

# La Video as a Service au coeur du développement d'Interoute

Créé en 2002, l'opérateur **Interoute** a construit son backbone à coups d'acquisitions au fil des ans : réseau Ebone de KPNQwest, Virtue Broadcasting (services de la division média), CECOM, VIA NET.WORKS (hébergement), PSINet... Aujourd'hui, Interoute exploite un réseau de 65.000 km de fibres optiques en Europe (29 pays connectés) et emploie 1200 personnes, dont 400 à Prague au centre des opérations où 15 langues sont supportées, ce qui lui offre une base de ressources confortable pour un rayonnement international.

Bien que l'opérateur dispose d'accès aux États-Unis (New York, Washington), Hong Kong et Dubaï sur câbles transatlantiques (plate-forme TGN), « on opère et supervise de la fibre terrestre avant tout », précise **Olivier Bonniec-Fischer** qui a rejoint la société au printemps dernier en tant que Video Sales Specialist pour la France et la Suisse. « Tous les grands opérateurs en Europe sont clients d'Interoute. »

Fort d'un réseau solide et des centres de données (8 datacenters en propre, 32 en colocation et quelque 140 via des partenaires), c'est tout naturellement qu'Interoute a développé ses offres de services aux entreprises depuis le milieu des années 2000 (avec, dernière en date, un [partenariat avec Unisys](#)).



De la salle de téléprésence au client mobile, Interoute couvre l'ensemble des besoins de visioconférence.

Services qui se sont accélérés à travers les offres de cloud computing (connectivité unifiée, IT unifiée, gestion d'hébergement...). Et, plus récemment, autour de la vidéoconférence avec l'acquisition en 2011 de VCG (Visual Communications Group). Fondée par deux anciens de Tandberg (racheté par Cisco), VCG a construit son offre de visioconférence dans l'idée d'en simplifier les usages.

Une stratégie qui a hissé VCG parmi les premiers fournisseurs du marché nordique. Pour Interoute, outre l'acquisition de la base clients, l'intégration des technologies de VCG lui permet de compléter, par l'image, les offres de gestion des solutions de communication unifiée précédemment proposées.

# Une offre interopérable

Olivier Bonniec-Fischer reconnaît que *« l'intégration a été complexe pour assurer la convergence »* mais l'offre est désormais parfaitement opérationnelle depuis début 2012.

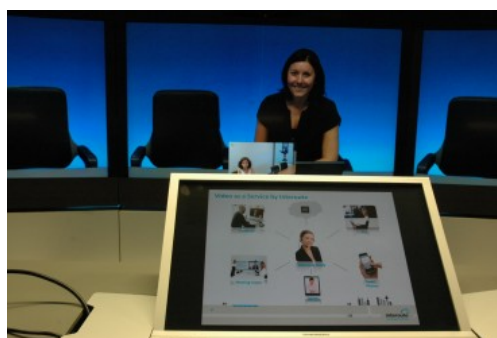
La solution Video as a Service (VaaS) s'appuie sur le cloud pour délivrer l'utilisateur de toutes les contraintes de gestion réseau, de mise à jour logiciel, de maintenance, de gestion des réunions, etc. *« Cela évite aux DSI de s'arracher les cheveux, résume note interlocuteur. Nous sommes technologiquement agnostiques. »*

La VaaS d'Interoute se distingue effectivement par son interopérabilité avec toutes les solutions matérielles du marché, Cisco/Tandberg, ou Polycom. *« Nous avons mis en place les gateways nécessaires et logiciels de translation des protocoles propriétaires », explique le responsable. Cela permet d'assurer la communication entre deux (point à point), ou plusieurs, (multipoints) utilisateurs exploitants des systèmes différents. « Une simple adresse publique IP ou SIP, voire un numéro de téléphone, depuis le cloud d'Interoute suffit », affirme l'expert vidéo.*

L'offre est donc compatible avec tous les systèmes de communication unifiée du marché, notamment SIP Trunk, Lync de Microsoft et Cisco. *« WebEx devrait s'interconnecter à Interoute à la fin du mois », nous confie le responsable.*

De plus, la solution de visioconférence est disponible en cloud public, privé ou hybride. Le cloud privé en matière de communication vidéo s'entend dans le cadre où l'entreprise, précédemment équipée, dispose encore de ses propres équipements et solutions de sécurité en interne, notamment son propre réseau VLAN et des liens dédiés.

Néanmoins, dans un souci de volonté d'optimisation des usages et de gestion, cette offre est amenée à disparaître à l'avenir au-delà des quelques clients qui souhaitent conserver leur propre infrastructure.



L'offre Téléprésence d'Interoute permet d'utiliser un fond bleu pour incruster images et PowerPoint en arrière plan (photo CL).

# Une offre de visioconférence complète

Autre point différenciant, l'offre s'étend en packs de 5 services qui vont de la simple mise en relation vidéo à une solution d'analyse des usages. « Une offre unique sur le marché depuis un an », précise **Michael Ehelund**, ancien de VCG et responsable visioconférence en Suède joint par téléprésence depuis la salle de téléprésence d'Aubervilliers (siège parisien).

Interoute/VCG a même poussé l'idée de service jusqu'à une offre de coaching comportemental pour exploiter pleinement la qualité de rendu des salles de téléprésence comme nous l'a démontré la responsable marketing **Emma Larson** (notre photo ci-contre), en direct depuis la Suède également.

À noter que le service de conciergerie permet la prise de notes et l'enregistrement en plus du lancement et suivi de la réunion vidéo. Une offre complète, donc.

Enfin, les solutions de visioconférence sont proposées tant sur les onéreuses salles de téléprésence et salles de réunion, que les solutions de bureau, et PC. Sans oublier la mobilité sur notebook, tablettes et smartphones.

Soulignons notamment que les salles de téléprésence peuvent être livrées, de A à Z, avec un fond bleu d'incrustation qui sera exploité pour améliorer les présentations PowerPoint affichées en arrière plan des participants.

## 1000 clients VaaS

Interoute compte 1000 sociétés clientes de son offre vidéo, essentiellement héritées du rachat de VCG. Dont 350 en France. Soit un total de 10.000 à 12.000 systèmes actifs en cours.

« Notre ambition est de développer les marchés français, suisse et espagnol », précise **Régis Castagné**, directeur général d'Interoute France et Suisse depuis juillet, qui ajoute que la solution VaaS est délivrable sur 120 pays dans le monde. Au-delà de la zone Europe, donc, qui reste néanmoins la priorité de développement pour l'heure. Notamment l'Europe « émergente », comme la Bulgarie, nous précise le dirigeant.

En 2011, Interoute a déclaré un chiffre d'affaires de 366 millions (en hausse annuelle de 24 %), dont 55 % issus de l'activité Entreprise (contre 8 % en 2004). Sur la France, où Interoute s'est installé à Aubervilliers autour d'un datacenter de 1500 m<sup>2</sup>, Régis Castagné annonce un chiffre prévisionnel de 38 millions pour 2012.

« Le client cherche le coût et le service. Notre maîtrise du réseau permet de bien nous positionner en termes de prix et d'assurer le meilleur SLA. » Des arguments séduisants, quitte à entrer en concurrence frontale avec ses propres clients opérateurs. Interoute est visiblement prêt à en découdre.

---

**Voir aussi**

[Quiz Silicon.fr – Le vocabulaire des télécoms](#)