

Algorys - Groupe OCI

“ *Le programme MSP combine l'avantage d'une facturation mensualisée et de solides outils pour nous rendre autonomes et experts sur les solutions ESET. De plus, nous bénéficions d'un support commercial et technique de confiance.* ”

DAVID BEGO,

Ingénieur d'affaires chez ALGORYS

LE PARTENAIRE

ALGORYS est une entreprise qui a été fondée en 1998 et qui se positionne comme partenaire digital privilégié des entreprises et PME de la Région Rhône Alpes. Dotée d'une quinzaine de collaborateurs, la société propose différents domaines d'expertise, dont notamment la distribution de logiciels, l'infogérance, l'audit et le conseil (particulièrement en matière de cybersécurité) et **offre désormais une offre mensualisée en partenariat avec ESET.**

ALGORYS possède un fort niveau de compétences qui passe d'ailleurs par le suivi rigoureux de certifications éditeurs et constructeurs, dont certaines réalisées auprès d'ESET.

C'est **David BEGO, ingénieur d'affaires au sein de l'entreprise depuis début 2019 qui s'est entretenu avec nos équipes pour apporter son expertise**, son retour d'expérience et son avis sur les technologies et solutions ESET.

LE DÉFI

Dans le cadre de sa stratégie de développement, d'accompagnement et de vente de prestations de services dédiées aux entreprises, **ALGORYS a mis en place une offre mensualisée pour ses clients.** Celle-ci se composait initialement d'un package téléphonie et lien télécom,

notamment pour l'usage de la fibre. À cette étape, **la société d'infogérance informatique faisait déjà confiance à ESET à 100% en équipant l'intégralité de son portefeuille de clients avec les solutions ESET.**

Puis grâce au suivi et conseils fournis par les équipes d'ESET, David BEGO, ingénieur d'affaires au sein d'ALGORYS, s'est intéressé davantage au modèle MSP d'ESET qui permet d'ajouter la sécurité au package téléphonie préexistant. Il explique : "nous étions déjà entièrement équipés par ESET, ce qui est à mon sens indispensable pour réfléchir au modèle MSP. Puis en discutant avec les équipes commerciales, nous avons vite compris l'intérêt d'intégrer ce système à notre fonctionnement. Nous avons établi une stratégie avec les équipes qui s'est orchestrée avec brio : nous avons un objectif de déploiement de 500 postes à la fin mai et nous sommes à plus de 550 début juin !".

Ce type de modèle est vertueux autant pour la société que pour le client final. L'entreprise administrée peut planifier ses dépenses et **bénéficier d'un suivi quotidien grâce à des services packagés**, tandis qu'ALGORYS bascule ainsi vers un **modèle de facturation mensuelle qui lui permet de s'affranchir de l'aspect financier et administratif pour se concentrer sur le service et la fidélisation de ses clients.**



OCI INFORMATIQUE & DIGITAL

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Infogérance & services informatiques (MSP)

PAYS

France

SITE WEB

<https://www.algorys.com/>

PRODUITS CONCERNÉS

○ PROGRAMME PARTENAIRE MSP ESET

NOMBRE DE LICENCES UTILISÉES

○ Plus de 550 licences

PRINCIPAUX AVANTAGES D'ESET SELON ALGORYS

- Facturation mensualisée
- Outils théoriques et certifications
- Fiabilité de la sécurité
- Réactivité & suivi des équipes techniques et commerciales
- Marge revendeur apportée par le modèle MSP

Néanmoins, cette mutation doit être anticipée du côté de l'entreprise car elle nécessite une réflexion importante en amont. La situation d'ALGORYS illustre parfaitement cette combinaison réussie puisque la société s'équipait déjà à 100% auprès d'ESET (un important prérequis) et avait déjà initié de basculer vers un modèle mensualisé autour d'une offre packagée.

LA SOLUTION PROPOSÉE PAR ESET

Plus concrètement, le modèle MSP repose sur une facturation mensuelle qui permet ainsi à ALGORYS de pouvoir, dès chaque début d'année, **projeter son chiffre d'affaires et s'assurer une certaine sécurité et sérénité**. De cette manière, il est beaucoup plus simple pour la société informatique de se concentrer sur son expertise et son cœur de métier.

David BEGO explique : "il n'y a pas de mauvaise surprise avec la facturation mensuelle et cela nous permet de fidéliser durablement nos clients et de leur proposer, en sus, d'autres services, chose qui était plus compliquée auparavant."

Outre l'aspect purement administratif, **le modèle MSP offre également un solide support technique qui se traduit par la mise à disposition de nombreux outils et services**. Parmi ceux-ci, on peut notamment évoquer **les certifications proposées par ESET**. À ce sujet, David BEGO souligne : "les certifications permettent d'obtenir très vite une mise en pratique des technologies ESET à l'aide d'une base théorique solide. Je les trouve franchement indispensables et très utiles, c'est pourquoi nous les faisons passer d'office à toutes nos nouvelles recrues qui sont opérationnelles immédiatement ensuite. C'est un service qu'on ne retrouve absolument pas chez les autres éditeurs".

Grâce à cela, **les équipes d'ALGORYS peuvent faire valoir leur expertise en la matière et gagner en proximité auprès de leurs clients**. David Bego poursuit : "nous sommes opérationnels et bénéficions d'un support niveau 1 et niveau 2, ce qui nous permet d'être réellement des experts des solutions ESET. Néanmoins, les équipes techniques et commerciales d'ESET sont très attentives à nos moindres requêtes et toutes nos questions sont traitées dans les 24h".

De plus, l'ingénieur d'affaires d'ALGORYS souligne l'importance de la relation commerciale, qui a su lui apporter des conseils précieux lors de son passage au modèle MSP mais aussi au quotidien dans sa stratégie d'entreprise et de cybersécurité. À ce sujet, ESET n'a pas hésité à accorder d'office à ALGORYS un accord tarifaire MSP pour 500 postes sur une période de 6 mois afin de l'aider dans sa transition. Grâce au bon accompagnement des équipes ESET et au travail mutualisé de part et d'autre, l'objectif a été atteint aisément.

David BEGO conclut : "c'est une relation gagnant/gagnant et nous avons ainsi pu tisser un réel partenariat au fil des années. De plus, cette volumétrie nous permet de dégager une marge nettement plus élevée, ce qui est un vrai plus pour notre entreprise".

« Les équipes techniques et commerciales font preuve d'une réactivité incroyable et nous proposent des conseils précieux adaptés à notre entreprise. Notre relation est clairement basée sur la confiance et nous sommes plus que satisfaits ! »