

CARTE BLANCHE À VEEPEE SUR LES RÉSEAUX HAUTE-DISPONIBILITÉ MULTI-OPÉRATEURS



Entretien

Aujourd'hui, de nombreux acteurs (intégrateurs ou opérateurs) proposent des infrastructures multiopérateurs. Face à l'exigence des entreprises en terme de haute disponibilité, c'est une promesse qui se banalise.

A travers ses réponses, Eric Rousseau, PDG de VeePee, opérateur de Services IP, revient sur la problématique des DSI, apporte des précisions sur la notion de « haute disponibilité multi-opérateurs », gomme les idées reçues et souligne les intérêts du client final.

« Cette pression, les DSI la reportent sur leurs prestataires en leur réclamant de plus en plus de garanties et des engagements de disponibilité de service forts »

Eric Rousseau, pourquoi, selon vous, la disponibilité des infrastructures de télécommunication est au coeur des préoccupations des entreprises ?

Les entreprises, aujourd'hui, sont de plus en plus soumises à la pression des utilisateurs qui exigent de la DSI des services sans interruption et utilisent des applications en temps réel. La circulation de l'information et des données, doit être instantanée, chacun doit pouvoir être joint et accéder aux données de l'entreprise à tout moment où qu'il soit.

Le Système d'Information est au coeur de cette problématique, car il concentre toutes les fonctions vitales de l'entreprise (gestion, communication, production...) : il doit donc être performant et disponible afin que le travail soit optimisé.

Ainsi sur le terrain, on constate que le DSI subit une double pression :

- celle des utilisateurs, de plus en plus exigeants, qui ne tolèrent plus les indisponibilités de leurs outils de travail,
- celle des directions, dans la mesure où c'est le fonctionnement entier de l'entreprise (et donc son CA) qui est susceptible d'être mis en danger en cas de rupture des échanges.

Pour répondre à cette problématique, quelles sont les solutions préconisées par le marché ?

Depuis de nombreuses années, les opérateurs télécoms ont fait des efforts d'amélioration de la disponibilité mais les limites techniques font qu'il est impossible d'avoir une fiabilité totale sur un réseau mono-opérateur.

Les opérateurs eux-mêmes en conviennent, et proposent aux entreprises pour lesquelles la disponibilité est critique des réseaux redondés, la plupart du temps sur leurs propres infrastructures ou grâce à des accords avec d'autres opérateurs. Et c'est, de manière générale, la tendance que l'on constate : celle de la généralisation des offres d'infrastructures de télécommunications multi-liens.

VeePee, que vous dirigez, propose une offre de haute-disponibilité multi-opérateurs. En quoi est-elle différente des autres prestations ?

Il faut comprendre que ce qui est primordial pour que la solution soit réellement pertinente, c'est de bien prendre en compte la topologie du client. VeePee analyse chaque cas, pointe la situation de chaque site pour la confronter aux capacités de chaque opérateur. Ainsi, chez VeePee, nous faisons l'étude de la redondance du chemin critique de la boucle locale du site client jusqu'à la concentration des différents backbones.

Cette différence est née de notre expérience. Dès son origine en 2000, VeePee s'est adressée aux entreprises du secteur Presse/Média, précisément parce que c'est une industrie qui se trouvait alors confrontée à la nécessité de mettre en place des réseaux hautement disponibles, pour gérer des flux de production importants, volumineux et critiques car porteurs du CA de l'entreprise.

Notre vocation historique nous a donc conduit très tôt à adopter le parti-pris multi-opérateur. C'est une stratégie que nous avons mise en place depuis notre création, il y a 8 ans. Aujourd'hui, tous les opérateurs majeurs du marché sont interconnectés au coeur du réseau de nos infrastructures. C'est une concentration unique qui nous permet de bien connaître leurs forces mais aussi leurs faiblesses.

C'est un fait qu'il faut souligner et sur lequel, nous tenons à être transparent auprès de nos clients. Pour autant, il est possible de minimiser le risque sensiblement et d'atteindre ainsi le niveau d'exigence des clients. En outre, il est aussi capital de pouvoir en cas d'incident réagir au plus vite pour en limiter l'impact.

« Désormais 99% des infrastructures que nous déployons sont multi-opérateurs »

« Le modèle prend actuellement toute sa dimension et présente de réelles opportunités économiques à l'heure de l'intégration voix/data en IP »

A propos de votre relation avec les opérateurs, comment voient-ils ce positionnement, alors qu'ils se livrent eux-mêmes une concurrence ardue ?

Nous travaillons depuis de nombreuses années avec les opérateurs, et ils ont trouvé dans notre modèle un intérêt de taille : leur relation avec des clients aux flux critiques s'en est trouvée apaisée ! En tant que mono-opérateur, ils subissaient tous les mécontentements au moindre incident. Avec un réseau fiabilisé et des responsabilités partagées, ils sont moins souvent remis en cause, ils se concentrent sur leur savoir-faire et souvent élargissent leur périmètre.

D'ailleurs, il y a 3 ans, lorsque les opérateurs ont dû désigner leur meilleur partenaire : VeePee est arrivée en tête des votes, 2 ans de suite !

Pour vos clients, en quoi cette stratégie est-elle intéressante pour eux ?

A l'origine, l'axe multi-opérateurs nous a été utile pour des raisons technico-économiques : nous utilisons la capillarité géographique de chaque opérateur pour proposer à nos clients des solutions adaptées à leur budget.

C'est en 2002 que nous avons étendu l'usage de cette compétence dans une perspective de redondance, et donc de disponibilité. Un important groupe de radio (activité où les enjeux du temps réel sont particulièrement critiques) s'est retrouvé confronté à un besoin de sécuriser son réseau qu'aucun opérateur ne parvenait à satisfaire. Nous avons conçu et proposé une infrastructure sur 3 opérateurs, redondés : au-delà d'une fiabilité immédiatement accrue de leurs échanges, ils ont pu par la suite capitaliser sur cette base. Les évolutions suivantes ont pu se faire sans rupture, en rationalisant l'investissement initial.

C'est en cela que notre proposition séduit un nombre croissant de sociétés, dans des secteurs maintenant diversifiés : non seulement nous fournissons une solution aux enjeux de criticité, mais nous permettons également aux DSI d'envisager des évolutions de leur réseau sans coupure, donc de répondre aux mutations de leur entreprise (déménagement, croissance, ...) plus efficacement et plus sereinement.

Mais les investissements nécessaires ne sont-ils pas un frein ?

Soit la criticité de l'enjeu justifie l'investissement, soit le client y trouve un équilibre financier en ayant une approche globale des flux. En mutualisant les liaisons pour plusieurs services, notre offre permet alors de faire de réelles économies par rapport à l'existant.

Nous proposons actuellement à nos clients de mettre en oeuvre une solution de Téléphonie sur IP en nous appuyant sur un opérateur différent de celui de leur réseau data existant. Nous savons redonder les 2 réseaux entre eux, et ainsi, non seulement la téléphonie dispose de la fiabilité nécessaire à une telle application, mais en plus le client bénéficie sans frais supplémentaires d'un secours pour son lien data. Cela répond parfaitement aux enjeux de rationalisation des infrastructures qui sont exigées des directions informatiques.

Enfin, le déploiement de nouveaux services, réclamés par les utilisateurs, est rendu possible car l'accès au Système d'Information peut se faire dans des conditions de fonctionnement optimales, quels que soit les sites ou la situation des utilisateurs. En résolvant l'équation « Qualité/ Disponibilité/Prix », nous permettons aux entreprises de s'engager dans la voie des communications unifiées.

