

# Jean-Claude Tagger (KEMP) : « Nous voulons démocratiser le load balancing »

L'entreprise KEMP Technologies a été créée 2000 par des anciens de F5, aujourd'hui son principal concurrent. Le parti pris de ses dirigeants, dès son origine, a été de proposer des solutions de *load balancing* plus abordables, en prix comme en utilisation, à destination des PME. Afin d'accompagner son développement à l'international, la société a levé 16 millions de dollars. Elle a par ailleurs créé un centre européen en Irlande afin d'assurer un service 24/7 localisé.

**Silicon.fr : Que représente le 'load balancing' aujourd'hui et qu'apportez-vous au marché ?**

**Jean-Claude Tagger :** Au fil des années le besoin s'est manifesté pratiquement partout. Toute entreprise qui a plusieurs serveurs peut avoir un besoin. Notre différenciant, c'est de démocratiser le *load balancing* sans rien céder sur la performance face à nos concurrents.

**Silicon.fr : C'est également votre engagement dans le monde Microsoft..**

En effet, nous avons un fort lien avec Microsoft. Nous proposons une *appliance* pour Exchange et nous avons obtenu la certification pour Lync début février, qui nous permet d'entrer dans les communications unifiées. La demande vient naturellement des utilisateurs de Microsoft qui ont plus d'un serveur. Ils peuvent débiter avec une *appliance* personnalisée pour Microsoft, très simple d'utilisation, qui s'intègre bien dans l'applicatif (NDLR : ou plutôt généralement deux appliances afin de répartir les charges entre deux serveurs).

**Silicon.fr : Comment se compose votre offre ?**

Nous proposons deux offres : une *appliance* matérielle, qui se décline en plusieurs modèles avec une progression dans la capacité et la performance, pour traiter plus de SSL, etc., et qui commence à moins de 2000 euros ; et une *appliance* virtuelle sur VMware ou Hyper-V. Nous avons également une offre pour les hébergeurs ou les vendeurs de *cloud* à la demande, sous la forme d'une licence mensuelle en fonction du nombre de clients hébergés.

**Silicon.fr : Voilà une offre plutôt originale !**

Elle est vraiment récente, et nous n'avons pas encore de clients sur cette dernière en France. Si nous sommes en ligne avec le *cloud*, nous nous interrogeons, le marché est-il là ?

**Silicon.fr : Comment traitez-vous les demandes de vos clients ? Quel ROI (retour sur investissement) peuvent-ils attendre de vos produits ?**

Tout d'abord, nous ne faisons que de la vente indirecte, nos partenaires sont dans l'IT et les télécoms, et notre réseau est en construction.



Il y a deux scénarios :

– L'entreprise ne peut faire autrement pour augmenter son efficacité, par exemple lors de l'installation de Microsoft Exchange 2011. Elle doit faire face à la nécessité d'installer un *load balancer*. Le ROI n'est plus sur notre produit, mais sur le projet général, dont il est une brique indispensable.

– Le second scénario, c'est la sécurité, avec le PRA (plan de reprise d'activité). Notre intervention se place à plusieurs niveaux : le *load balancer* sur site, la coordination entre *load balancers* sur plusieurs sites, voire en dehors dans le cas d'une délocalisation géographique. Le ROI ici n'est pas simple à mesurer. Le *load balancing* est là pour améliorer la performance ou le PRA, ce qui est assez simple lorsqu'il s'agit d'aiguiller vers le bon centre, le bon *backup*, etc.

***Silicon.fr : Le prix est-il également un critère différenciant ?***

Notre prix d'entrée premier niveau est très petit dans le cadre d'un projet informatique. Même si le *load balancer* est utilisé par paire (pour la redondance), le prix ne fait pas la différence sur un projet global. En revanche, le ROI est très rapide.