

Un fournisseur agricole prépare le terrain pour sa croissance grâce à la convergence avec Bell.

Nu-Gro est une entreprise en évolution dont les activités de fabrication et de distribution sont géographiquement dispersées. Elle était à la recherche d'une façon rentable de simplifier les communications entre ses divers emplacements. Il était essentiel de consolider les ressources TI pour accroître les marges et pour réduire les frais généraux, et ainsi conserver une longueur d'avance dans une industrie en forte concurrence sur le plan des coûts. Grâce au service RPV IP de Bell, Nu-Gro a réussi à améliorer son rendement, tout en créant la fondation pour de futures innovations technologiques.

À propos de Nu-Gro

Nu-Gro est un fournisseur de premier plan de produits azotés à libération contrôlée. Sa gamme de produits comprend des éléments nutritifs agricoles, des produits industriels et des engrais spéciaux. Au cours des dernières années, l'entreprise a apporté de nombreux changements à ses activités de fabrication et de distribution. Au long de son évolution, l'entreprise a réalisé qu'elle devait trouver des façons plus rentables d'améliorer son efficacité et son service à la clientèle.

Le défi : suivre le rythme du changement

Selon M. John McNeil, administrateur des systèmes d'information chez Nu-Gro, l'entreprise était confrontée à un défi durant les premières étapes de son expansion. « Les différents types de connexions étaient lents et ne permettaient pas de traiter la charge de travail nécessaire. À un certain moment, la meilleure ligne dont nous disposions était de 128 kbit/s – ce qui est loin d'être suffisant. De plus, ce type de connexion ne nous donnait pas la souplesse voulue pour répondre aux différents besoins de chaque emplacement. »

En plus des problèmes de largeur de bande, M. McNeil indique que plusieurs services de communications étaient gérés par différentes

divisions, ce qui entraînait une multiplication des fournisseurs et des coûts. « Les télécommunications étaient gérées par un autre service, tandis que le réseau longue distance (RLD) était géré par le service responsable des systèmes d'information, ce qui signifie que nous faisons affaire avec quatre fournisseurs de service. La clé de l'efficacité consistait à obtenir tous nos services voix et données d'un même fournisseur. »

La solution : simplifier pour avoir un bon rendement

Dès que M. McNeil a entendu parler du service RPV IP, une solution RLD de Bell, il a su que c'était la bonne solution pour son entreprise. En effet, ce service permettait à Nu-Gro de consolider la voix, les données et la vidéo sur un même réseau IP fiable et privé – tout en offrant de la souplesse en matière de débit et des caractéristiques de service afin d'adapter la solution aux différents besoins d'entreprise. Le service comprend également un routeur, une connectivité réseau, des capacités de priorisation des applications, des fonctions de sécurité intégrées et un service de gestion 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, garanti en vertu des ententes sur la qualité du service.

« La clé de l'efficacité consistait à obtenir tous nos services voix et données d'un même fournisseur. L'équipe de Bell nous a fourni un soutien incroyable et nous a apporté son aide à toutes les étapes du processus. Son approche a donc été un facteur déterminant dans notre réussite. »

– M. John McNeil
Nu-Gro



Durant la mise en œuvre de RPV IP, Bell a recommandé d'utiliser le nouveau réseau pour explorer les possibilités en matière de téléphonie IP dans certains emplacements ciblés. « Nous n'avions pas pensé à cela en établissant notre plan initial, a confié M. McNeil, mais quand j'ai pris conscience des économies que nous pouvions faire en passant à la téléphonie IP, la question est devenue digne d'intérêt à nos yeux. Le point positif, c'est que les économies réalisées nous permettaient de payer le système en trois ans, sans oublier que les dépenses opérationnelles associées étaient pratiquement nulles. Nous pouvions donc bénéficier de ce service sans augmenter le budget. »

Nu-Gro a installé la téléphonie IP dans trois de ses emplacements. Grâce aux nouvelles capacités de gestion à distance qu'offre cette solution, la productivité des employés a grandement augmenté. L'équivalent d'au moins dix semaines de travail ont été récupérées; du temps qui a été réinvesti dans des projets plus stratégiques. M. McNeil poursuit : « En intégrant la téléphonie IP, nous pourrions éliminer la plupart de nos frais interurbains. Sans trop nous avancer, nous pouvons prévoir des économies d'environ 3 500 \$ à 4 000 \$ par mois pour nos trois emplacements. »

Cette année, au moment d'accroître ses activités, Nu-Gro a l'intention d'étendre la téléphonie IP à d'autres sites. « Toutes nos communications passeront par le service RPV IP de Bell, a souligné M. McNeil, car nous pouvons l'utiliser de plusieurs façons, quel que soit le système téléphonique. »

Bell : l'avantage de la convergence IP

« Nous avons commencé à utiliser le service RPV IP de Bell afin de répondre à un besoin de connectivité de données, a indiqué M. McNeil. Cependant, nous avons vite réalisé que nous avions la souplesse nécessaire pour satisfaire tous nos besoins. Bell nous a aidé à sélectionner les nouveaux

éléments du réseau en nous recommandant ceux qui étaient les plus appropriés pour soutenir nos plans IP. L'équipe de Bell nous a fourni un soutien incroyable et nous a apporté son aide à toutes les étapes du processus. Son approche a été un facteur déterminant dans notre réussite. »

M. McNeil souligne également que la consolidation des services a permis à Nu-Gro de réduire de 20 % ses frais généraux de communications, de réduire le nombre de ses fournisseurs de services et d'avoir une souplesse illimitée en matière de livraison de largeur de bande vers différents emplacements. Nu-Gro dispose maintenant d'une capacité de largeur de bande de 20 à 40 fois supérieure pour ses divers emplacements et qui varie en fonction de leurs besoins.

Le service RPV IP et la solution de téléphonie IP de Bell ont permis à Nu-Gro de gérer ses besoins de communications de façon plus efficace, tout en jetant les fondations pour consolider davantage les services et mettre en œuvre de nouvelles applications.

Besoin :

Solution permettant de simplifier les différents niveaux de communications entre les activités de fabrication et de distribution.

Solution :

Convergence des communications voix et données grâce au service RPV IP et à la solution de téléphonie IP de Bell.

Résultats :

- Réduction de 20 % des frais généraux de communications
 - Économies de 1 100 \$ en frais interurbains, par emplacement, par mois
 - Point de contact unique pour tous les besoins en communications
-

Pour plus d'information, communiquez avec votre conseiller de Bell, votre partenaire certifié de Bell ou visitez bell.ca/IP

