TEMOIGNAGE CLIENT

Insight épaule la CPEM dans ses offres Cloud.

L'histoire en un coup d'œil

La CPEM accompagne ses clients, historiquement experts-comptables, dans l'hébergement souverain de leurs applications et de leurs données.

Insight est le partenaire privilégié de la CPEM en termes de Consulting

- En Software Assets Management
- En investissements technologiques futurs
- Conseil et support en déploiement des actions Marketing

Modern Infrastructure / Managed Services

Arrière-Plan

Historiquement infogéreur et hébergeur des applications métiers (et de leurs données) d'une communauté d'experts comptables, la CPEM fait constamment évoluer ses infrastructures pour rester au top de la disponibilité et de la sécurité ;

L'entreprise recherchait un partenaire de confiance pour gérer les changements constants de licencing, faciliter les échanges avec les éditeurs et l'aider à appréhender de nouveaux marchés.

Défis

Pour répondre aux besoins grandissant de la CPEM, Insight a mis en place un accompagnement de bout en bout : De la définition des besoins jusqu'à l'implémentation de solutions complexes (dans le cloud comme dans la Cybersécurité et la protection des données)

La CPEM peut aussi compter sur un véritable accompagnement de la part d'Insight pour la réalisation de campagnes marketing communes – Cette approche innovante est très importante pour ses dirigeants puisqu'elle leur permet de cibler et d'ouvrir de nouveaux marchés (entreprises SaaS par exemple)

La confiance de la CPEM envers Insight dure depuis plus d'une décennie, preuve d'un vrai partenariat pérenne.

« Nous avons trouvé chez Insight une équipe en qui nous avons confiance. Elle va au-delà du simple conseil licencing et nous supporte depuis l'optimisation de nos achats à la mise en place de nos actions marketing. Aussi, leur connaissance des éditeurs majeurs, tels que VMware, nous facilitent grandement le quotidien et nous permet de nous focaliser sur les attentes de nos clients ».

Didier Caucheteur Responsable Commercial et Marketing - CPEM

« La stabilité et l'expertise des équipes Insight est primordiale pour nous. Structure à taille humaine, nous apprécions d'avoir un partenaire de poids comme Insight pour optimiser nos échanges avec les éditeurs. Insight nous apporte une grande valeur ajoutée »

Didier Caucheteur Responsable Commercial et Marketing - CPEM

Solution et Résultats

Insight partage son expertise avec la CPEM pour proposer des solutions d'optimisation de consommation et pour construire un plan personnalisé permettant d'associer des paliers de consommation à des réductions de coûts. Ces réductions permettent à la CPEM d'investir dans son développement technique et commercial !

Insight a également un rôle de facilitateur auprès des éditeurs.

Par exemple Insight a œuvré à la mise en place par la CPEM de VMware NSX ce qui devrait leur permettre d'obtenir bientôt le niveau de certification VMWare **« Cloud Verfified »**.

« L'accompagnement que le marketing nous apporte sur nos actions est une valeur unique qu'Insight nous fournit – Ce support nous a permis de déployer l'ensemble de nos campagnes avec beaucoup d'agilité et d'efficacité »

Dans un futur proche Insight sera également aux côtés de la CPEM pour conquérir le marché des start Up du SaaS* (Software As A Service) – Ce partenariat permettra de promouvoir les solutions souveraines de la CPEM comme alternative aux offres des Hyperscalers.

Pourquoi Insight?

Insight est le partenaire que nous trouvons le plus à même de nous accompagner au quotidien.

Tout d'abord parce que la stabilité des interlocuteurs nous donne confiance et que leur expertise nous aide à nous adapter aux changements permanents de licensing des gros éditeurs. Leur connaissance approfondie des éditeurs majeurs nous permet de trouver rapidement les bons interlocuteurs.

Il y a également l'offre unique de support marketing qui amplifie la visibilité de nos actions.

Enfin Insight est l'intégrateur de solution de choix pour nous épauler dans l'évolution de la CPEM vers de nouveaux marchés.

CHIFFRES CLÉS

12 ans
de relation de confiance.

6
partenaires majeurs pour lesquels Insight est notre facilitateur.

800k
Le montant moyen annuel des dépenses d'investissement auprès d'Insight pour une mise à jour régulière des évolutions technologiques.

25 K€
d'actions de développement marketing coordonnés par Insight.