

Cyborg

Des experts au service de votre réussite

La société de services en informatique accompagne petites et moyennes entreprises dans le choix et la mise en œuvre de systèmes d'information.

Entretien avec Florence CAILLAT,
Directeur Marketing de Cyborg.



Florence CAILLAT,
Directeur Marketing

interview
interview

GPO : Pouvez-vous nous présenter Cyborg.

Florence CAILLAT : Filiale du groupe coté en bourse Keyrus, Cyborg est une société de service de 170 collaborateurs dont 80 consultants. Cyborg engage son expertise technique auprès de PME et PMI qui cherchent à déployer un système d'information. Le savoir-faire de la société s'articule essentiellement autour des solutions de gestion Sage, Adonix et SAP, éditeurs dont nous n'hésitons pas à recommander l'offre au regard de la fiabilité technologique et fonctionnelle de leur ERP, mais également de la pérennité de leur stratégie de développement.

Cyborg a également noué des partenariats avec Microsoft et Oracle pour les bases de données, Business Objects pour l'analyse décisionnelle mais aussi avec Dell, HP, Arkoon, Citrix, Trend Micro ou encore France Telecom pour tout ce qui a trait à l'infrastructure système et réseaux. Ces partenariats nous permettent de répondre à l'ensemble des besoins exprimés par les PME-PMI.

Fort de l'expertise de ses collaborateurs sur ces métiers, Cyborg réalise un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros auprès de 3500 entreprises clientes. Certaines nous font confiance depuis près de 20 ans.

GPO : Quels sont vos axes de compétences ?

F. C. : Notre offre s'appuie sur une parfaite maîtrise des métiers suivants :

conseil et formation, assistance, développement, ingénierie et réseaux.

Cyborg place l'expertise technique de ses collaborateurs au cœur de sa stratégie et s'investit avec ses partenaires pour obtenir le plus haut niveau de certification sur leurs offres.

La mission de Cyborg consiste à accompagner les petites et moyennes entreprises dans le déploiement de leur système d'information, depuis l'élaboration du projet en amont jusqu'à la maintenance du système installé, en passant par des phases de maquettage et d'analyse, de récupération de données, d'installation de la solution, et de formation.

GPO : Quelle est l'approche client de Cyborg ?

F. C. : Cyborg a établi une méthodologie précise de déploiement de systèmes d'information garantissant qualité et respect des délais. Cette méthodologie s'appuie sur une double approche sédentaire et terrain dans la relation commerciale et technique. Cyborg a développé une structure de proximité avec deux agences en Ile-de-France, cinq en région (Nantes, Lyon, Marseille, Sophia-Antipolis, Montpellier) et quatre à l'étranger (Cameroun, Côte d'Ivoire, Madagascar et Sénégal).

La qualité de la relation client est au cœur de notre organisation. A cet effet, nous communiquons régulièrement avec nos clients, notamment au travers de séminaires, conférences web... ■

Cyborg, une stratégie articulée autour de 4 valeurs

Réactivité : Les méthodologies de Cyborg permettent d'anticiper et de gérer sans délai les situations d'urgence.

Proximité : Cyborg développe une proximité relationnelle avec ses clients. A cet effet, la société a mis en place une diversité d'actions et d'outils de communication.

Qualité : Cyborg améliore en permanence ses pratiques, afin d'atteindre le meilleur niveau de qualité.

Durée : Le succès de Cyborg se fonde sur des relations durables, mutuellement bénéfiques et libres avec ses clients.