

## Oodrive aide son réseau à s'adapter au marché

**E**n 2000, Oodrive se lançait dans le partage et la sauvegarde en ligne. Dans ce second métier, l'éditeur s'est distingué en commercialisant son offre AdBackup 100% en indirect pour cibler les TPE-PME (jusqu'à 50 salariés). Depuis, le marché a évolué. *« Ce que sauvegardent les entreprises n'est plus ce qu'elles sauvegardaient il y a trois ans »*, explique Cédric Mermilliod, directeur commercial d'Oodrive. Le fournisseur a en effet constaté que la protection ne se limitait plus aux fichiers critiques mais de plus en plus aux bases de données, issues de Microsoft Exchange Server, de SQL Server ou d'Oracle Database par exemple. Conçus pour la gestion d'une messagerie électronique en particulier, ces serveurs assurent fréquemment le stockage de dizaines de gigaoctets de données et sont utilisés en continu, ce qui en rend la sauvegarde complexe.



Cédric Mermilliod,  
directeur commercial d'Oodrive.

Oodrive a donc sorti AdBackup Entreprise. Ce système permet de sauvegarder tout type d'environnements et de bases de données, grâce à des *plug-in* spécifiques pour Exchange, SQL, Oracle, etc. Avec cette version, la télésauvegarde d'une base de données s'effectue à chaud et en mode blocs (le système découpe

les fichiers en blocs d'octets et n'envoie entre deux sauvegardes que les blocs modifiés).

Il n'y a donc ni interruption ni ralentissement du serveur. Enfin, la solution permet la restauration boîte à boîte. En cas de sinistre, plus besoin pour le revendeur de restaurer l'ensemble de la base de données de la TPE-PME. Outre AdBackup Entreprise, Oodrive permet à ses 750 distributeurs agréés d'assurer le support technique et un service d'administration en ligne, pour suivre à tout moment la sécurisation des informations de leurs clients via une plate-forme de *monitoring*. Afin de monter en compétence pour pouvoir les proposer, les revendeurs bénéficient d'un « coaching » dédié de la part des animateurs régionaux Oodrive. Ces derniers se rendent chez des certifiés Gold et Silver (les Ivory étant gérés à distance) pour les aider dans ce business. *« La clé du succès »*, commente Cédric Mermilliod. ●