

M Beemo entend démocratiser la sauvegarde sécurisée

mardi 22 février 2011

**Beemo entend démocratiser la sauvegarde sécurisée**

Publié le 22 février 2011



Les PME ont longtemps été délaissées en matière de solutions de sauvegarde sécurisée. Les choses changent aujourd'hui, notamment avec Beemo qui propose une solution adaptée. Mélanie Biberian est Channel Manager pour Beemo Technologie. Elle nous explique les avantages de sa solution de sauvegarde.

Que proposez-vous comme solution ? Quel est son concept ?

Nous sommes l'éditeur d'une solution de sauvegarde de données informatiques. L'idée de Beemo est d'apporter aux PME une solution de sauvegarde sécurisée qui n'existe pas sur le marché. Nous sommes face à des solutions type IBM pour les grandes sociétés mais rien pour les PME. Nous démocratisons la sauvegarde en la proposant de façon sécurisée et systématique chez les clients. Auparavant, il existait des systèmes de télé sauvegarde pure qui envoyait les données des postes et des serveurs vers les Data Centers. Nous avons décidé de mettre une « box » de sauvegarde - appelée Bbox - en local chez le client. Cette dernière récupère les données des postes puis les externalise ensuite vers les Data Centers. La « box » en local permet une restauration en quelques secondes d'un poste, d'un serveur ou d'un fichier car les données restent chez le client, cryptées sur la box, compressées et dupliquées vers les Data Centers. Si la Bbox est volée, les données sont sécurisées. S'il y a un dégât matériel de type inondation ou feu, nous lui envoyons sous 72 heures la totalité de ses données externalisées dans un nouveau boîtier.

Comment commercialisez-vous cette solution ?

Nous travaillons uniquement en mode indirect. Nous formons également les techniciens de nos partenaires qui effectuent le premier niveau de support technique. Nous nous appuyons sur des constructeurs pour le matériel. Il s'agit en fait d'un NAS qui fonctionne sur un noyau Debian. Nous avons développé le logiciel adapté avec des agents pour tous les OS.

Le coût du prêt de la Bbox s'élève à 70 euros par mois puis le client paye le stockage qui est évolutif.

Nous disposons de toutes les pièces du puzzle : matériel, logiciel, externalisation. C'est une offre complète « Plug and Play » pour le partenaire. Nous préconisons de garder un historique quasi illimité sur la « box ». Nous pouvons, par exemple, paramétrer de 3 mois à 1 an pour la sauvegarde de la corbeille. Nous conseillons également d'externaliser la dernière version de toutes les données afin de les retrouver en cas d'incident majeur.

Qui sont vos clients ?

Nous travaillons beaucoup avec les notaires et nous avons un contrat avec la Chambre des Notaires de Paris qui demande une réelle sécurité. La solution Beemo a été validée parmi toutes celles du marché et nous équipons l'ensemble des études notariales parisiennes. Notre chiffre d'affaires est assuré pour 2011 et nous souhaitons maintenant nous développer avec de nouveaux éditeurs métier car nous avons à ce niveau une belle valeur ajoutée.

Nous disposons également d'un mode opérateur où le partenaire, selon sa taille, peut héberger les données lui-même en achetant la « box », le soft ou l'hébergement.