

SERENISYS, votre partenaire Sécurité.

SERENISYS est une entreprise française, à dimension humaine, comme les clients qui s'adressent à elle. Expertise, proximité, réactivité sont les clés de la réussite de SERENISYS, qui met son expérience au profit de solutions personnalisées pour les PME et les ETI. Aujourd'hui, nous rencontrons Jean-Claude Janvier, gérant de SERENISYS. Focus sur la sécurité informatique des entreprises et les forces de Serenisys face aux nouveaux enjeux digitaux.

Et si nous parlions un peu de la naissance de SERENISYS...

SERENISYS est née du constat que l'utilisation de l'informatique est devenue complexe à maîtriser, car elle utilise de plus en plus de composants : ordinateurs, réseaux, stockage... et demande de plus



en plus de compétences techniques pour assurer sa disponibilité et la pérennité de ses données. Nous avons créé SERENISYS à trois: Didier Soucheyre, alors président de l'opérateur NEO TELECOMS (devenue ZAYO France après son achat par le groupe ZAYO), Franck Leclerc et son équipe technique qui assurent l'exploitation et le développement des plateformes

informatiques de SERENISYS et moi-même, fort de mes connaissances en virtualisation et des capacités du réseau et de l'hébergement en Datacenters de ZAYO. Le nom SERENISYS est un condensé de : « Sérénité des Systèmes ». C'est le mot d'ordre pour servir nos clients. Nous avons mis en place les principes techniques de mutualisations des infrastructures physiques et de sécurisation des systèmes d'informations de nos clients, créant ainsi des offres de Cloud privé avant que le nom soit diffusé par les GAFAs.

Quels sont les enjeux digitaux actuels ?

L'informatique étant en évolution permanente, les services d'hébergement externalisés sont de plus en plus nombreux et sophistiqués intégrant des logiciels apportant des solutions toujours plus puissantes, conviviales et efficaces, aussi bien pour le particulier que pour les entreprises.

Ces nouvelles solutions sont proposées en mode SAAS, c'est-à-dire dans le Cloud privé de l'éditeur du logiciel comme Facebook, Office 365, Salesforce, etc. Ce mode de commercialisation implique que l'entreprise comme le particulier prenne bien connaissance des conditions d'hébergement et de gestion de ses



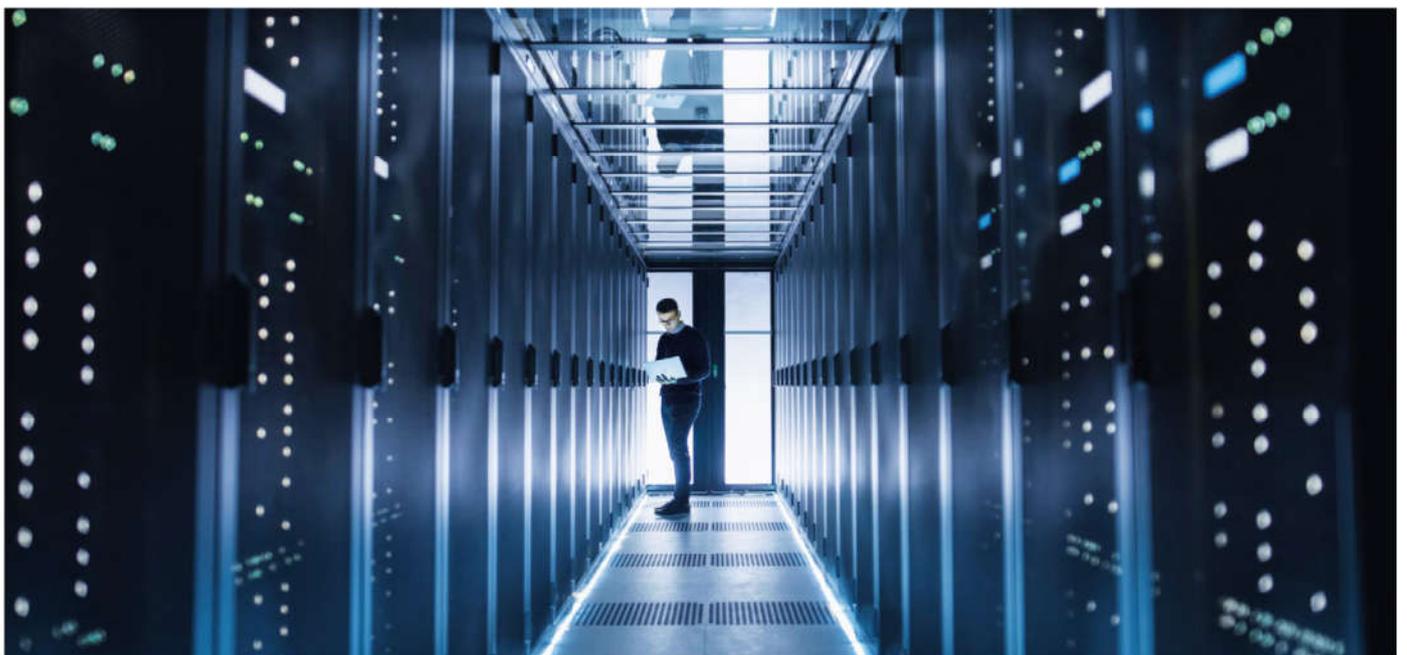
CHIFFRES CLÉS

- En 10 années d'existence, zéro perte de données
- Création en 2008
- Filiale de Zayo Group France ; elle-même filiale du Groupe Zayo (plus de 2.5 milliards de \$ de chiffre d'affaires)
- Plus de 200 prestations fournies
- Près de 100 clients actifs

données afin de préserver leur confidentialité et leur pérennité. Comme rien n'est jamais définitif, il est essentiel de s'assurer de la réversibilité de la solution pour que l'entreprise puisse non seulement conserver ses données mais aussi les transférer vers la solution logicielle nouvelle, sans freiner son développement.

Quels sont les besoins de vos clients ?

Nous intervenons pour aider les entreprises à migrer vers les nouveaux usages du digital. Cela peut prendre différentes formes : sauvegardes





externalisées, stockage externalisé, cloud privé, etc. Nos clients ont souvent plusieurs sites et/ou des besoins de travail en mobilité. Ils cherchent à sécuriser leur système d'information aussi bien en termes de sécurisation des accès à leurs données que de pérennité. Ils souhaitent souvent déléguer la partie gestion de l'administration système et de leur exploitation informatique. Nos clients recherchent une réactivité du support technique ainsi qu'une disponibilité de leur interlocuteur commercial adaptées à leur activité.

Quels types de solutions leur apportez-vous ?

Nous apportons toujours des solutions sur mesure à chaque client. Ces solutions sont l'assemblage de nos offres dans les quatre domaines principaux suivants :

- Infrastructure serveurs :
 - Cloud privé
 - Sécurité des systèmes d'informations : sauvegarde, plan de reprise, plan de continuité des systèmes d'information
 - Stockage externalisé : extension de votre stockage, synchronisation et package de données
- Réseaux :
 - Création et administration de réseaux internes d'entreprises sécurisés
 - Création et administration de réseaux nationaux et internationaux
- Services de sécurité
 - Sauvegardes avec ou sans réplication
 - Mise en place et gestion des : Pare-feu, Load balancer, certificats privés, etc.
 - Mise en place et gestion des anti-virus, anti-spam dans le respect des recommandations de l'ANSSI
- Messagerie et bureautique
 - Serveur de messagerie ZIMBRA ou EXCHANGE

- Serveurs bureautique Microsoft Office ou Open Office
- Serveurs de fichiers
- Serveurs de stockage externe de données partagées

Quelles sont vos forces dans ce marché concurrentiel ?

Nous sommes une société à taille humaine dédiée aux PME et ETI avec la capacité financière et les ressources techniques d'infrastructure de notre partenaire et actionnaire ZAYO. Nous apportons donc des solutions avec la sécurité et la fiabilité dignes des grands groupes avec la réactivité des PME et ETI. Nous avons la capacité à fournir des moyens importants dans des délais sans commune mesure avec les acteurs de même taille sur le marché des services d'infrastructures informatique.

Et dans l'avenir, voyez-vous des évolutions à votre métier ?

Dans les 3 premiers domaines de notre offre, cloud privé, réseaux, et services de sécurité, nous allons avoir de plus en plus d'interactions entre les différents fournisseurs cloud, les machines seront de plus en plus puissantes aussi bien pour les serveurs que les terminaux : PC, tablettes, téléphones, les frontières vont être de plus en plus minces. Au niveau des réseaux, l'arrivée de la 5G risque de bousculer les opérateurs de fibre optique sur une partie de leurs activités. Au niveau des services de sécurité, il y a et y aura toujours une veille importante pour répondre aux évolutions des hackers, de fait, il n'y aura jamais de solutions 100 % sûres. Donc le marché aura de plus en plus besoin de services d'infrastructure afin d'assurer la disponibilité et la sécurité de leur système d'information.

PAROLE DE CLIENT



« Nous avons choisi Serenisys il y a 8 ans. Le contact humain est privilégié avec une hotline efficace et personnalisée.

À l'utilisation, on apprécie :

- la grande souplesse du cloud
- la puissance de la messagerie centralisée avec accès direct aux archives pour des recherches avec des réponses instantanées
- une grande disponibilité du système
- un temps de réponse excellent des accès aux serveurs, même à l'étranger
- une bonne information de surveillance des limites de stockage
- un bon suivi des logiciels applicatifs et système
- une très bonne synchronisation des mails et des agendas sur les GSM
- un service de gestion globale de l'infrastructure informatique : réseaux, serveurs Cloud Privé, postes utilisateurs, imprimantes....

En 8 ans d'utilisation de la solution, nous n'avons subi aucune perte de données et l'équipe de Serenisys est toujours disponible pour répondre à toute question. »

Gérard Pélissier,
Président KNS Lease



Infos : 19-21, rue Poissonnière,
75002 PARIS ◀ Tél. : 01-76-77-27-41 ◀
www.serenisys.com ◀