

Parallels Summit 2012 : le retour d'expérience de l'hébergeur Netissime

En direct d'Orlando, Floride. **Dave Elbaze** est le patron de ELB, la société qui chapeaute Netissime, acteur français de l'hébergement qui propose noms de domaine, hébergement, *mails*, serveurs dédiés, *cloud*, et *datacenter*. Son offre se répartit en deux gammes : hébergement de masse et services à valeur ajoutée et haute disponibilité. Une double approche qui en fait un témoin de premier plan dans l'usage des produits Parallels.

Silicon.fr : *Vous êtes un utilisateur de longue date des produits Parallels, que vous apportent-ils ?*

Nous utilisons Virtuozzo et Plesk de Parallels depuis plus de huit ans. Plesk apporte le meilleur *control panel*, plus simple et maîtrisé, avec le *plug and play*, et des gains de temps et d'argent. Cette solution nous permet d'automatiser les services, sans passer par la ligne de code dans le serveur, tout en restant conviviale et accessible. Concernant Virtuozzo, notre usage de la solution est historique, elle a été la toute première à proposer la virtualisation. Elle était assez sexy sur le papier, mais nous avons essuyé les plâtres à son origine, c'est pourquoi nos équipes sont aujourd'hui moins réceptives, mais nous continuons de la proposer à nos clients. Nous allons également mettre en action les APS, en intégrant la place de marché afin de piocher dans les applications proposées.

Silicon.fr : *À ce propos, comment réagissez-vous lorsque vous voyez un Google figurer parmi les partenaires de Parallels ?*

Google et Facebook focalisent de nombreuses craintes chez les hébergeurs. Ce sont des concurrents très sérieux sur certains services. Quel hébergeur aujourd'hui va se battre contre Google ? Le moteur tient la route au niveau technologique. À l'inverse, nous pouvons faire la différence sur le service. Avez-vous essayé d'appeler Google ? De plus, il affiche beaucoup de problèmes de *hacking*. En fait, plutôt que concurrent nous préférons le voir comme un propulseur de business à intégrer dans nos outils, comme la création de sites automatique, avec des liens Facebook, LinkedIn, Google, etc.

Silicon.fr : *D'autres solutions sont proposées par l'écosystème de Parallels. Nous avons noté en particulier la multiplication des solutions de backup (sauvegarde) et une offre originale de PBX...*

Nous constatons un ralentissement de l'hébergement, avec moins de clients et de noms de domaines, c'est pourquoi nous recherchons des relais de croissance, comme le *backup* et le PBX. À la différence du marché américain, le *backup* ne se vend pas en France sur le modèle hébergeur, mais plutôt en vente directe. Idem pour les solutions *e-commerce*, pour lesquelles les solutions *open source* se vendent très bien, mais pas les solutions propriétaires. Ce n'est pas une question de prix, mais de communautés.

Concernant l'annonce du PBX, nous avons la volonté d'aller sur la téléphonie IP. Sur un PBX, *email* et téléphonie sont confondus, c'est assez commun. Un hébergeur avec un *datacenter* a toute l'infrastructure nécessaire pour en faciliter le déploiement. Le PBX apporte plus de services, et

gratuits, que les grands opérateurs, comme le transfert d'appel, le répondeur, le numéro unique, la réception de messages vocaux par mail, le lien avec le web, le suivi des appels, etc. Le seul frein c'est le manque d'éducation des clients.

Silicon.fr : *Parallels met l'accent sur les PME. Cela rejoint-il votre vision ?*

Le discours PME est vrai et logique, il s'applique dans tous les pays. Une grosse partie des PME et TPE ne sont pas équipées, elles représentent pour nous un gros potentiel.

À propos de Netissime

Avec plus 5000 serveurs, un *datacenter* de 2000 m² à Lyon, plus 100 000 noms de domaine et plus de 60 000 clients français, Netissime est le cinquième hébergeur français. La société a également des activités en Espagne, aux États-Unis, en Tunisie (avec une équipe de développement qui prépare une solution ERP en mode SaaS), et à venir en Angleterre et en Italie.