flexible

Quelques mois plus tard, le projet est pratiquement entièrement complété. Malgré les échéanciers très serrés, l'équipe de techniciens de Present a réussi à respecter tous les livrables. "Tout au long de l'implantation, l'équipe de Present a toujours travaillé

avec professionnalisme. Je n'ai jamais été inquiet car ils ont travaillé très fort et rapidement pour mettre l'infrastructure en place. Leurs connaissances du iSeries et de l'intégration Windows ont sans aucun doute été un facteur clé du succès de cette implantation. J'aime bien travailler avec cette équipe. Les gens sont toujours très disponibles, les techniciens savent ce qu'ils font et on finit toujours par trouver les solutions," de poursuivre M. Grondin.

Et aujourd'hui, maintenant que Sodisco-Howden a commencé à utiliser sa nouvelle infrastructure, est-ce que M. Grondin est satisfait? "Et bien... Pour marcher ça marche! Nous n'avons jamais vu un serveur avec une telle performance. Le iSeries de IBM est vraiment le serveur dont nous avons besoin pour notre logiciel ERP. On a un setup vraiment solide et on fait face à l'avenir avec confiance!"

Partenaire Commercial	Present
IBM Premier:	Present
Client:	Sodisco-Howden
Secteur d'activité:	Distribution de produits de quincaillerie et de rénovation
Applications:	Consolidation de serveurs et nouveau ERP Peoplesoft Enterprise One 8.9
Matériel:	iSeries 810, 1 way, 3GB, .7TB iSeries 825 4 way, 9GB, 1.2TB, 6 IXA
Logiciel:	Websphere Application Server

Pour plus d'information sur la façon dont **Present** peut aider votre organisation, contactez nous au **1-866-IBM-BP4U**, ou visitez notre site Web à l'adresse **www.present.ca**.