

Rejoignez les centaines de sociétés Françaises qui sont passées à Google, avec gPartner.

Comment Emin Leydier a pu réduire ses coûts de SI grâce aux “Google Apps for Business”

“Après avoir mené une étude interne sur la refonte de l’infrastructure, EMIN LEYDIER à profité de ce projet pour adopter Google Apps for Business afin de développer et homogénéiser le travail en équipe de ses salariés” (...) “Nous avons réalisé une économie de 30K à 40K € par rapport aux autres solutions envisagées qui n’étaient pas aussi complètes”, explique Thierry EMIN, Directeur des Systèmes d’Informations.

En termes de business, à quels challenges Emin Leydier était-il confronté ?

La société EMIN LEYDIER est une entreprise avec une architecture décentralisée et de nombreux sites en France, avec plus de 1 000 collaborateurs au niveau national dont 500 boîtes email.

Pourquoi le SI en place n’a pas su répondre à leurs besoins ?

L’ancien système de messagerie ne permettait pas, entre autres, la collaboration, le partage de documents, une Solution de visio-conférence intégrée à la messagerie, et une messagerie instantanée pour l’ensemble des collaborateurs d’Emin Leydier.

Quels ont été les éléments moteurs du changement ?

La mise en œuvre de la formation à distance pour l’ensemble du personnel d’Emin Leydier a été un des points décisifs dans le choix de gPartner et des solutions Google. *“Une véritable volonté de changement de la part de la Direction Générale d’entrer dans le monde du “Web 2.0” lors de ce changement global d’infrastructure”,* explique Thierry Emin, Directeur des Systèmes d’Informations.

Quelles solutions furent envisagées ?

Lors de l’appel d’offres lancé par Emin Leydier, 4 entreprises ont répondu : Orange Business Services, SFR Business Team, Completel, et Google Enterprise à travers gPartner.

Quelle solution Google fut déployée? Pourquoi a-t-on décidé de déployer une solution Google ?

La solution "Google Apps for Business" fut déployée au sein d’Emin Leydier pour plusieurs raisons :

- Facilité de mise en oeuvre
- Offre très complète
- Nombreuses fonctionnalités additionnelles qui sont venues se juxtaposer à l’offre initiale
- Coût très compétitif de la solution
- Accompagnement de gPartner dans la conduite du changement et la migration

Comment s’est déroulé le processus de déploiement ?



www.gpartner.eu | contact@gpartner.eu



Rejoignez les centaines de sociétés Françaises qui sont passées à Google, avec gPartner.

La première étape a été de mettre en place un pré pilote sur la Direction des Systèmes d'Informations, avant de lancer le changement d'infrastructure. Très rapidement, le pré pilote a été élargi à une population de 40 utilisateurs répartis sur l'ensemble des sites. Après la mise en place de l'infrastructure, le déploiement a été progressif, à raison de 20 ouvertures de comptes par jour pour couvrir quelques semaines plus tard les 500 boîtes emails de la société Emin Leydier.

“Au delà de l'accompagnement de mise en œuvre et de paramétrage de la solution Google Apps For Business, la valeur ajoutée de gPartner a été de gérer l'ensemble du processus de déploiement d'Emin Leydier via de la formation assurée à distance”, explique Thierry Emin.

Quel a été le rôle de gPartner dans ce déploiement ?

Le rôle principal de gPartner a été l'« Accompagnement au changement » via la présence de consultants dans l'aide à la migration & par la prise en charge du « change management » pour l'ensemble du personnel d'Emin Leydier.

Les bénéfices-clés dû au passage chez Google

Les principaux avantages du choix de la solution Google Apps For Business sont :

- Réduction des coûts du SI de par une tarification simple et visible
- Mise à disposition « gratuite » de l'espace de stockage,
- Ergonomie de la plateforme & des fonctionnalités de collaboration avancées
- Gains accrus en termes de mobilité pour les utilisateurs mobiles

Économies mesurables réalisées

2 types d'économies réalisées :

- *Chiffrable* : de 30K à 40K € d'économie par rapport aux autres solutions envisagées qui n'étaient pas aussi complètes
- *Non-chiffrable* : gain de temps pour les techniciens au niveau du SI et économie due au passage chez Google et à l'utilisation des nombreuses fonctions proposées

Revue complète des enseignements tirés

- Une intégration progressive et poussée au sein du SI d'Emin Leydier
- Un accompagnement au jour le jour des équipes gPartner tant sur le plan technique que dans la partie formation
- Une Direction Générale totalement satisfaite aussi bien au niveau des nouvelles fonctionnalités du SI qu'au niveau financier

Rejoignez les centaines de sociétés Françaises qui sont passées à Google, avec gPartner.

À propos d'Emin Leydier

Le groupe Emin Leydier est une entreprise de production de papier et d'emballages avec plusieurs sites de production à travers la France et comptant au total plus de 1 000 collaborateurs.

<http://www.emin-leydier.com>

A propos de gPartner

gPartner est le premier partenaire de Google Entreprise en France. gPartner se positionne comme conseil, distributeur et intégrateur des nouvelles plateformes SaaS sur le marché, exclusivement dédié aux solutions Google Enterprise, destinées aux grands comptes et moyennes entreprises.

www.gpartner.eu

Pour aller plus loin

WebCast Découverte & Démonstration « Google Apps for Business »

<http://www.gpartner.eu/actualites/webcasts>

Séminaires/Workshops @ Google France et/ou dans "vos villes et villages" :

<http://www.gpartner.eu/actualites/seminaires>



www.gpartner.eu | contact@gpartner.eu

