

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### FrontRange facilite la migration vers Windows 7

#### ***La société recommande de planifier la migration vers Windows 7 en suivant quatre étapes pour faciliter l'opération***

Paris, le 19 novembre 2009 - **FrontRange Solutions, éditeur de logiciels de gestion du cycle de vie des postes clients et des infrastructures informatiques, fait tomber deux des principales barrières auxquelles feront face les entreprises désireuses de tirer parti du nouveau système d'exploitation de Microsoft. Avec ses solutions FrontRange Discovery™\* et FrontRange Client Management Suite™\*, la société facilite aussi bien la planification que l'exécution d'une migration vers Windows 7.**

FrontRange met en garde les entreprises afin qu'elles ne sous-estiment pas le travail de préparation nécessaire à la migration vers Windows 7. Même si nombre d'entre elles ne prévoient pas de déployer le nouveau système d'exploitation avant 2010 ou 2011, il est recommandé d'entamer le processus de planification dès que possible pour éviter les retards et les coûts supplémentaires.

*« Dans la mesure où une entreprise ne passe pas à Windows 7 avant au moins un an, il est tentant de croire que ce n'est pas la peine de se préoccuper de la question pour l'instant », explique Olivier Hervé, ingénieur avant-vente EMEA chez FrontRange Solutions. « Or, au contraire, elle ne devrait pas tarder à planifier ce déploiement. Les analystes tels que Gartner affirment ainsi que la plupart des entreprises auront besoin d'au moins 12 à 18 mois pour s'y préparer. »*

Une source majeure de préoccupation concerne l'infrastructure existante. Lorsqu'elle est ancienne, celle-ci peut poser des problèmes importants de compatibilité. La complexité de la migration, qui en résulte, nécessite des méthodes automatisées de déploiement et de gestion du système d'exploitation.

*« Il est compréhensible que les entreprises se sentent débordées par la planification de ce qui sera probablement le plus vaste projet informatique de ces dernières années », poursuit Olivier Hervé. « Or, des outils sont d'ores et déjà disponibles pour automatiser l'ensemble du processus avec rapidité, facilité et fiabilité, réduisant ainsi considérablement les coûts d'exploitation de l'infrastructure ainsi que la charge de travail des équipes informatiques. »*

#### **FrontRange Solutions préconise quatre étapes clés pour se préparer au déploiement de Windows 7**

1. **Planification** – Mise en place, avec l'aval de la direction, d'une équipe représentant toutes les parties concernées. Celle-ci sera responsable du cadrage et de la gestion du projet de déploiement.

2. **Audit** – Afin d’assurer le respect des délais et du budget de déploiement, il est essentiel de disposer d’un inventaire exact du parc informatique (matériel et logiciel) déjà présent sur le réseau de l’entreprise. Les entreprises peuvent à ce stade s’appuyer sur les informations fournies par des outils d’audit.
3. **Déploiement** – Le déploiement de tout nouveau logiciel sur l’ensemble du réseau représente un projet d’envergure, a fortiori s’il s’agit d’un système d’exploitation.
4. **Gestion** – Comme pour tout nouveau logiciel, la gestion après déploiement est cruciale pour le succès global de l’opération, car il est vraisemblable que divers correctifs devront être installés sur le réseau. Il importe également de veiller à ce que les PC demeurent conformes aux règles en vigueur (par exemple en matière de configuration logicielle).

Pour aider les entreprises à planifier et gérer leur déploiement de Windows 7, FrontRange a élaboré un kit, téléchargeable sans frais sur le site <http://www.frontrange.fr/microform.aspx?fid=16884>. Celui-ci comprend notamment un exemplaire gratuit de l’étude de Gartner : « *Prepare for Windows 7 in three phases* ».

### **L’outil de déploiement FrontRange Client Management Suite™, associé à la solution d’audit FrontRange Discovery, facilite la migration vers Windows 7**

FrontRange Discovery\* permet aux entreprises de connaître rapidement le nombre de PC actuellement connectés à leur réseau ainsi que les versions spécifiques du système d’exploitation et des applications métier qui y sont installées. En outre, l’outil comprend un assistant de mise à jour Windows 7 qui aide les responsables informatiques à déterminer quelles machines du réseau présente la configuration minimale requise pour Windows 7 et lesquelles doivent être mises à niveau ou remplacées. FrontRange Discovery est alors en mesure d’établir les coûts et les délais nécessaires, en rapport avec ces besoins.

FrontRange Solutions offre également un outil permettant d’automatiser le déploiement : FrontRange Client Management Suite™\*. Ce progiciel permet d’accélérer le packaging, le test et le déploiement du système sur les machines cibles au sein de l’entreprise.

La solution de gestion du cycle de vie des postes clients permet, notamment, d’utiliser les nouvelles images WIM comme source d’installation et prend en charge la gestion des comptes utilisateurs (UAC) ainsi que la virtualisation des fichiers et registres des applications existantes (en version 32 ou 64 bits).

*\* FrontRange a récemment rebaptisé deux de ses solutions. Le logiciel d’audit Centennial Discovery est désormais nommé FrontRange Discovery™, tandis que la solution de gestion du cycle de vie des poste de travail Enteo OSD s’appelle maintenant FrontRange Client Management Suite™.*

## A propos de FrontRange Solutions

Editeur majeur de logiciels de gestion intégrée du système d'information, FrontRange Solutions combine innovation et automatisation afin de simplifier les processus métier tels que : le management des services informatiques (ITSM), le helpdesk, la gestion de vie des postes utilisateurs ainsi que la gestion de Parc. Depuis sa création en 1989, FrontRange Solutions propose également des solutions en matière de gestion de la relation client. Actuellement, plus de 150.000 sociétés utilisent FrontRange pour optimiser les interactions avec leurs clients externes ou internes et obtenir de meilleurs résultats. Basée en Californie, la société emploie 700 personnes à travers les 5 continents. Plus d'informations sur [www.frontrange.fr](http://www.frontrange.fr)

*GoldMine, HEAT, Enteo, Centennial Discovery, DeviceWall et les autres noms de produits et marques de FrontRange Solutions sont la propriété de FrontRange Solutions USA Inc. et/ou de ses filiales aux Etats-Unis et/ou dans les autres pays. Tous les autres noms de produits, de sociétés et marques sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.*

## Contacts presse

Hardcom RP

Catherine Bienbeau

Tél. : 01 30 15 24 38

Email : [catherine@hardcom.com](mailto:catherine@hardcom.com)

FrontRange Solutions France

Place de la Pyramide - Tour Ariane - La Défense 9 – 92088 Paris La Défense

Alessandra Favalli

Marketing Manager South Europe

Tél. : +33 (0)1 55 68 10 67

Email: [Alessandra.Favalli@frontrange.com](mailto:Alessandra.Favalli@frontrange.com)