

TÉMOIGNAGE CLIENT LEASEWEB

UPSYSTEMS

Comment UpSystems a réalisé des économies de coûts, des déploiements plus rapides et des solutions cloud innovantes.

Les clients sont au cœur de tout ce que nous faisons. Pour leur offrir la meilleure assistance et le meilleur partenariat, nous veillons à développer des relations authentiques et à adopter leur vision.

- Raffaele Abbraccio, Partenaire et Vice-Président des Ventes, UpSystems

Le Client

Fondée en 2021 par Jean-Félix Laflamme, la société UpSystems est rapidement devenue un acteur majeur des services TI pour les petites et moyennes entreprises au Québec. UpSystems, qui se concentre sur des services de qualité supérieure et sur la satisfaction des clients, est fier de proposer des solutions TI complètes simples, qui évoluent en fonction des besoins de ses clients. En 2023, Raffaele Abbraccio a rejoint UpSystems en tant que partenaire, apportant avec lui une vision partagée de l'agilité et du service centré sur le client.

Raffaele et Jean-Félix avaient précédemment travaillé ensemble dans une grande entreprise de solutions TI pour les télécommunications, où ils avaient directement observé les failles des grandes organisations, notamment le manque



Raffaele Abbraccio



Jean-Félix Laflamme



Résumé du client:

La mission d'UpSystems est d'aider les entreprises à démêler les questions complexes qui surviennent inévitablement au cours de leur évolution numérique.

Secteurs :

Technologies de l'information et services

Fondée :

2021

Siège social :

Québec, Canada

Taille :

2-10

Produits dans cette étude de cas:

- Serveurs Dédiés et Public Cloud
- Réseau mondial à faible latence



Nous avons besoin d'un partenaire en mesure de fournir des services de qualité supérieure à des prix compétitifs. Il ne s'agissait pas seulement de trouver une solution mais également de développer une relation durable et de confiance avec notre fournisseur.

- Jean-Félix Laflamme, President, UpSystems

d'agilité et la difficulté de mobiliser les bonnes personnes pour un même objectif : servir efficacement les clients. L'expertise de Raffaele et son approche alignée ont permis d'accélérer la croissance d'UpSystems en veillant à ce que leur approche reste centrée sur le client.

Le Défi

Lorsque Jean-Félix a fondé UpSystems en 2021, sa vision était claire : les petites et moyennes entreprises ont besoin de solutions TI simples, de qualité supérieure et à des prix raisonnables. Le marché était saturé de services trop chers et trop compliqués qui ne répondaient pas aux besoins en pleine évolution des entreprises. En engageant Raffaele, UpSystems a pu mettre les bouchées doubles pour atteindre son objectif : proposer des solutions agiles, axées sur les clients.

« Il n'y avait aucune solution complète qui répondait aux besoins des clients », se souvient Jean-Félix. « Les solutions proposées étaient trop complexes ou trop chères, surtout celles des principaux fournisseurs. »

UpSystems avait besoin d'un partenaire qui pouvait proposer des solutions puissantes et évolutives à un prix sensé.

La Solution

UpSystems avait vraiment besoin d'une solution client, la société a donc demandé l'aide de Leaseweb, dont l'équipe a répondu très rapidement et avec un niveau d'assistance exceptionnel. Notre réponse rapide et efficace l'a aidée à résoudre son problème et a marqué le début d'un partenariat solide.

« Les tarifs compétitifs de Leaseweb et son soutien indéfectible ont encore renforcé notre décision de travailler ensemble, établissant une relation basée sur la confiance et des objectifs communs », précise Jean-Félix.

UpSystems a commencé par utiliser les serveurs dédiés de Leaseweb. Elle a ensuite rapidement adopté le cloud public de Leaseweb, une solution flexible lui permettant de tester et d'évoluer en fonction des besoins de ses clients tout en maintenant la qualité de service promise.

« Au début, il n'y avait pas de besoin spécifique, Leaseweb s'est cependant démarqué par sa tarification. Pourquoi payer le double avec d'autres concurrents quand nous pouvons avoir le même niveau de service pour bien moins cher ? », explique Jean-Félix.

Le Résultat

- **Jusqu'à 50 % d'économies** : L'utilisation du cloud public et des serveurs dédiés de Leaseweb a permis à UpSystems de réaliser jusqu'à 50 % d'économies.
 - **Déploiements plus rapides** : Le cloud public de Leaseweb a réduit le temps de test de la société UpSystems de trois mois, ce qui a permis d'accélérer les mises en service des clients.
 - **Disponibilité de 99,9 %** : les temps d'arrêt minimaux proposés par Leaseweb garantissent un service fiable et une résolution rapide des problèmes.
 - **Innovations produites basées sur la collaboration** : UpSystems a contribué à façonner les fonctionnalités du cloud public de Leaseweb et a ainsi pu bénéficier d'une solution sur mesure.
- « Le plus frappant fut la possibilité d'avancer rapidement. Nous comptons normalement un an pour les tests des plateformes cloud, mais avec Leaseweb, nous nous sommes sentis suffisamment en confiance pour lancer la production après seulement neuf mois », explique Jean-Félix.

L'innovation Proposée par Leaseweb

L'un des principaux avantages que le fait de travailler avec Leaseweb a apporté à UpSystems fut la possibilité de collaborer. UpSystems ne se contente pas d'utiliser notre cloud public, l'entreprise a également joué un rôle important dans son amélioration. En faisant part de ses retours lors de la phase de bêta-test, elle a contribué au développement de nouvelles fonctionnalités, telles que les images personnalisées.

«Le niveau de collaboration avec Leaseweb a été fantastique. Nous leur avons fait part de nos commentaires et ils nous ont écoutés. En voyant nos suggestions mises en œuvre, nous avons eu l'impression de bâtir l'avenir du cloud ensemble », déclare Jean-Félix.

L'avenir

La société UpSystems prépare sa croissance future et Leaseweb continuera à jouer un rôle essentiel dans ses activités. La société lance de nouveaux modèles de services qui nécessitent une infrastructure évolutive et flexible et envisage donc de migrer encore plus de clients vers le cloud public.



Exigences principales

- **Solution Cloud rentable** : Fournir des services de haute qualité à un prix compétitif.
- **Fiabilité** : Assurer une disponibilité continue des services et une résolution rapide des problèmes.
- **Collaboration et flexibilité** : S'adapter aux réactions des clients et à l'évolution de leurs besoins.

Notre solution

- **Collaboration et flexibilité** : S'adapter aux retours des clients et à l'évolution de leurs besoins.
- **Disponibilité fiable** : Aucune interruption de service.
- **Innovation collaborative** : UpSystems a contribué à l'élaboration des fonctionnalités de Cloud public de Leaseweb.
- **Support 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7** : Notre équipe est disponible pour vous aider lorsque des problèmes surviennent.





Contactez-nous