

Meru Networks : à la conquête des 'gros' réseaux Wi-Fi européens

Créée en 2002, la société californienne Meru Networks s'est forgée une forte réputation dans les solutions centralisées Wi-Fi d'entreprise (service sans fil étendu à toute l'entreprise ? 'All-Wireless Enterprise'), jusqu'à devenir le numéro un sur le marché américain, avant de partir à la conquête de l'Europe, dont la France.

Point de départ de l'aventure, le développement de produits pour gérer la voix sur Wi-Fi. « *Quant on sait gérer la voix, on sait gérer les autres applications* », nous a affirmé Jean-Paul Lopez-Roquigny, directeur technique France et Afrique du Nord.

« *Nous proposons des solutions de quatrième génération centralisées sur des applications intelligentes, sur les points d'accès, ainsi que la coordination des contrôleurs que nous rendons autonomes sur de nombreuses fonctionnalités.* »



Cette compétence technologique, consolidée par la création d'un centre de R & D à Bangalore (Inde) qui a porté le nombre des employés de Meru à environ 250, a permis par exemple à l'entreprise de se développer dans le secteur de l'éducation, qui demande une forte connectivité, ou dans la santé, consommatrice de très forte mobilité pour des applications diverses, donc de répondre à ses besoins spécifiques sur des terminaux standards.

Sa cible reste cependant l'entreprise, dans son sens large, « *pour répondre à leurs besoins de mobilité, associant densité et qualité de service. Nos projets sont plutôt grands comptes, et nous travaillons avec des acteurs alternatifs pour proposer des offres packagées pour les PME.* »

Quelles sont les orientations de Meru Networks en matière de R&D ?

« *Elles sont évidemment centralisées sur le développement de Wi-Fi, la radio et la sécurité. Il y a énormément de composants intégrés, ainsi que l'attente du 802/11n. C'est pourquoi nous investissons dans des architectures et non dans des produits. Pour supporter de nouvelles applications, il faut développer le support central.* »

« *La décentralisation des architectures est poussée par la voix, mais elle ne concerne pas la centralisation des applications et des données sur le WLAN. Avec cette approche, nous sommes en avance sur le marché.* »

A propos du WiMax, Jean-Paul Lopez-Roquigny exprime certaines distances:

« *Le WiMax est plutôt une solution complémentaire que nous suivons avec des partenaires intégrateurs. Le WiMax est 'outdoor', le Wi-Fi est 'indoor'. Comme nous sommes fournisseur d'infrastructures ouvertes, nous préférons travailler avec les fournisseurs d'autres solutions pour favoriser l'interopérabilité et assurer le support des applications.* »

Meru dispose d'un programme pour valider les solutions logicielles. Il assure les tests

d'interopérabilité et les ajustements nécessaires. Et il s'appuie sur un réseau de partenaires, intégrateurs et opérateurs, pour diffuser ses solutions d'intégration d'infrastructures.

Sécurisation périmétrique et géo-localisation, la dernière solution de Meru Networks Le fabricant vient de lancer *E(z)RF High-Fidelity Location Manager*, une application qui vient compléter son offre pour la gestion et l'analyse des réseaux. S'appuyant sur la particularité de Meru à déployer toutes ses bornes sur un même canal, ce qui revient à disposer de trois fois plus de bornes que sur un réseau traditionnel qui requiert des déploiements sur trois réseaux différents, cette nouvelle application offre trois applications en une : La **géolocalisation**, avec la capacité de détecter la position d'un produit ou d'une personne qui embarque un tag de la dimension d'un lecteur MP3 sur une distance de moins de 4m d'une borne. La définition d'une **zone de protection périmétrique** qui permet de réserver des exclusivités d'accès à des zones précisément définies. L'usage d'**alertes**? alarmes, e-mails, SMS, etc. ? pour générer des avertissements si un 'tag' entre ou sort d'une zone. *« Cette solution est une réponse apportée à la demande des grands opérateurs, et surtout des opérateurs alternatif plus réactifs, pour offrir de nouveaux services aux PME », nous a confié Jean-Paul Lopez-Roquigny, directeur technique France de Meru Networks. « C'est également une solution économique, car le coût du GSM tend à exploser, surtout sur la voix. »* La solution Location Manager de Meru Networks est disponible au prix de 10.425 euros.