

ENOVA

“ La console multi-client ESET PROTECT nous permet d'administrer l'ensemble de nos parcs clients très simplement, de tester des paramètres, d'importer, d'exporter... Et elle est d'une légèreté incroyable. ”

CHRISTOPHE TERRIER Gérant d'ENOVA
& **YOHAN GUERIN**, Technicien réseau au sein d'ENOVA

LE PARTENAIRE

ENOVA est une société d'infogérance informatique créée en 2001. Son cœur de métier s'articule autour du dépannage et de la maintenance informatique, de l'infogérance des entreprises ainsi que de la création de logiciels sur-mesure. La vente de solutions matérielles et logicielles informatiques garde néanmoins une place importante dans l'activité d'ENOVA.

Depuis 20 ans, **ENOVA s'est forgé une solide expertise MSP** qui permet aujourd'hui à l'entreprise d'envisager son infogérance comme un réel département interne au service de chaque client. L'entreprise accompagne essentiellement des TPE/PME (comprenant 10 à 100 postes), avec un parc moyen de 30 à 50 PC. Actuellement, **ENOVA administre 150 clients dont 100 contrats MSP**.

La priorité de son activité s'articule autour du conseil et de la recommandation. La compréhension du client et la mise en place d'une stratégie viable et pérenne reste l'objectif principal d'ENOVA auprès de sa clientèle.

Pour ce témoignage, ce sont **Christophe Terrier, gérant d'ENOVA et Yohan Guerin, gestionnaire de parc et spécialiste d'ESET au sein d'ENOVA**, qui ont pu réaliser ce retour d'expérience au sujet des solutions et services proposés par ESET.

LE DÉFI

De par son expertise MSP, l'entreprise ENOVA est constamment à la recherche de **solutions éprouvées et de produits fonctionnels**. Ceux-ci doivent à la fois répondre aux besoins de la société mais également aux attentes des clients administrés.

Par conséquent, la société ENOVA a testé au fil des années de nombreuses technologies et a dû faire face à une multitude de problématiques : les compatibilités entre certaines consoles / solutions et les protocoles lourds qui en découlent, sans compter la gestion de multiples consoles qui impactent la charge de travail des équipes.

Pour Christophe Terrier, gérant d'ENOVA, la priorité c'est la protection et la fiabilité des technologies de sécurité : l'entreprise est à **l'affût des meilleurs produits en la matière et regarde de près différents critères tels que la légèreté, la facilité de déploiement et la gestion des incidents**. Le chef d'entreprise explique : “avant de nous tourner vers ESET il y a 5 ans, nous avons fait appel à des éditeurs de sécurité tierces. Nous avons été confrontés à divers incidents liés à ces solutions et ces problèmes techniques ont impacté lourdement notre travail.”



SECTEUR D'ACTIVITÉ

Infogérance informatique

PAYS

France

SITE WEB

<https://www.enova.fr/>

PRODUITS CONCERNÉS

- CONSOLE D'ADMINISTRATION
ESET PROTECT
- DATA LOSS PREVENTION SAFETICA

NOMBRE DE CLIENTS ADMINISTRÉS

- 150

PRINCIPAUX AVANTAGES D'ESET SELON ENOVA

- Robustesse des technologies
- Légèreté des solutions
- Console rapide, pratique et multi-client
- Disponibilité du service technique
& commercial

LA SOLUTION PROPOSÉE PAR ESET

Qu'en est-il depuis qu'ESET accompagne ENOVA et ses clients ? Christophe Terrier poursuit : **"la console ESET PROTECT et sa fonctionnalité multi-client s'avère être un atout majeur. Quant à la légèreté de sa technologie, elle est indéniable et a su convaincre nos clients et équipes".**

Du côté de Yohan Guérin, gestionnaire de parc et spécialiste d'ESET au sein d'ENOVA, le constat se confirme d'un point de vue technique : **"la console ESET permet une administration complète et totale. Il est possible de personnaliser, tester des paramètres chez certains clients, d'exporter et d'importer partout très simplement. La gestion est facilitée. Sur d'autres consoles tierces, une fois les produits installés sur le poste du client, il n'était plus possible de modifier quoi que ce soit. De plus, la console ESET a très bien évolué (j'apprécie sa technologie anti-ransomware), elle est de plus en plus rapide au gré des versions et les bugs sont rares et résolus très rapidement."**

Par ailleurs, ce spécialiste Cybersécurité a pu constater une disparition totale des cryptolockers depuis 2016 avec l'évolution d'ESET. Il se dit également très suivi par les équipes techniques d'ESET : **"il y a toujours quelqu'un pour m'aider lorsque je rencontre un souci. C'est très rassurant de savoir que nous avons un support qualifié et attentif à nos problématiques. De plus la documentation fournie est très claire et se suffit parfois à elle seule".**

Constat également similaire pour Christophe Terrier sur l'aspect commercial : **"nous sommes très bien accompagnés par les équipes commerciales d'ESET qui partagent leurs conseils et leur expertise pour nous permettre d'administrer au mieux nos clients. C'est simple et limpide."**

Pour ENOVA, la priorité reste en effet **de soigner ses clients actuels**. C'est pourquoi les équipes travaillent à offrir **des processus et des services sur-mesure**, selon les objectifs de chaque entreprise administrée. C'est dans ce contexte que la société informatique introduit peu à peu, et selon les besoins, **de nouvelles technologies ESET telles que la Data Loss Prévention avec SAFETICA**. Christophe Terrier poursuit : **"nous sommes force de proposition auprès de nos clients. SAFETICA est une technologie idéale pour ceux ayant atteint une certaine maturité vis-à-vis de la cybersécurité ou parce qu'ils manipulent des données sensibles. La cybersécurité est un univers plein d'avenir et cela ne peut que se renforcer avec des produits robustes comme ceux d'ESET."**

« Le support technique comme commercial se montre toujours disponible et à l'écoute. C'est très rassurant de savoir que l'on peut compter sur eux »