

DIADEMYS

propose une offre SAAS
100% managée



Diademys est un intégrateur et un hébergeur de solutions pour les infrastructures des systèmes d'information. Créée en 2006, la société s'impose aujourd'hui comme l'un des acteurs majeurs du monde des infrastructures informatiques, ainsi que du développement applicatif, reposant sur les technologies avancées du web 2.0 sur le marché du cloud computing.

UNE OFFRE ENTIÈREMENT MANAGÉE

Dan MICHEL, Responsable BU Réseaux et Sécurité, présente CIRBUS, l'offre SAAS 100% managée par Diademys. Cette offre inclut un service de gestion des invités basé sur un portail captif, tout en respectant les aspects légaux du décret 2006.

Diademys propose l'installation de solutions techniques sur mesure chez le client mais l'objectif de l'offre repose sur des services d'accompagnement complémentaires pour répondre à toutes les demandes éventuelles. Il s'agit d'une offre clé en main, un réel soulagement pour le client qui laisse Diademys infogérer sa solution de A à Z.

LE BESOIN

"Le besoin client majeur est la mise en place d'un portail invité dans une zone précise (salle de réunion, accueil...) sans remettre en cause le Wi-Fi existant." explique Dan Michel. "C'est pourquoi nous proposons une offre WAAS (Wi-Fi As A Service) comprenant l'étude de couverture et la pose de bornes, mais également une offre GAAS (Guest As A Service) pour les clients disposant d'une infrastructure Wi-Fi ou un accès internet existant." Dan Michel ajoute « Dans la grande majorité des cas, la ligne n'est pas demandée mais proposée en option, car le client préfère souscrire des accès chez son propre FAI. » L'offre WAAS permet au client d'administrer sa configuration Wi-Fi dans le Cloud, l'offre GAAS quant à elle propose une interface de gestion de portail.

Les avantages d'une solution Cloud et d'une architecture centralisée permettent de réduire les coûts d'installation et de gérer l'infrastructure multi-client de manière plus fine.

LE DÉFI

« Le plus gros challenge sur le marché des SMB est le prix, car la plupart du temps, les clients de milieu de marché sont multi sites (5/6 sites en moyenne) et équiper chaque site peut être onéreux. Il faut donc attaquer ce marché avec une offre compétitive. » explique Dan Michel. « C'est pourquoi il est intéressant de mutualiser l'infrastructure pour plusieurs clients car les connexions ne sont jamais simultanées sur plusieurs sites. »

L'objectif de l'offre de Diademys est donc de répartir les ressources sur plusieurs clients et de recentrer les flux à un coût compétitif. D'un point de vue technique, Diademys utilise les solutions VPN "Aerohive" et leurs "Hive Manager" pour permettre de centraliser le flux en datacenter et donc d'économiser les ressources sur site. Diademys propose une offre dégressive sur 3 ans avec un tarif sur 15 licences par an revenant à 2,90€ par utilisateur par mois (hors coût de la ligne internet).

Diademys propose une offre Cloud, 100% infogérée et flexible. WAAS & GAAS s'adaptent à l'infrastructure du client sans la remettre en cause, tout en libérant le client des contraintes légales du décret 2006.

"Le client ne s'occupe pas du tout du décret 2006 et des contraintes légales. Nous prenons la responsabilité de gérer les requêtes judiciaires pour nos clients."

Dan Michel

A PROPOS DE DIADEMYS

Diademys est un acteur majeur français du Cloud managé, intégrateur et un hébergeur de solutions pour les infrastructures des systèmes d'information.

Avec ses deux data-centers et ses trois centres de services (Réseau, Intégration Technologies & Services, Cirrus, le Cloud Managé), Diademys est le partenaire de référence dans la prise en charge des infrastructures et des applications des entreprises, à toutes les étapes d'un projet. Créé en 2006, Diademys c'est aujourd'hui une équipe de 160 collaborateurs experts, impliqués et certifiés au service de plus de 300 clients, PME, ETI et Grands comptes en France et en Europe pour un chiffre d'affaires de 30 M€ en 2015.

Plus d'informations sur www.diademys.com

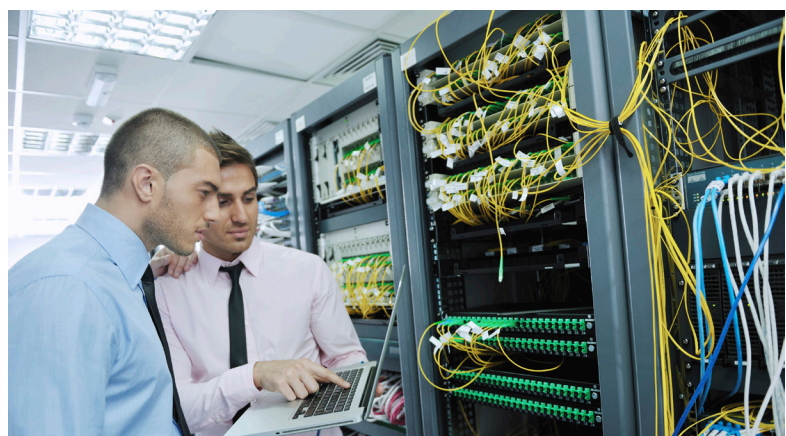
Suivez Diademys sur Twitter [@Diademys](https://twitter.com/Diademys)

"Nous apprécions beaucoup la proximité et la disponibilité de l'équipe UCOPIA."

Dan Michel

LE CHOIX UCOPIA

« Nous avons interrogé plusieurs éditeurs de solution de gestion d'invités mais beaucoup d'entre eux proposent une offre limitée qui ne nous permet pas de gérer des connexions simultanées sur un portail global mais une gestion par point d'accès Wi-Fi. Pour une enseigne souhaitant équiper 100 magasins, l'exploitation à la borne est très lourde. » développe Dan Michel. « De plus, ces solutions ne permettent pas de répondre rapidement lorsqu'il s'agit de rechercher des logs suite à la demande des autorités compétentes. UCOPIA maîtrise le sujet et nous a déjà permis de répondre à une requête en nous aidant à rechercher une URL pour trouver la session et l'utilisateur concerné. »



A PROPOS D'UCOPIA

UCOPIA développe des solutions qui permettent aux internautes nomades, employés, visiteurs ou invités de se connecter de manière simple et sûre aux réseaux Wi-Fi publics et privés. UCOPIA propose une solution complète et évolutive qui permet de gérer des centaines de milliers d'accès concurrents tout en tirant avantage de l'audience Wi-Fi dans le but d'accroître l'engagement client et de créer de nouvelles opportunités de revenu. Plus de 10,000 solutions UCOPIA ont été déployées au service de différents domaines d'activité comme les entreprises, les grands lieux publics, les réseaux de points de vente, les organisations gouvernementales et beaucoup d'autres.

Plus d'informations sur www.ucopia.com

Suivez-nous sur Twitter [@UcopiaFR](https://twitter.com/UcopiaFR)