

Informatique : MDSI étoffe ses services à Mayotte

L'externalisation des services informatiques représente un secteur en plein essor. Marc-Henri Ravaux, fondateur et gérant de l'entreprise MDSI, en a fait son domaine de prédilection. L'entrepreneur vient également de s'implanter à Mayotte.

Après avoir travaillé pendant 10 ans chez Microsoft en tant que Directeur régional océan Indien, Marc-Henri Ravaux est revenu vivre à la Réunion dont il est originaire et où il a créé sa propre entreprise, Maintenance distribution solution informatique (MDSI).

Audit du réseau et system, ingénierie et conseil, infogérance et maintenance... "Nous sommes très spécialisés dans l'externalisation des services informatiques", explique-t-il. MDSI est devenue le premier "Gold Partner Microsoft" à la Réunion et dispose également d'un centre de formation Microsoft.

"Nous travaillons sur la bonne gouvernance des systèmes d'information, nous recherchons la visibilité à l'instant T par le client de la cartographie informatique de son entreprise. Nous essayons de comprendre la culture informatique de la société et cherchons au besoin à faire évoluer sa perception de l'outil", poursuit Marc-Henri Ravaux. Car il ne sert à rien de faire évoluer l'outil informatique sans réorganisation au sein de l'entreprise.

Un important travail concerne ainsi le retour sur investissement.

Dans le cadre de son développement régional, MDSI a racheté en janvier 2013 la société AMCI SERVICES, implantée à Mayotte depuis plus de 15 ans et qui bénéficie déjà de la confiance d'un portfolio de clients sur place.

"Ce rachat permettra de conforter le savoir actuel de l'entreprise et d'apporter de nouveaux services dans le cadre de projets autour de la sécurité du réseau et system, de la virtualisation des serveurs et des procédures de Plan de reprise d'activité (PRA) en cas de crash du serveur ou de perte de données. L'informatique et les nouvelles technologies doivent aider l'entreprise à réaliser des gains de productivité, et non devenir un frein ou des éléments bloquants".

"Par l'externalisation des contraintes qui ne relèvent pas de leur périmètre métier, nos clients se libèrent de préoccupations imprévisibles et s'épargnent des dérives de coûts et des dangers bien réels en cas de sinistre qui permettent d'assurer la reconstruction de l'infrastructure."



Marc-Henri Ravaux, fondateur et gérant de MDSI (photo DR).

AMCI propose la gestion complète ou partielle des systèmes informatiques. En associant au sein d'un même contrat : audit, conseil, maintenance préventive, supervision à distance, maintenance corrective et assistance

téléphonique. Le principal atout en faveur de l'infogérance est la réduction du coût global des équipements, de leur exploitation et de leur maintenance. A cela s'ajoute la stabilité et la visibilité des charges ■

Les produits Lurel en rayon aujourd'hui

Après deux mois de négociations au cordeau pilotées par l'Etat, les 108 produits de la liste Lurel sont officiellement lancés aujourd'hui dans les rayons des grandes surfaces de l'île (Leclerc, Carrefour, Système U, Score, Leader price). Une cinquantaine de magasins, d'une surface supérieure à 950m², sont intégrés automatiquement à ce dispositif. Ceux entre 950 et 500m² disposeront d'une liste réduite de 50 références dans les prochaines semaines. La liste détaillée des produits sera affichée à l'entrée des magasins et une signalétique spécifique sera installée en rayons.



Voici le logo définitif du bouclier qualité-prix qui se retrouvera dès aujourd'hui en rayon. (Illustration)

Suite aux relevés effectués dans plusieurs grandes surfaces le 15 février, les services de la Dicccte (direction de la concurrence) avaient évalué la liste à 339,65 euros. Après 12,85% de ristourne, le chariot s'affichera dès aujourd'hui à 296 euros très exactement. Dans le détail, les baisses vont de 2% à 31% selon les articles. Les efforts les plus visibles se retrouvent sur les produits d'hygiène sur lesquels les marges de manœuvre étaient plus importantes. L'alimentaire ne bénéficie globalement que de 10% de baisse car certains articles sont des produits d'appel pour la grande distribution avec des prix déjà écrasés.

Sur 108 produits, 46 sont issus de la production locale. Les articles importés se répartissent entre marques nationales et gamme économique (premiers prix ou marque distributeur). Le choix final des marques a été laissé à la discrétion des différentes enseignes. Vu les délais, certains produits frais pourraient cependant manquer à l'appel, comme le panier de poissons pélagiques, proposé par la filière pêche locale ■

E.M

Confiserie