

# Optimisation du trafic mobile : Cisco acquiert Intucell

L'expression « *data crunch* » qualifie d'une part la multiplication des terminaux mobiles communicants et d'autre part les goulots d'étranglement des grilles d'implantation physiques des réseaux cellulaires, qui entraînent des ralentissements de services sur les réseaux des opérateurs. Ces derniers n'ont généralement pas d'autre solution que d'effectuer des optimisations manuelles... évidemment peu efficaces, et surtout inadaptées à l'augmentation des volumes et de la complexité du trafic sur les réseaux.

La technologie SON **d'Intucell** apporte une solution. Destinée à planifier, configurer, piloter, optimiser et réparer automatiquement et en temps réel les réseaux cellulaires des opérateurs télécoms, elle se décline sous la forme d'un logiciel – SON – qui réunit les données d'état du réseau et les traite en temps réel dans un environnement Big Data. L'optimisation passe par la possibilité laissée aux pylônes relais de communiquer entre eux. Le réseau s'adapte à la demande. Ainsi, en temps réel et de manière intelligente, un utilisateur peut être orienté vers un autre pylône afin de bénéficier d'une meilleure réception.

## 465 millions de dollars

**Cisco** a repéré le potentiel de cette start-up israélienne basée à Ra'anana et vient donc d'annoncer son acquisition prochaine, pour 475 millions de dollars en cash. Après approbation des régulateurs, Intucell devrait rejoindre la division Service Provider Mobility Group de Cisco, dirigée par Shailesh Shukla, le patron des logiciels et applications.

Le géant des réseaux veut commercialiser le logiciel SON auprès des opérateurs. La solution fournit une couche logicielle intelligente pour l'optimisation des réseaux critiques et de la qualité de service. Elle devrait également se décliner sous la forme d'une plateforme SON multi-applications, multi-opérateurs et multi-technologies, afin d'optimiser les investissements et coûts opérationnels des opérateurs. Ceux qui déploient la 4G devraient en particulier y être sensibles.

Pas question en revanche pour Cisco de commercialiser des stations de base des réseaux télécoms, le marché est l'objet d'une âpre compétition des équipementiers qui doivent affronter les prix et les marges réduites de leurs concurrents chinois !

## Une histoire de VC

Les investisseurs de Bessemer Venture Partners ont eu le nez creux en investissant, voici deux ans, 6 millions de dollars en Series A (premier tour de table) dans Intucell. La moitié du cash déposé sur la table par Cisco lui revient ! Moins frileux que leurs homologues français, les VC américains prennent des risques... qui paient parfois et leur permettent de mener à bien leur riche business. Un exemple à suivre.

---

**Voir aussi**

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)