

Collax : l'alternative des serveurs Linux pour les PME

La gestion d'un serveur, qu'il soit Windows ou Linux, est souvent ésotérique pour les petites entreprises qui ne disposent ni des ressources ni des compétences nécessaires.

Partant de ce constat, Collax, société allemande anciennement activité logicielle du constructeur Pyramid AG et distribuée en France par Hermitage Solutions, s'est spécialisée dans l'édition de logiciels systèmes dédiés pour serveurs applicatifs.

Cette approche de solutions intégrées embarquant le système d'exploitation Linux est disponibles sous la forme soit de serveurs dédiés (appliances), soit d'un logiciel intégré. De plus, elles sont configurables aux moyens de menus graphiques et ne nécessitent aucune administration en lignes de commandes. Elle se positionne donc frontalement en opposition à Microsoft SBS (*Small Business Server*).

Disposant sous un même emballage du système d'exploitation et des applications pour les utilisateurs, les serveurs Collax affranchissent les administrateurs de soucis techniques d'installation et d'administration de solutions sur base Linux. Une interface web unique suffit pour sa mise en œuvre et son pilotage.



Trois serveurs misant sur la simplicité sont disponibles – et même gratuits dans leurs versions logicielles pour groupes de 1 à 5 utilisateurs :

- **Collax Business Server** (CBS) est un serveur passerelle multifonctions qui sert de base aux autres configurations, avec une gestion simplifiée des utilisateurs et un pare-feu rudimentaire ;
- **Collax Open-Xchange Server** (CXS) combine des fonctionnalités avancées de groupware et de messagerie, sérieux concurrent à *Microsoft Exchange Server* comme à *IBM Lotus Notes* ;
- **Collax Security Gateway** (CSG) qui permet une sécurité fiable contre le spam et les diverses attaques réseau, tout en offrant les fonctionnalités d'un pare-feu.

Avec ses solutions dédiées, intégrées et simples à déployer et à gérer, Collax démontre que malgré leur complexité les serveurs d'entreprise sous Linux peuvent être accessibles mêmes aux petites entreprises. Une approche qui a séduit des investisseurs comme Wellington Partners et Atlas Venture, qui ont permis à Collax de partir à la conquête des Etats-Unis...