

# IBM IOD 2011 : IBM Netezza promet un réseau télécom robuste et monétisable

L'explosion des données pose des problèmes de gestion et de stockage, mais aussi d'engorgement réseau de télécommunication. C'est pourquoi ces infrastructures réseau ont elles aussi besoin d'être suivies, analysées et optimisées. Et justement, les opérateurs cherchent des moyens pour optimiser ces actifs et les monétiser plus intelligemment.

## **Netezza se lance dans l'accélération télécom**

Pour répondre à ces besoins, IBM propose **Netezza Network Analytics Accelerator**. Fidèle à la vision de Netezza ([racheté l'an passé](#) par IBM), cette solution est une appliance destinée aux opérateurs télécom et fournisseurs de services de communication.

Ces spécialistes de communication peuvent utiliser cette plateforme analytique pour mesurer les performances du réseau, mais aussi évaluer l'expérience des utilisateurs, ce qu'ils consomment réellement et pour quoi, s'ils sont rentables ou non, etc.

Des analyses qui permettent de déceler les points faibles des services, mais aussi d'imaginer de nouvelles offres, par exemple liées à la qualité de service. Un point qu'explorent déjà avec intérêt les opérateurs (voir [notre article](#)).

## **IBM, mieux et moins cher ?**

IBM affirme que « *la plupart des offres d'analyse des informations réseau ne sont destinées qu'à certains équipements ou systèmes réseau, n'enregistrent que quelques informations sur une courte durée, offrent des fonctions de reporting limitées et un accès très rigide aux données.* »

Voilà ce qui s'appelle "habiller quelqu'un pour l'hiver" !

Bien entendu, rien de tout cela avec Netezza, dont les fonctions analytiques peuvent voir toutes les données des clients et accélérer les traitements pour procurer des analyses à la demande.

IBM met en avant la capacité de cette plateforme à prévenir les incidents, mais aussi à mettre en place des campagnes marketing évoluées afin de monétiser les données.

« *Les appliances IBM Netezza sont des appliances avec gestion des tâches optimisées, reposant sur la technologie BladeCenter, et qui analysent des pétaoctets de données plus vite et à moindre prix que les solutions concurrentes,* » assure-t-on chez IBM.

Avec cette offre, IBM se positionne fortement sur le marché des éditeurs spécialisés en solutions pour opérateurs et fournisseurs de services de communication comme Amdocs (voir [notre article](#)), Comverse, Convergys, CSG Systems, etc.

Certes, le savoir-faire technologique très spécifique et reconnu de ces acteurs leur confère encore une longueur d'avance. Mais pour combien de temps ?