

# Société Eptimum

**Année de création :** 2007

**Solution choisie :** Housing, 1/4 de baie 6A 100Mbps

**Présentation :** Téléchargement en ligne de logiciels

## Eptimum : un e-marchand de logiciels en quête de fiabilité

« Respecter la notoriété de nos partenaires »

Née il y a deux ans, Eptimum s'est déjà fait une place dans le marché français du téléchargement en ligne de logiciels. Tout particulièrement dans le domaine de l'anti-virus. Sa plate-forme dématérialisée lui permet de vendre dans pas moins de 40 pays, même si la France est son principal marché à ce jour. La société de Montrouge, qui compte 15 salariés, a développé plusieurs services nouveaux : une première boutique grand public en ligne, baptisée Eptisoft, voit le jour dès juillet 2007, proposant des logiciels de multimédia, des utilitaires, des jeux et bien sûr des solutions de sécurité, mais aussi des mobiles.

Eptimum vend aussi sous un autre format dit de marque blanche : elle crée alors une plate-forme e-commerce sur le site d'un partenaire, entièrement redessinée à ses couleurs, pour créer un sentiment de continuité pour l'internaute.

Troisième vecteur de ventes : les boutiques en ligne Eptistore sont mises en place dans un délai record de 48 ou 72 heures pour des éditeurs ou dans le cadre d'opérations événementielles, dédiées à différents produits (casque audio, jeux vidéo...).

## Disponibilité et fiabilité, conditions sine qua non

La société nourrit ainsi une croissance forte, fondée sur différentes niches du marché, avec quelques gros clients éditeurs de logiciels anti-virus comme G-Data, Eset, BitDefender ou Doctor Web. Des clients très exigeants en terme de disponibilité et de réactivité, mais aussi en accompagnement. « Il faut que leurs sites soient optimisés, qu'ils répondent rapidement, 24 heures sur 24, et que leurs boutiques soient bien gérées. On doit respecter la notoriété du partenaire », explique Mourad Mehdi, directeur général d'Eptimum. Fiabilité et disponibilité des serveurs sont donc les clés d'une relation de confiance avec les clients de la jeune société de e-business, qui investit son énergie dans l'optimisation permanente des serveurs et des communications.

Cette configuration explique le choix d'Eptimum pour la formule du housing. L'hébergement en interne ? « Le prix aurait été prohibitif, compte tenu du coût de la bande passante professionnelle. Et la qualité aurait été médiocre. Ce sont aussi de grosses

contraintes techniques, il faut avoir sa propre salle de serveurs, sa ventilation contrôlée, des systèmes de back up électrique... ». La location ? Compte tenu des besoins spécifiques d'Eptimum, la société aurait eu du mal à trouver une architecture répondant exactement à ses besoins, et l'aspect tarifaire n'était pas non plus convaincant. La solution OVH, hébergeant les serveurs et le matériel acheté a permis de « tuner » les serveurs d'Eptimum à la carte, collant exactement aux besoins de la société (4 serveurs dont deux frontaux, un serveur de base de données et un serveur de fichiers), pour un rapport qualité-prix jugé le plus performant. Eptimum a établi une étude de marché, avec une grille de pondération intégrant le prix, la bande passante, le temps de réponse et la réputation des prestataires. Et OVH est sorti largement en tête.

## Confiance et transparence

**Organisé en housing chez OVH depuis la création de la société, Eptimum y voit un clé de son modèle :** « Cela nous apporte



Mourad Mehdi  
PDG d'Eptimum

“  
*PERSONNE  
N'INTERVIENT SUR  
NOS MACHINES  
EN DEHORS DE  
NOUS-MÊMES.  
C'EST UN LUXE  
QUI SE PAYE, MAIS  
LA QUALITÉ DE LA  
BANDE PASSANTE  
EST ABSOLUMENT  
NÉVRALGIQUE  
POUR EPTIMUM.*

”

la fiabilité, la confiance et la sécurité. Et personne n'intervient sur nos machines en dehors de nous-mêmes. C'est un luxe qui se paye, mais la qualité de la bande passante est absolument névralgique pour Eptimum. L'entreprise doit pouvoir se reposer sur une architecture solide ». Autre avantage perçu chez OVH : la transparence. Dès que des travaux sont engagés, le groupe nordiste n'hésite pas à communiquer auprès de ses clients pour les informer et maintenir ce lien de confiance.

Celui-ci est bien enraciné aujourd'hui puisque Eptimum va renforcer avec OVH son dispositif de serveurs avec une nouvelle architecture et une meilleure répartition géographique de son risque. Objectif : toujours accroître la redondance et minimiser toujours plus les risques, alors qu'Eptimum connaît une forte croissance, fondée sur le développement de la pratique du téléchargement, que la crise économique n'a pas ébranlée.