



Évènement

COMPTE RENDU IP CONVERGENCE

ECRITEL Le mix du PaaS et du CDN

Un authentique mystère. Avec des références telles que Louis Vuitton, Lacoste, Dior, Chaumet ou Sarenza, pour les succès du Web, on aurait pu s'attendre à une opération de communication à grand échelle lorsqu'Ecritel s'est lancé dans le Cloud avec son propre service de PaaS (Platform as a Service). Il en a été tout autrement. A peine l'hébergeur se permet-il une apparition au salon IP Convergence pour présenter son savoir-faire et la valeur ajoutée de son offre d'informatique dématérialisée. Confectionnée à partir d'équipements Hitachi, EMC et Cisco pour la partie matérielle et VMware pour le versant logiciel, l'offre PaaS d'Ecritel offre puissance de calcul, stockage et mémoire RAM. En guise d'élément différenciateur, Ecritel s'appuie sur un partenariat signé avec Cedexis,



Antoine Moraillon, directeur technique d'Ecritel

une spécialiste du CDN (Content Delivery Network) et par l'acquisition, un an plus tôt de CDN Technologies, une spécialiste du routage de flux. « Nous intégrons le multi-CDN dans notre offre Cloud. Cela nous permet de proposer à nos clients les meilleurs chemins pour ses flux », explique Antoine Moraillon, directeur technique d'Ecritel. Cette stratégie se révèle payante : le Cloud représente désormais près de 50 % du chiffre d'affaires d'Ecritel. Sans jouer dans la même catégorie que les cadors du Cloud, Ecritel s'offre, avec son approche CDN, d'une option capable de faire émerger son service. ■

VIBESSEC L'audit de sécurité express du réseau téléphonique

Présente pour la première fois sur IP Convergence, la société israélienne VibeSec (créée à Haïfa par des spécialistes issus de la sécurité militaire), a présenté une solution d'audit et de monitoring des systèmes de téléphonie sur IP. La solution se présente tout sous la forme d'une clé USB que l'on branche tout simplement sur n'importe quel poste du réseau. Le système lance un scan complet du réseau et des postes téléphoniques et répertorie ainsi en une demi heure les failles de sécurité (non changement du mot de passe standard du constructeur, par exemple). Il permet aussi de faire du hacking et du transfert d'un n° de poste sur un autre pour masquer l'origine de la communication sortante pour tester la sécurisation du système. A la fin du scan, il édite automatiquement un rapport. « Les entreprises font beaucoup pour se protéger des intrusions extérieures, explique Shimon Gruper, co-fondateur et p-dg de la société, mais très peu pour lutter contre la fraude interne ». Or, beaucoup de fraudes viennent de là. « Nous avons également un logiciel qui permet de détecter les fraudes, poursuit Shimon Gruper, il regarde comment le réseau est configuré, quelles sont les dépenses moyennes par poste et permet de mettre en place des alertes en cas de dépassement de la consommation. Cette surveillance peut également s'exercer sur les téléphones mobiles qui sont connectés sur les IPBX ». L'outil détecte même si un câble a été débranché, pour passer des appels depuis la salle de réunion, par exemple. Représentée en France par la société Pointgreen Business, Vibesec travaille également sur une version cloud pour sécuriser les solutions d'IP Centrex. Les audits de sécurité proposés actuellement par les opérateurs prennent plusieurs jours... ■

SENSO TÉLÉCOM

L'opérateur chanteur de la proximité

Parmi les titans des télécoms, plusieurs acteurs - de taille plus modeste - sont parvenus à se tailler une place sur le segment des entreprises avec une offre de services capables de rivaliser avec celle des opérateurs les plus importants. C'est le cas de Senso Télécom. Le « jeune » opérateur alternatif, hébergé sur le réseau de SFR, a complété ces derniers mois son catalogue avec des offres de convergence et de Cloud. « Notre service de convergence fixe-mobile tous opérateurs permet à nos clients de recevoir leurs appels entrants vers leurs mobiles, leur ligne fixe et leur PC connecté à Internet. Cela permet à nos clients de ne plus ressentir l'angoisse de l'appel perdu », explique Michel Sebis, directeur associé en charge de la vente et marketing. Conforme à la logique du marché, l'opérateur a également lancé sa propre offre Cloud, service pour lequel l'autocommutateur a été virtualisé. Baptisée Cloud PBX,



Michel Sebis, directeur associé en charge de la vente et marketing

l'offre se destine aux TPE et aux PME, jusqu'à 100 postes. « Elle prend tout son sens dans des architectures complexes et multi-sites. Elle permet notamment de répondre aux besoins des travailleurs nomades, de connexion aux services externalisés et d'accès en VPN », détaille Michel Sebis. Avec ces briques de services, l'opérateur entend faire jeu égal avec la concurrence et être capable de maîtriser le réseau de bout en bout. « La téléphonie est infogérée chez nous. Avec des routeurs capables de régler la question de l'agrégation de liens et de priorisation, il est possible d'établir des règles de priorité haute pour de la VoIP par exemple et basse pour un flux lambda ». Avec ce type d'approche, Senso Telecom entend séduire une cible restée très « conservatrice », donc très attachée à l'opérateur historique. « Les TPE et les PME en ont assez de ne pas voir leurs interlocuteurs. Les grands opérateurs ont segmenté leur approche. Ce morcellement génère de la frustration et du désarroi chez les clients qui veulent être mieux considérés ». Dans un marché devenu mature, Senso Telecom estime avoir une carte à jouer : celle de la proximité. ■



RADVISION La visio dans la cours des grands

Acteur important de son marché grâce au succès de son pont de visioconférence, Radvision restait cependant dans l'ombre des géants comme Cisco ou Polycom. Voici maintenant à présent que le constructeur a choisi de s'affirmer comme un acteur de la visioconférence à part entière. Le constructeur et éditeur a fait évoluer son logiciel de contrôle de session pour l'adapter à la nouvelle donne, dictée, notamment par les smartphones et les tablettes. « Notre premier métier, c'est le soft, explique Daniel Bouladoux, directeur commercial France et Benelux chez Radvision. Ce sont les usages qui nous ont poussés à adapter notre solution pour les tablettes et pour l'iPhone 4. Aujourd'hui, il faut être en mesure de proposer un service capable de relier un iPhone à une salle de visio et s'adapter à ce qui existe. » Concentrée sur le système iOS (et bientôt sur Android), la solution offre de nombreuses fonctionnalités, sans offrir de rupture totale avec ce que proposent déjà d'autres acteurs. Il est possible de choisir le

format d'affichage souhaité sur son écran. En outre, on peut également sélectionner la caméra de son choix et ainsi, faire apparaître la salle ou le participant souhaité. Radvision innove cependant dans un domaine : la présentation de documents. « Notre solution offre la possibilité à n'importe quel participant de revenir sur un 'slide', sans que cela ne gêne les autres membres de la session », poursuit Daniel Bouladoux. Pour assurer la qualité des sessions, l'éditeur s'appuie sur Netsense, un outil capable de détecter et d'anticiper la perte de paquets de données. « Quand on voit que le temps de transport chute, c'est le signe qu'un routeur est saturé. C'est là que Netsense entre en action. Cela nous permet d'adapter la bande passante avant que la perte de paquets ne se produise », assure le responsable. De surcroît, Radvision a également ajouté le standard SVC H.264, un standard capable de récupérer les paquets de données manquants et de reconstituer un flux tout en conservant une bonne qualité de l'image. ■