

Avec l'AP-105, Aruba veut démocratiser le wifi 802.11n dans l'entreprise

Si les constructeurs n'ont pas attendu la [ratification du 802.11n](#) pour proposer des produits wifi à très haut débit (estampillés « Draft » ou « Pre-N » généralement), sa normalisation effective par l'IEEE présente une bonne occasion pour certains de mettre à jour leur gamme « N ». C'est le cas d'Aruba Networks qui annonce **l'AP-105**, un point d'accès destiné à alimenter les réseaux sans fil en très haut débit des entreprises.

Dans un boîtier compact (132 x 135 x 45 mm) et ultraléger (0,3 kg), l'Aruba AP-105 embarque une radio double en **2x2 MIMO jusqu'à 300 Mbit/s** théorique (150 à 200 Mbit/s en pratique), l'alimentation PoE (Power over Ethernet) 802.3af qui facilite l'installation en terme d'alimentation électrique, le TPM (Trusted Platform Module) qui permet de sécuriser les identifiants et clés d'accès au réseau. Il offre en outre différents modes de fonctionnement (point d'accès mesh, capteur dédié à la détection d'intrusion ou point d'accès distant) et bénéficie naturellement de l'administration centralisée depuis le contrôleur Aruba, une *appliance*.

Proposé à **695 euros HT**, soit un tarif proche des routeurs wifi 802.11a/b/g, l'AP-105 lève le frein économique face aux entreprises encore hésitantes. Aruba voit deux cas de figure au marché du 802.11n. La mise à niveau des réseaux sans fil en 802.11a/b/g. « *Mais cela ne représente pas majeure partie des ventes* », avance Serge Lhermitte ingénieur avant vente chez l'équipementier. Pour lui, le vrai marché du N se trouve dans la complémentarité du réseau Ethernet.

Le 802.11n comme complément de l'Ethernet

« *Jusqu'à présent, les entreprises avaient tendance à surdimensionner le nombre de ports Ethernet par utilisateur. Ce qui est lourd et coûteux à gérer. Avec le 802.11n, le wifi se pose à la fois comme **complément et alternative au réseau filaire** en éliminant les ports Ethernet inutiles et en proposant des liaisons sans fil pour les besoins supplémentaires pour des débits équivalents voire supérieur par point d'accès.* »

La gestion centralisée des points d'accès simplifie leur administration. Notamment à travers la configuration automatique et dynamique depuis le contrôleur qui facilite l'ajout de nouveaux *hotspot* ce qui permet à l'entreprise de **faire évoluer son réseau en souplesse** ou selon ses moyens. Serge Lhermitte reconnaît cependant que, en regard de l'investissement nécessaire (les tarifs de l'*appliance* démarrent à 1558 euros HT), la gestion centralisée n'est intéressante qu'à partir de 7 ou 8 points d'accès à administrer.

« *La politique des entreprises n'est pas de maximiser le nombre d'utilisateurs par borne mais de **couvrir une zone maximale*** », soutient Serge Lhermitte. « *Le but du jeu de l'AP-105 est de densifier la couverture de façon à avoir accès au réseau de partout dans l'entreprise.* » Avec l'AP-105, Aruba vise les PME de type structure hospitalière, maries, lieux éducatifs mais aussi le secteur privé et celui de la logistique sans oublier les entreprises du CAC 40.

L'AP-105 concurrent de l'AP-125?

L'AP-105 succède à la gamme AP-120, notamment le 125 qui offre le MIMO 3x3, donc une meilleure

couverture, mais à un tarif sensiblement plus élevé : 995 euros. N'y a-t-il pas un risque que l'AP-105 phagocyte les ventes du 125? « Clairement, **on vendra moins de 125 qu'avant** mais les produits adressent deux marchés différents », justifie l'ingénieur commercial, « l'AP-125 reste la Rolls du 802.11n. Il est notamment utile dans des cas de liaisons point-à-point directionnelles grâce à ses antennes apparentes. Il reste la solution la plus performante mais la plus chère. Certains clients n'ont pas le budget mais veulent néanmoins du 802.11n. L'AP-105 répond à cette demande. »

Une demande qui devrait s'intensifier, notamment avec la ratification de la norme par l'IEEE qui rassurera les entreprises même si elle n'a techniquement rien apporté depuis la version Draft 2.0 (ce qui évite du coup à effectuer une mise à jour du micrologiciel de la borne). Selon Serge Lhermitte, environ **20 % des clients sont équipés en 802.11n**. « On s'attend à ce que ça change énormément. » Et vite. La bascule vers une majorité de réseaux en 802.11n est évalué pour début 2010, selon lui. Malgré la crise. « Il s'agit d'un secteur en pleine croissance car souvent indispensable à la rentabilité de l'entreprise qui a vite compris qu'un salarié mobile est plus productif. » D'autant que tous les ordinateurs portables sont aujourd'hui équipés en 802.11n.

Selon le dernier rapport du cabinet Dell Oro sur le deuxième trimestre 2009, Aruba occupe **21 % du marché** des réseaux sans fil derrière le numéro Un Cisco et ses 50 %. L'AP-105 permettra-t-il à Aruba de continuer de grappiller des parts de marché de son principal concurrent? Réponse dans quelques mois.

