

Société Nexway

Année de création : 2002

Solution choisie : Housing, 1/1 de baie 20A 100Mbps + 1/4 de baie 6A 100Mbps

Présentation : Téléchargement légal de logiciels utilitaires, notamment de sécurité et d'antivirus.

Nexway : Le leader du téléchargement de logiciels recherche prix et fiabilité

Créé sous le nom «telechargement.fr», la société commercialise les logiciels à travers son propre site vitrine (www.toomai.fr) qui décline l'ensemble de son catalogue, mais surtout à travers les sites de ses partenaires. Elle a changé de dénomination pour une meilleure fluidité du nom dans toute l'Europe. La société compte de très gros clients comme Kaspersky, spécialiste du logiciel de sécurité, mais aussi la Fnac, Rueducommerce, Dell, Pixmania, Alapage ou encore 3suisses ou Symantec, parmi bien d'autres. La société est également présente sur les sites de vente des principaux éditeurs de jeux. Nexway compte 120 salariés répartis entre son entité de Nîmes, le siège de Nanterre et ses filiales (Espagne, Italie, Benelux, Grande-Bretagne et Suisse par croissance externe). Longtemps pionnier sur ce créneau, Nexway commence à voir émerger quelques concurrents. Mais elle s'en différencie par une présence unique en Europe, et par un savoir technique de pointe : au-delà de la création de sites pour les partenaires, Nexway a également développé un système d'affiliation et de revendeurs pour les partenaires.

Pas question quand on sert des clients de ce niveau de se permettre la moindre rupture de service. Leur niveau d'exigence en SAV est particulièrement élevé. « On s'engage auprès d'eux à un taux de disponibilité maximal. Il faut être certain que nous puissions le leur assurer, grâce en amont à un système fiable dans notre baie, et garanti par une redondance suffisante. C'est notre challenge principal », indique le PDG Jean-François Mammet.

Le Housing, une évidence

Nexway a toujours développé des solutions très spécifiques, avec ses propres serveurs. Pas question dans ces conditions de louer des serveurs dédiés, sans la souplesse nécessaire. Dès le départ, la société avait une architecture en cluster, les différents serveurs communiquant entre eux. Seul l'hébergement permettait ce réseau privé, assurant à tous les sites d'utiliser la même base de code et le même moteur.

« Ce schéma implique un accès physique aux machines pour mettre le système en place », commente Jean-François Mammet. L'infrastructure dite en multi-tiers compte huit serveurs frontaux, qui répondent en direct aux demandes du web, et les autres en second rang offrant les bases de données. Nexway a débuté en housing avec un prestataire autre qu'OVH. Une solution facilitée au départ par l'utilisation des mêmes locaux en salle blanche. Mais le manque de fiabilité en connexion, la qualité insuffisante de l'alimentation électrique qui entraînait des coupures régulières ont

conduit l'entreprise à chercher une autre solution, auprès d'OVH, jugé en outre « infiniment moins cher ».

Nexway a cependant gardé quelques très rares serveurs dédiés. Explication : ils servent presque uniquement à l'hébergement de versions de démonstration (shareware) de logiciels. Deux serveurs sont en 300 Mb et deux autres en 200 mb, soit un Gb de bande passante au total.

Perspectives

L'outil technique de Nexway est aujourd'hui performant : le site fonctionne, répond vite et les clients téléchargent vite. La valeur ajoutée va se faire de plus en plus en back office. Tout particulièrement dans le domaine commercial : l'objectif central de Nexway est de susciter toujours plus de chiffre d'affaires sur les sites. Une ambition portée par le pôle marketing et communication de Nexway, qui déploie des campagnes de publicité.

“ C'EST SOUVENT TRÈS LONG D'OBTENIR UNE BAIE. CHEZ OVH, ON L'A OBTENU DIX JOURS APRÈS NOTRE DEMANDE. ET POUR LES SERVEURS, NOUS AVONS EU UN BESOIN IMPORTANT ET URGENT, ON A COMMANDÉ DES SERVEURS DÉDIÉS À OVH, ON ÉTAIT PRÊTS TROIS HEURES PLUS TARD, C'EST TOTALEMENT IRREMPLAÇABLE. ”



Jean-François Mammet
PDG de Nexway

Le plus OVH

Pourquoi OVH ? Jean-François Mammet met en avant la réputation de fiabilité d'OVH, mais aussi son positionnement tarifaire. Un point clé dans le business model de Nexway, qui ne se rémunère pas sur le développement des sites, mais uniquement sur les ventes générées. « Nos flux financiers sont donc tendus, et nous sommes très regardants sur les meilleurs prix. De ce point de vue, c'est clair, il y a OVH et il y a les autres qui sont loin, très loin derrière ». Un avantage qui se retrouve aussi dans les capacités de monter en charge facilement : les tarifs permettent facilement de réserver plus de baies quand c'est nécessaire. Avec une réactivité très forte. « C'est souvent très long d'obtenir une baie. Chez OVH, on l'a obtenu dix jours après notre demande. Et pour les serveurs, nous avons eu un besoin important et urgent, on a commandé des serveurs dédiés à OVH, on était prêts trois heures plus tard, c'est totalement irremplaçable », se félicite le PDG.