



TP-Link

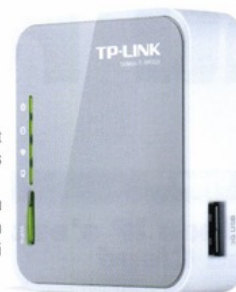
Switch configurable

Présent sur le marché français depuis seulement quelques mois, le chinois TP-Link semble bien décidé à démontrer son savoir-faire en matière d'équipements réseau. Equipé de 24 ports Gigabit, le commutateur TL-SG3424P administrable embarque une fonction de QoS. Cette option offre la possibilité d'établir des ordres de priorité entre les différents flux. Le switch jouit également d'un niveau de sécurité élevé grâce à différents outils intégrés. La sécurité par port constitue l'un des éléments de cette barrière de défense qui place l'infrastructure à l'abri des attaques DoS (dénis de ser-



vice). Pour finir, le switch s'avère également capable de prendre en charge de nombreuses fonctionnalités de niveau 2.

Par ailleurs TP-Link se positionne sur le créneau connexion data partagée en mobilité avec un routeur sans fil (TL-MR3020) compatible WiFi 802.11n et 3G et 3G+. Pour créer un hotspot WiFi, la connexion d'une clé 3G au routeur est nécessaire. Le tout, en toute sécurité. La présence d'un bouton unique de configuration permet de déployer rapidement la sécurité de la connexion, cryptée en WPA2. La gestion automatique par le routeur de qualité de service permet offre aux utilisateurs la possibilité de disposer d'une connexion et d'un débit stable.



SAMIR KOLEILAT, P-DG D'ACROPOLIS TELECOM

Services en nuage

Acropolis devient un pur fournisseur de services cloud

L'opérateur a réussi en deux ans une mutation profonde de son modèle économique, passant d'opérateur de téléphonie IP à fournisseur de services en mode cloud ; un changement qui porte déjà ses fruits puisque l'opérateur a presque totalement compensé la très forte baisse de son activité traditionnelle.

L'innovation ne vient pas toujours de là où on l'attend. Si les grands opérateurs sont souvent moteurs dans la mise sur le marché de nouvelles technologies, d'autres, plus petits, jouent parfois le rôle d'accélérateurs. Tel est le cas d'Acropolis Telecom. La société présidée par Samir Koleilat, avec Sylay Ma à la direction générale, est passée, en à peine deux ans, d'un modèle d'opérateur de téléphonie IP Centrex « classique » à un modèle de fournis-

seur de services cloud à part entière. Et ce, avec une approche qui ne se limite pas à la commercialisation des seuls produits et services de téléphonie, puisqu'elle intègre aussi des logiciels de gestion et des offres de serveurs à la demande. La principale nouveauté, c'est qu'Acropolis propose son offre d'accès et ses services sur le e-store qu'est CapCloud, tout en laissant la possibilité à ses clients de choisir leur éditeur (et d'en changer à souhait) comme leur intégrateur. Plusieurs logiciels de Microsoft (Exchange, Lync) sont disponibles, et Acropolis discute avec IBM pour Lotus Notes, ainsi qu'avec d'autres éditeurs. Ces derniers bénéficient dans l'interface de gestion de Cap Cloud d'une page qu'ils peuvent animer pour y présenter de nouveaux produits.

Ils peuvent aussi, via cette interface, envoyer une newsletter à leurs clients. Cap Cloud n'a pas oublié l'importance des réseaux sociaux, puisque les utilisateurs finaux peuvent noter le degré de satisfaction qu'ils obtiennent avec les logiciels qu'ils utilisent (de 1 à 5), et même laisser un bref commentaire (bon ou mauvais), sans nécessité de passer par Facebook ou Twitter. « Nous avons choisi d'agir en totale transparence, explique Samir Koleilat. Nous ne cherchons en aucune manière à verrouiller le client chez nous. Pour moi, le cloud, c'est la liberté totale du choix ». Facturés sur la base d'un forfait mensuel par logiciel et par utilisateur, les clients peuvent en effet résilier à tout moment, avec la charge du mois en cours si la résiliation intervient entre deux périodes de facturation. Pour rendre cette mécanique possible, Acropolis Telecom a beaucoup travaillé sur sa plate-forme technique. « Pour moi, l'année 2012 passera par le commerce électronique, 100 % du cloud

se fera de cette façon », prophétise Samir Koleilat. « Je pense que j'ai un peu d'avance sur le cloud pro d'Orange : le client a un contact direct avec l'éditeur de logiciel, et avec l'intégrateur ». Par ailleurs, Acropolis proposera en mars une application iPad-iPhone pour accéder à ses services en cloud ; un développement qui sera suivi de l'application Android en juin. En attendant, l'opérateur travaille aussi sur la sécurité et sur un module d'identité numérique unique (avec login et mot de passe), qui lui permettra non seulement de se loguer une seule fois dans l'interface pour toutes les opérations, mais aussi de crypter ses documents et de les dématérialiser avec une authentification forte. L'opérateur a terminé l'année avec un chiffre d'affaires de 6,26 M€ (versus 6,37 M€ l'année dernière), malgré la chute drastique de son activité de vente d'équipements, passée de 1,4 M€ à 400 K€. Le cloud lui aura permis de pratiquement tout compenser.