

Société Iguanetel

Année de création : 2000

Solution choisie : Housing 1/1 de baie 10A 100mbps

Présentation : Architecte intégrateur et opérateur de service voix données.

Iguanetel, des solutions télécoms à la carte

Iguanetel est née fin 2000 comme laboratoire d'expérimentation dans l'industrie des télécoms. Rapidement, la structure a déployé des services et s'est transformée en entreprise à part entière, entièrement dédiée à ses clients.

Iguanetel sert une communauté de marques blanches, revendeurs, distributeurs, commerciaux télécoms indépendants. En tant que telle, la société est donc totalement transparente pour les clients.

Les solutions, pre-packagées, sont principalement destinés aux besoins des moyennes entreprises et des grands comptes. Elles comptent des offres de type voix indirecte et vente en gros de l'abonnement FT, voix directe incluant le raccordement à la boucle locale et la portabilité des numéros du clients (improprement appelé « dégroupage total ») ; des offres d'accès Internet sur xDSL/Fibre Optique, VPN ou raccordements Lan to Lan Ethernet de Niv 2 ; solutions d'hébergement de sites web à haute disponibilité, d'applicatifs métiers et de Groupeware, gestion de Serveurs de Mails, SIP Tunking, facturation telecom pour compte de tiers. Ces services sont fournis à partir de briques techniques en provenance des opérateurs d'infrastructures comme Verizon, Completel, Sanef etc...

Iguanetel conçoit ses solutions dans une logique d'indépendance totale vis-à-vis de ses fournisseurs. Un positionnement qui lui donne le contrôle sur l'ensemble de la chaîne de production : elle supervise tous ses services jusqu'au plus petit Modem ADSL du client et au delà dans son LAN si nécessaire.

La problématique

Les entreprises disposant de leur propre service informatique rencontrent souvent le même problème : un personnel débordé au quotidien par des questions de fonctionnement sur le réseau pour les services internes, et un manque de temps voire de compétences pour étudier les solutions télécom pour la partie externe. C'est là qu'Iguanetel intervient, en orientant les entreprises vers des architectures télécom viables et économiquement rationnelles.

Le défi technique majeur d'Iguanetel était de trouver des partenaires télécom ayant suffisamment de compétences et de flexibilité intellectuelle pour s'adapter et proposer des solutions sortant des sentiers battus alors que la plupart des acteurs du marché se contentent seulement d'offres standards. C'est là qu'OVH prend toute son importance.

OVH : 30% de coût en moins

Pour fournir toutes ses solutions, Iguanetel devait rassembler dans un seul datacenter les services de trois opérateurs dispersés en région parisienne, mais qui ne permettent pas la fourniture de services tiers au sein de leurs infrastructures.

Iguanetel devait donc avoir le contrôle sur ses services et équipements, tout en réunissant tous les opérateurs dans une logique de coûts optimisée. Une exigence que la société a pu satisfaire avec OVH chez Global Switch à travers l'accès aux MMR des principaux acteurs du marché. L'hébergement, dans une baie complète, a permis de réduire de 30% les coûts liés à la multiplicité des hébergements et les frais de raccordement de ces différents sites.

« OVH apporte une triple valeur ajoutée à la société, déclare Sébastien Lesimple, dirigeant d'Iguanetel. La liberté d'abord,

“ OVH APORTE UNE TRIPLE VALEUR AJOUTÉE À LA SOCIÉTÉ. LA LIBERTÉ D'ABORD, EN PERMETTANT L'ACCÈS DE SA SALLE À TOUS NOS PARTENAIRES OPÉRATEURS, L'ÉCOUTE ENSUITE, EN RÉPONDANT À NOS BESOINS ACTUELS ET FUTURS, AUSSI BIEN EN CAPACITÉ QU'EN ÉNERGIE ET EN TRANSIT IP. LA FLEXIBILITÉ DES ACCÈS EST AUSSI UN GRAND ATOUT AINSI QUE LA FACILITÉ DE RACCORDEMENT DES CLIENTS PRÉSENTS DANS LES AUTRES DATACENTERS DE LA RÉGION PARISIENNE **”**



Sébastien Lesimple
Dirigeant d'Iguanetel

en permettant l'accès de sa salle à tous nos partenaires opérateurs, l'écoute ensuite, en répondant à nos besoins actuels et futurs, aussi bien en capacité qu'en énergie et en transit IP ou en espace. La flexibilité des accès est aussi un grand atout (multiples roades FO tirées depuis les MMR des opérateurs chez Global Switch) ainsi que la facilité de raccordement des clients présents dans les autres datacenters de la région parisienne ».

Les perspectives

Iguanetel a déployé ces trois dernières des services et outils pour répondre aux attentes les plus variées de ses clients.

L'objectif actuel : développer le parc client en propre. Mais tout en préservant l'accès aux produits et services Telecoms aux revendeurs et aux marques blanches. Car les grands acteurs leur ferment progressivement leurs portes en rendant l'accès aux nouveaux entrants quasiment impossible.