

La Fédération Nationale de l'Immobilier, première organisation professionnelle de l'immobilier en France, a équipé ses services internes de clients légers Wyse il y a 7 ans. Objectif : répondre aux besoins des collaborateurs et fournir une solution pérenne permettant de réaliser des économies conséquentes par rapport à un parc de PC.

Sept ans après, les équipes de la FNAIM utilisent toujours les mêmes postes qu'il n'a pas été nécessaire de renouveler...

La FNAIM accompagne ses adhérents dans l'exercice de leurs 14 métiers depuis plus de 60 ans. Du « traditionnel » agent immobilier spécialisé dans la transaction au diagnostiqueur « technicien », en passant par l'administrateur de biens, 12 000 entreprises fédérées au sein de la FNAIM servent les intérêts du consommateur dans le respect d'un Code d'Éthique et de Déontologie. Son organisation pyramidale, autour de Chambres Départementales et Régionales déployées en métropole et en outre-mer, lui permet de s'inscrire, au quotidien, au cœur de l'action sur le terrain. En interne, c'est une organisation articulée autour de 7 services qui

accompagnent les adhérents dans l'exercice de leur activité par la fourniture de solutions adaptées, des produits informatiques à la communication économique et institutionnelle, en passant par le support juridique et la formation.

En 2002, dans le cadre d'une réorganisation de son infrastructure informatique et d'une centralisation de ses systèmes d'informations, la FNAIM a déployé un parc de clients légers. Concrètement, ce sont 96 postes qui ont été installés au sein du siège de la Fédération à Paris et de son centre de formation, l'École Supérieure de l'Immobilier, située à la Défense. Des postes Wyse S30 (Windows CE) et Wyse V10L (Wyse Thin OS) sont venus renforcer depuis les 90 premiers clients Wyse 1200LE basés sous le système d'exploitation Wyse Thin OS. L'ensemble s'appuie sur deux serveurs centraux Terminal Server de Microsoft. Installés au siège, ils permettent d'ouvrir des sessions TSE sur les clients légers via le protocole RDP.



En résumé

« Les clients légers ont constitué un faible investissement. Ils s'installent beaucoup plus rapidement que des PC, apportent une sécurité renforcée grâce à leur administration centralisée et allègent la charge des équipes informatiques ! En fait, ce sont tous les services qui se sont appropriés le produit, tant les clients légers Wyse sont simples à administrer. Et avec un faible coût de possession par rapport à celui des PC, nous pouvons dire aujourd'hui notre ROI est pleinement respecté »

HICHAM ALAOUÏ,
DIRECTEUR FINANCIER





Simplicité d'utilisation

« Les collaborateurs apprécient la simplicité avec laquelle les clients légers s'installent et s'utilisent. Les sessions de travail sont toujours accessibles et paramétrées pour chacun d'entre eux, permettant aux services informatiques de répondre en temps réel aux besoins exprimés »

ALAIN PARRINELLO, DSI



« Les clients légers ont constitué un faible investissement. Ils s'installent beaucoup plus rapidement que des PC, apportent une sécurité renforcée grâce à leur administration centralisée et allègent la charge des équipes informatiques ! En fait, ce sont tous les services qui se sont appropriés le produit, tant les clients légers Wyse sont simples à administrer. Et avec un faible coût de possession par rapport à celui des PC, nous pouvons dire aujourd'hui notre ROI est pleinement respecté » Hicham ALAOU, Directeur Financier.

Un parc informatique de clients légers qui répond à la majorité des besoins utilisateurs

Avec un taux de panne insignifiant, les clients légers sont appréciés des utilisateurs pour leur simplicité d'installation, d'utilisation et bien sûr pour leur fiabilité. Seule une vingtaine de PC et quelques Macs sont utilisés par ailleurs pour des applications à forte sollicitation de processeurs, pour les développements informatiques et les études économiques notamment, ainsi que la PAO.

« Les collaborateurs apprécient la simplicité avec laquelle les clients légers s'installent et s'utilisent. Les sessions de travail sont toujours accessibles et paramétrées pour chacun d'entre eux, permettant aux services informatiques de répondre en temps réel aux besoins exprimés » Alain PARRINELLO, DSI

Une durée de vie de plusieurs années qui s'exprime en termes d'avantages financiers

La durée de vie des clients légers dépassant de plusieurs années celle d'un PC, il n'est pas nécessaire de réinvestir dans de nouveaux postes. « Dans notre budget, le poste associé au renouvellement des postes clients est quasi-nul », précise Hicham ALAOU.

Les clients légers permettent également de générer des économies concrètes, car leur concept permet d'éviter toutes les tâches de dépannage et de réinstallation inhérentes aux PC.

Un parc voué à évoluer au rythme des grands projets de la FNAIM

Les besoins des utilisateurs ayant évolué depuis 2002, la FNAIM envisage de s'équiper de nouveaux modèles de Wyse acceptant des périphériques et permettant des affichages multiples pour ses services supports et hot line. Alain PARRINELLO, précise : « C'est une réelle satisfaction de trouver une réponse chez Wyse qui a su faire évoluer ses clients légers avec les usages des professionnels. Nous allons continuer de capitaliser sur la solution ».

Par ailleurs, la FNAIM étudie également la possibilité d'étendre les clients légers à l'ensemble de ses chambres locales. Si l'essor du réseau haut débit permet aujourd'hui d'accéder à des CRM adaptés à l'administration de ses adhérents par applications publiées, la question du choix d'un client léger ne se pose plus ! Plus encore : pourquoi ne pas imaginer étendre le concept aux 12 000 adhérents afin d'optimiser la gestion de leurs portefeuilles mandats, clients et prospects ? Quoiqu'il en soit, cela pourrait constituer une nouvelle occasion d'offrir une prestation de services haut de gamme et innovante aux professionnels de l'immobilier tout en leur permettant de réaliser des économies.

CONTACT: 0 820 822 121 www.wyse.fr
(coût d'un appel local)

WYSE
I I I I