



## Binani 3B : Upfront fait la différence avec les HP Ultrabook.

*Le spécialiste de la fibre de verre devait renouveler sa flotte. L'ergonomie, le design et les performances des Ultrabook HP proposés par Upfront ont directement retenu l'attention des responsables des achats de Binani 3B. Upfront a aussi su mettre en avant son professionnalisme et a respecté intégralement le cahier des charges, ce qui a également influencé le choix de Binani 3B.*

*Binani 3B est un leader dans le développement de fibre de verre et de technologies destinés au renforcement de polymères thermoplastiques et de résines thermodurcissables. Cette jeune entreprise, dynamique et dotée d'une réelle culture d'entreprise, gère trois usines à la pointe de la technologie en matière de production de fibre de verre en Belgique, en Norvège, en Inde, ainsi qu'un centre de R&D situé au cœur de l'Europe. Binani 3B a pour ambition d'être le fournisseur de référence de solutions créatrices de valeur et innovantes dans les secteurs automobile et éolien. Ce programme d'expansion repose sur trois motivations stratégiques que sont la durabilité, l'innovation technologique et une présence mondiale afin de servir ses clients internationaux le plus efficacement possible.*

### ■ Passer à Windows 8.1

Philippe Smets, responsable informatique : « Notre parc informatique compte un peu moins de 300 machines, avec un profil relativement standard : une ligne de desktop et deux types de portables ». L'uniformisation de la flotte est importante en terme de maintenance : le déploiement des images d'installation des logiciels systèmes et des applications bureautiques s'en trouvent grandement facilité, tout comme les mises à jour et la sécurisation. « En travaillant sur un nombre restreint de modèles, nous augmentons notre savoir-faire et donc notre rapidité d'intervention tout en limitant le nombre de pièces de rechanges nécessaires. » De plus, la flotte de Binani 3B devenait vieillissante. « Les pannes se multipliaient. Nous en avons profité non seulement pour remplacer le matériel, mais aussi pour passer à Windows 8.1. »

### ■ Plus qu'un contrat, un partenariat

Il a fallu moins de 5 mois entre l'envoi de l'appel d'offre et la bonne réussite du déploiement, fin mars 2015. « Cela a été très vite, c'était une des conditions à remplir car nous devions affecter cet investissement sur l'année en cours. » 7 sociétés ont été contactées, 4 propositions ont été analysées : Upfront sera retenu. « Le scope était simple, mais nous avons beaucoup d'exigences sur la qualité et le timing. Nous cherchions un partenaire qui nous aide à choisir le matériel le plus approprié à nos besoins sur base de spécifications techniques que nous avons définies tout en respectant un planning 'serré'. »



## ■ Une offre de service globale

« Nous demandions de pouvoir tester les machines en situation réelle. » L'excellence du matériel n'était pas la seule composante de la demande de Binani 3B. « On ne cherchait pas seulement du matériel de qualité, mais une proposition de service globale. L'offre la plus attrayante est venue d'Upfront et HP. D'emblée, ils ont proposé des Ultrabook pour les machines portables : des machines plus légères, assez compactes et à un prix très attrayant. Clairement, on savait que leur design allait plaire à nos utilisateurs. L'autre argument a été le professionnalisme et la réactivité d'Upfront. Ils ont respecté scrupuleusement toutes les phases de la négociation et du contrat. Les machines de test ont été livrées à temps et leurs spécifications techniques correspondaient à ce qui était demandé. »

Le déploiement s'est lui aussi déroulé parfaitement. « Lors de la négociation, je voulais m'assurer qu'Upfront comprenait bien ce qu'on attendait d'eux. Nous fonctionnons en environnement industriel, l'usine reste ouverte 24 heures sur 24, il faut de la réactivité et du sérieux dans la préparation et le déploiement des équipements. Je voulais éviter d'éventuels surcoûts en cours ou fin d'implémentation. » L'installation des ordinateurs sur le site principal de Battice s'est déroulée en 2 semaines. « Le personnel d'Upfront a été très professionnel. Ils nous ont confirmé qu'ils avaient bien compris ce que nous attendions et que l'offre de prix était ferme, sans coûts cachés. » C'est le service informatique de Binani 3B qui a assuré la partie planification et priorisation de l'installation des machines, puis confié la feuille de route à Upfront. « Tout notre personnel a été excessivement content du contact et du suivi assuré par les techniciens d'Upfront. »

## ■ Bilan très positif

Binani 3B tire un bilan très positif de son partenariat avec Upfront. « Tout d'abord, nos utilisateurs ont été excessivement contents du matériel et de la nouvelle version du système d'exploitation. Grâce à leur technologie SSD, elles démarrent en moins de 30 secondes. » Ensuite, les collaborateurs dépêchés par Upfront ont fait preuve d'un très grand professionnalisme et d'un excellent sens du contact ». Pour la Norvège, ce sont des personnes maîtrisant très bien l'anglais qui ont assuré le renouvellement des machines. « Éléments qui comptent et nous ferions encore appel à eux si l'occasion se représentait. C'est important pour nous de pouvoir compter sur un partenaire qui respecte ses engagements et fait preuve de souplesse et de flexibilité. »

