

CLOUD SOUVERAIN 2014 Babolat, Comaxess et les PC



16 NOVEMBRE 2014 – Créée en 1875 à Lyon, Babolat est la plus ancienne société spécialisée dans les sports de raquettes. Elle a construit sa réputation sur ses produits innovants et a fourni des équipements à des générations de champions. Présents dans plus de 100 pays, les produits Babolat peuvent se trouver dans quelque 20 000 magasins et 20 000 clubs sont ses partenaires.

Avec autant de partenaires, la société compte de nombreux commerciaux sur le terrain, en France mais surtout partout dans le monde. Babolat souhaitait réaliser une sauvegarde périodique des PC dont sont équipés les utilisateurs nomades. Une centaine de postes étaient concernés. « *La solution la plus simple consistait à passer par un prestataire dans le cloud, puisque ces postes sont par définition répartis sur tout le globe* », commente Patrick Gigant, directeur du groupe Quadix, dont fait partie Comaxess, le prestataire ayant réalisé le projet.

Comaxess a été rachetée par le groupe Quadix (50 personnes, 12 M€ de CA) il y a un peu plus d'un an pour ajouter une corde aux activités du groupe : les services cloud, essentiellement des services applicatifs en mode SaaS. L'intégrateur de services cloud basé en région Rhône-Alpes. « *Le projet Babolat a été assez rapide, puisque nous avons vu Babolat pour la première fois en avril 2014, ensuite de quoi nous avons fait réunion de présentation de l'offre, puis une proposition commerciale* », se souvient Patrick Gigant. « *La signature est intervenue fin juin, puis nous avons mis à disposition les logiciels ; en quelques jours, la solution était en place et le client a pu l'utiliser courant juillet 2014. Fin août, Babolat avait déjà mis la moitié de ses postes en production et nous a fait un retour positif* ».

La solution applicative se nomme eaZySave est facturée mensuellement. Elle est hébergée sur le datacenter de Numergy, dont Comaxess est partenaire.

Le partenariat avec Numergy

Ce partenariat est exclusif, « *pour avoir une dynamique de développement commune* », explique Patrick Gigant. « *Et aujourd'hui, je n'ai aucun regret car la dynamique est là. Nous ne souhaitons pas disposer de notre propre datacenter lorsque nous avons lancé le projet cloud. Nous avons estimé qu'un partenariat*

avec Numergy était une bonne idée, car les métiers sont très différents ; dans la course aux volumes, le combat est perdu d'avance pour les petites sociétés comme la notre ».

L'aspect cloud souverain a très clairement joué dans le choix du partenaire : « *avant de signer, nous avons rencontré une vingtaine de DSI pour nous rendre compte de comment ils appréhendaient le cloud computing. Nous avons ressenti un certain enthousiasme, mais aussi des freins, notamment au niveau des sécurités et du contrôle des SI. Aujourd'hui, nous utilisons très clairement la notion de cloud souverain comme levier commercial ; de nombres entreprises mettent d'ailleurs cette notion dans le cahier des charges initial ».*



Benoît Herr

JOURNALISTE SPÉCIALISÉ DANS LES NTIC DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Benoît Herr est intervenu sur de nombreux supports de presse informatique professionnelle, dont Le Monde Informatique, Solutions IT & Logiciels ou encore CXP Infos. Actuellement directeur de la rédaction du site magazine erp-infos.com, il est aussi

le rédacteur en chef de La Lettre du Cloud. Animateur de conférences et débats, il intervient également en conseil en communication auprès des entreprises du secteur.

Voir toutes ses contributions (<http://lalettreducloud.com/author/benoit-herrgmail-com/>)

Soyez le premier à réagir