



La société Adine fiabilise son système d'information grâce à l'infogérance

Adine, société créée en 1806, est spécialisée dans le cartonnage monté-recouvert industriel pour répondre à toutes les demandes de boîtes et coffrets, notamment dans le domaine du luxe.

Adine est implantée à Mayet dans la Sarthe où se situe son site industriel et dispose également d'un bureau de représentation à Paris.



La société Adine emploie 91 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de 15 millions d'euros.

Externaliser pour plus d'efficacité

Jusqu'en 2006, le service informatique d'Adine était composé d'un technicien qui gérait la mise en place du système d'information et la maintenance quotidienne sur les postes de travail et les serveurs. Très vite, le besoin d'externaliser le service informatique s'est fait sentir, « En effet, il est difficile de maintenir les compétences high-tech d'un informaticien « maison », du fait de l'évolution technologique permanente. De plus, cette concentration du savoir entre les mains d'une seule personne était risquée pour notre société », explique David Le Bars, Responsable Financier d'Adine.

En 2006, la société Adine s'est alors mise en quête d'un prestataire informatique capable de lui apporter un **service fiable et rapide** et de l'aider à développer son système et ses outils informatiques,



David Le Bars, Responsable Financier d'Adine en compagnie de Françoise Biseul, directrice de l'agence MISMO de Laval

« Après avoir consulté plusieurs sociétés, nous avons finalement retenu MISMO Informatique et son **contrat d'infogérance Sérénité** qui nous permet de

bénéficier des compétences innovantes de ses ingénieurs et techniciens. Nous avons également été séduit par **la proximité et la bonne santé financière de MISMO Informatique** : nous voulions un prestataire solide qui puisse accompagner dans le temps le développement de notre entreprise », indique David Le Bars.

« Tout est compris dans **une redevance mensuelle** : nos charges de fonctionnement informatique sont donc lissées sur l'année et nous avons **une vision claire des dépenses à venir** », précise M. Le Bars.



Schéma du contrat de Sérénité de MISMO Informatique



Les bénéfices

- Stabilisation du système informatique
- Réduction du nombre d'incidents
- Concentration sur leur cœur de métier
- Sécurisation de l'informatique
- Continuité de service
- Lissage des coûts informatiques

En parallèle de la mise en place du contrat Sérénité, de nombreux projets informatiques ont été déployés :

- refonte du cœur de réseau pour stabiliser les serveurs qui connaissaient des pannes fréquentes,
- mise en place d'un lien VPN entre le site de Mayet et le bureau parisien,
- renouvellement complet du matériel informatique,
- déploiement de nouvelles technologies comme le client léger dans les ateliers de production...

Toutes ces nouveautés ont permis à Adine de réduire considérablement le nombre d'incidents rencontrés au quotidien par les utilisateurs du système informatique.

Une véritable relation de partenariat

« Aujourd'hui, **nous sommes très satisfaits** des prestations fournies par MISMO Informatique : **notre système informatique est stable, fiable et sûr**. Nous entretenons de **bonnes relations avec l'ensemble des équipes techniques MISMO**, qu'elles interviennent sur site, ou depuis la hotline qui assure de bons délais d'intervention. Nous sommes rappelés sous 2 heures en moyenne après la déclaration d'un incident », explique le Responsable Financier d'Adine.

La mise en place du contrat Sérénité a aussi permis à Adine de sécuriser son informatique en ne concentrant plus toutes ses compétences sur un seul informaticien. Adine a aussi gagné au niveau de la **continuité de service** : même en période de congés scolaires, les interlocuteurs MISMO sont disponibles, ce qui n'était pas le cas avec le service informatique interne.

« En 3 ans, nous avons parcouru beaucoup de chemin : nous avons complètement renouvelé notre parc matériel et notre système d'information. Nos prochains défis sont de continuer à pérenniser notre système actuel et de nous tourner vers le CRM pour aider nos commerciaux à développer nos ventes. Notre relation de partenariat avec MISMO Informatique a donc encore de beaux jours devant elle », conclut David Le Bars.