

# TEDWAG PARTNERS

## Expert en Cloud computing

Fondée en 2019 Tedwag Partners connaît une croissance rapide, boostée par son expertise dans le Cloud computing. Entretien avec **Teddy Wagnac**, fondateur d'une société qui insuffle un état d'esprit de leadership dans l'univers du conseil et du service numérique.



[www.tedwag-partners.com](http://www.tedwag-partners.com)

### Pouvez-vous présenter Tedwag Partners ?

Entreprise de services numériques, Tedwag Partners accompagne les acteurs économiques, essentiellement les entreprises du CAC 40 et autres grands groupes, dans leurs projets de transformation digitale. Nous sommes spécialisés, et c'est notre spécificité, dans le Cloud computing. Cette spécialisation nous amène à intervenir sur des projets dans l'architecture Cloud, le monitoring, l'automatisation, le testing et la sécurité de données. La Gestion de Projet et la méthodologie Agile sont nos points forts : nous apportons une vraie valeur ajoutée

dans le développement applicatif, le déploiement et les processus qualité du Cloud privé ou public (type Azur ou AWS). Notre équipe est constituée d'une vingtaine de consultants, gestionnaires de projets, architectes techniques mais aussi ingénieurs chargés de mettre en place les infrastructures de nos clients.

Cette excellence dans l'expertise nous apporte une croissance rapide. Fondée en février 2019, Tedwag Partners a réalisé un chiffre d'affaires de 500 000 euros dès sa première année d'exercice et devrait atteindre les 2 millions d'euros cette année. Ceci, sans l'aide de business angels ou d'actionnaires autre que le fondateur...

### Que signifie votre slogan : « Be a leader » ?

Il traduit notre volonté d'accompagner nos collaborateurs dans leur carrière à long terme et de les équiper afin qu'ils deviennent des leaders dans leur vie professionnelle. Nous attachons en effet beaucoup d'importance à la dimension humaine de notre métier qui est parfois négligée par des commerciaux peu regardant sur les parcours des consultants qu'ils envoient en mission.

Chez Tedwag Partners, chaque consultant est calibré pour les missions qui lui sont confiées et a l'opportunité de développer ses compétences dans une structure qui lui correspond. Cette démarche qualitative nous démarque par rapport aux entreprises de conseil traditionnelles plus généralistes. Elle nous permet surtout d'obtenir la confiance de nos clients qui apprécient nos profils susceptibles de leur apporter une vraie plus-value pendant la durée de leur mission dans un domaine où les entreprises peinent parfois à recruter des consultants qualifiés.

### Quels sont vos projets ?

Notre objectif est de conserver une équipe à taille humaine, experte et tournée vers le service au client. Pour ce faire, nous voulons continuer à nous faire connaître, renforcer notre crédibilité dans l'excellence et nouer des relations de long terme avec nos clients en les accompagnant de façon privilégiée. Parallèlement à notre activité de conseil, nous venons ainsi de lancer DataRedKite, un produit qui permet d'avoir une meilleure maîtrise de la donnée présente dans son Data Lake Azure de Microsoft.

Grâce à un dashboard complet, l'utilisateur peut monitorer toutes les activités associées au Data Lake, lister les accès utilisateurs et applicatifs en ayant accès à son historique et visualiser l'ensemble du cycle de vie de la donnée. Nous avons déjà mis en place cette solution novatrice chez l'un de nos clients et la proposons désormais à l'ensemble de nos partenaires. Nous allons développer cette activité d'éditeur, complémentaire à notre activité de conseil, afin d'accompagner les entreprises d'un bout à l'autre de la chaîne d'intervention.



# Challenge<sup>s</sup>

12 NOVEMBRE 2020

## Entourez-vous- des meilleurs!

