



L'entreprise

Créée en 1998, l'entreprise Abeille informatique a débuté par la vente de PC et logiciels informatiques. En 2004, face à une concurrence accrue qui tire les prix vers le bas, et le déploiement de l'ADSL, Abeille Informatique développe des activités d'hébergement et d'infogérance. L'arrivée de la fibre optique va renforcer son positionnement dans sa capacité à proposer des services à forte valeur ajoutée à une clientèle régionale, en structurant un datacenter et en devenant un acteur de choix du Plan Auvergne Très Haut Débit. Ayant une capacité interne de développement de cartes électroniques, Abeille Informatique décide alors de concevoir des cartes serveurs pour maîtriser complètement sa chaîne d'hébergement et proposer des prestations de qualité, accessibles à toutes les tailles d'organisation.

Abeille Informatique compte aujourd'hui 3 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 269 000€ en 2016.

Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

Les clients souhaitent de plus en plus s'affranchir du matériel informatique et préfèrent payer une garantie d'usage, de fonctionnement, de disponibilité. La demande croissante est celle d'engagements assumés sur des résultats définis à l'avance. Il s'agit de garantir un redémarrage de l'informatique et de la téléphonie dans un temps donné, lorsque qu'un incident survient. Notre maîtrise de la chaîne de valeurs et les nouveaux serveurs permettent de positionner Abeille Informatique de façon compétitive par rapport aux coûts global de possession pour une PME et de proposer localement une alternative aux grands hébergeurs informatiques.

Quelle solution innovante proposez-vous ? (ou allez-vous proposer)

Nous souhaitons proposer une capacité à exploiter, stocker et sécuriser des applications informatiques et de téléphonie dans des micro-serveurs hébergés, soit chez Abeille Informatique, soit chez le client ou un partenaire. Ces micro-serveurs, agrégés dans une baie, portent le nom de code de « Ruche Opérationnelle ».

Ce système produit-service comprend les micro-serveurs et les accessoires, les systèmes d'exploitation, les logiciels applicatifs, l'entretien, la maintenance et les dépannages, des engagements de résultats contractuels.

La commercialisation de cette offre prendrait la forme d'un forfait mensuel, avec une part variable de consommation d'unités de temps, sur la base d'un engagement de résultats

Une opération en partenariat avec :

Co-financée par :



Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Les clients bénéficieront d'une meilleure maîtrise des coûts, d'une meilleure disponibilité et performance de leurs équipements et d'une garantie sur le temps de redémarrage de leurs équipements informatiques et de téléphonie

Quel est l'impact sur votre entreprise et vos équipes ?

Les principaux impacts sont liés à la commercialisation de cette nouvelle offre avec l'embauche d'un technico-commercial pour en assurer le déploiement et la mise en place d'une communication adaptée pour sensibiliser les clients à la démarche.

Nous devons également renforcer et sécuriser nos compétences internes, de façon à toujours avoir la capacité humaine d'intervenir sur les équipements.

En quoi, est-ce que cela déplace les facteurs clef de performance ?

L'enjeu pour permettre de développer cette offre sera de trouver la juste adéquation entre son contenu, notamment en termes de garantie sur les données et le temps de reprise, les coûts réels de mise œuvre et le prix de vente final qui devra être compétitif et offrir une valeur ajoutée clairement lisible face aux géants de l'Internet.

Quel a été l'apport de l'accompagnement reçu dans cette action ?

A compléter

Quels sont les nouveaux besoins de votre entreprise pour votre transition vers cette offre d'économie de fonctionnalité

Nos besoins actuels sont dans les champs assurantiel et contractuel : nous devons aujourd'hui construire une offre sécurisante, claire et responsable afin que nos clients puissent dimensionner à sa juste hauteur leur assurance d'exploitation. Ce qui implique de définir et de formaliser avec précision les responsabilités de chacun, les engagements et le périmètre des responsabilités en cas de problème.



Une opération en partenariat avec :



Co-financée par :

