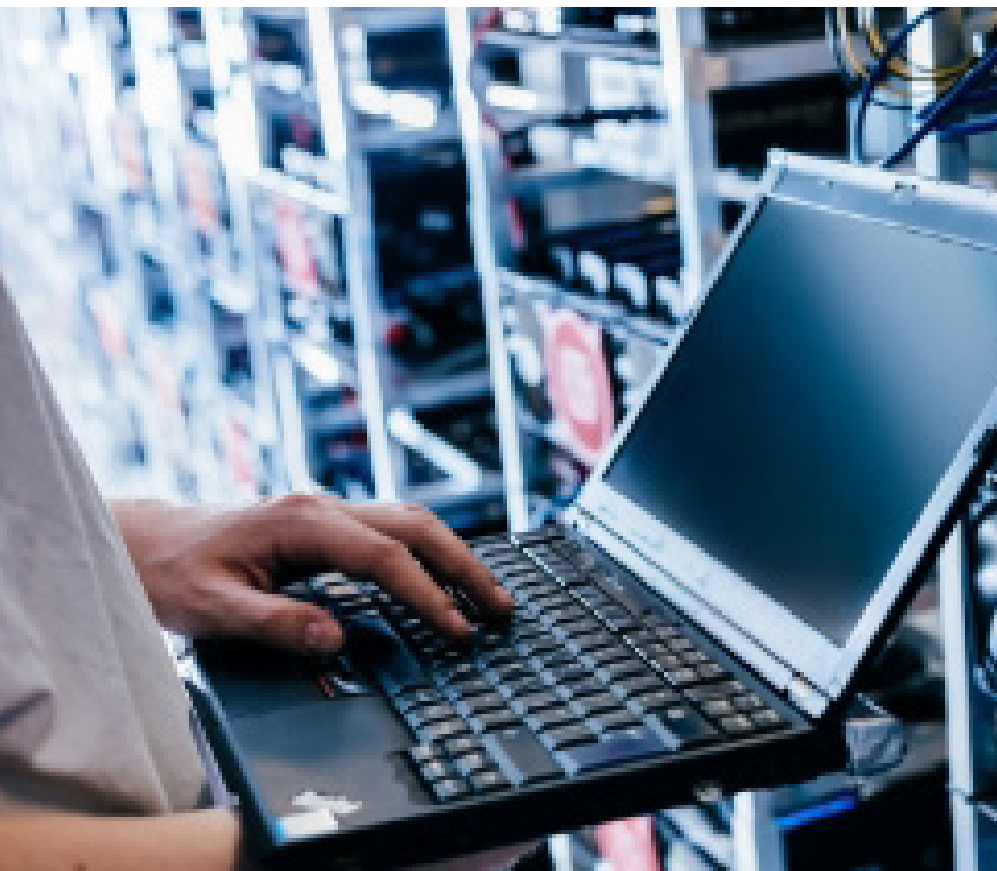




Un partenariat de confiance pour des services de qualité

Neyrial propose des services innovants pour la gestion du système d'information des entreprises et des collectivités depuis plus de 40 ans. Cet intégrateur et revendeur de matériel compte 45 collaborateurs, dont 20 techniciens et ingénieurs certifiés. Son siège est établi à Clermont-Ferrand. Depuis environ 20 ans, elle collabore avec Sophos pour concevoir des offres de sécurité. C'est une véritable relation de confiance qui s'est développée.

Selon Christophe Barris, Responsable Systèmes d'Information chez Neyrial, la société souhaitait diversifier son offre en proposant des services managés. Pour ce faire et en raison de la taille réduite de ses équipes, elle avait besoin de se reposer sur un partenaire technologique spécialisé dans la sécurité qui lui permettrait de simplifier l'administration et la gestion des systèmes. C'est donc tout naturellement que l'intégrateur s'est tourné vers Sophos, son partenaire historique, en adhérant en 2016 au programme Managed Service Provider (MSP).

PARTENAIRE

Neyrial
INVESTISSEZ L'EFFICACITÉ

Neyrial
DSI Neyrial
Industrie
Intégration

Données
45 collaborateurs
20 techniciens et ingénieurs certifiés
Plus de 1000 clients actifs

Programme Sophos
Sophos MSP



« Lorsque Sophos entame un partenariat, c'est une réelle collaboration qui s'installe. La qualité de ce partenariat se traduit dans le niveau des échanges que nous avons avec leurs équipes. »

Christophe Barris, Responsable Systèmes d'Information chez Neyrial

Défis pour l'organisation

Faciliter la gestion pour diversifier et moderniser son offre en se concentrant sur la qualité de service

Neyrial, société de services innovants pour la gestion des SI des entreprises et des collectivités, collabore depuis 20 ans avec Sophos, ce qui lui a permis d'introduire au sein de son portefeuille des offres de sécurité managée pour les antivirus, les firewalls, le chiffrement et la lutte contre les spams.

Dès sa création en 2016, la société décide d'adhérer au programme Sophos Managed Service Provider (MSP) afin de simplifier davantage la gestion administrative et se focaliser sur la qualité des offres proposées à ses clients. Cela leur a notamment permis de centraliser l'approvisionnement et le déploiement des licences.

Christophe Barris, Responsable Systèmes d'Information chez Neyrial, précise que l'intégrateur a décidé de s'appuyer sur sa relation historique avec Sophos afin d'élargir son offre de service managée via le programme MSP, approfondissant ses liens avec son partenaire sécurité. L'entreprise a pu rejoindre rapidement le programme en raison de leur longue collaboration.

Solutions

Un partenariat étroit pour une offre moderne, centralisée et simple à administrer

Grâce au programme MSP, Neyrial bénéficie donc d'un portail centralisé pour assurer un suivi en temps réel des prestations fournies, qui lui permet de proposer des tarifications modernes à la consommation, tout en simplifiant la gestion administrative des licences.

Selon Christophe Barris, le statut de partenaire MSP permet non seulement de libérer Neyrial de nombreuses tâches administratives, mais également de profiter des multiples technologies éditées par Sophos pour répondre aux enjeux sécuritaires actuels et à venir en développant l'offre de services managés. Les certifications et les liens de partenariat étroits permettent à l'intégrateur de proposer des solutions adaptées et à la pointe de la technologie.

Ce partenariat a également permis à Neyrial de migrer l'ensemble des endpoints historiques de ses clients vers la console MSP. L'intégrateur peut ainsi se reposer sur Sophos pour la gestion IT, ce qui lui permet d'offrir des services encore plus nombreux et de qualité à ses clients, grâce à un suivi et une administration des solutions facilitée au sein de la console MSP centralisée.

Résultats

Une mise en œuvre facile et un accompagnement de confiance

En raison de la collaboration historique entre les deux sociétés, la mise en œuvre du partenariat a été largement facilitée et accélérée. En effet, une mise en place de ce type prend généralement entre cinq et sept mois, afin de faire émerger une offre cohérente, mais la relation préexistante entre les deux acteurs a permis de rendre le processus beaucoup plus fluide.

Neyrial fait donc confiance à Sophos pour la gestion de 80 % de son parc informatique selon le modèle MSP avec abonnements mensuels. Ce parc est composé d'une centaine de boîtiers firewall et de 2 000 postes et 500 serveurs et concerne environ 200 clients effectifs. Les coûts d'administration ont ainsi été réduits de 50%.

En outre, Christophe Barris insiste sur le fait que le partenariat MSP de Sophos se singularise par une véritable collaboration. Selon lui, elle repose sur un accompagnement de proximité et la mise à disposition d'une personne dédiée. Grâce à la qualité de ces échanges, Neyrial est donc en mesure de proposer des offres de services de sécurité managés à ses clients d'un niveau technologique inégalé pour répondre aux besoins du marché.

À propos de Neyrial

Solidement implanté en centre France, Neyrial Informatique propose des services innovants pour la gestion du système d'information des entreprises et des collectivités depuis plus de 40 ans. Le siège social, situé dans le parc technologique de la Pardieu à Clermont Ferrand-Ferrand, regroupe une équipe de 45 personnes dont 20 techniciens et ingénieurs certifiés qui interviennent en Auvergne, Rhône Alpes et Limousin.

L'entreprise compte aujourd'hui plus de 1000 clients parmi lesquels des PME / PMI, des grandes entreprises et des collectivités et elle est détentrice d'une vingtaine de 20 certifications.

« Grâce au programme MSP, nous bénéficions d'une personne entièrement dédiée. Sophos nous apporte une technologie sans égal et comprend nos enjeux marché. »

Christophe Barris, Responsable Systèmes d'Information chez Neyrial

En savoir plus sur Sophos
MSP Connect, rdv sur
www.sophos.fr/msp