



## Hub télécom accompagne ses clients au-delà des zones aéroportuaires

HUB TÉLÉCOM RÉGION ET INFFLUX :  
UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE  
AU PROFIT DES PME **P. 6**

VIRTUALISATION ET CLOUD COMPUTING **P. 8**

HUB TÉLÉCOM CONSTRUIT LE SOCLE  
DE VOS ÉCHANGES NUMÉRIQUES **P. 12**



Jean Verdier

Président Directeur Général

## Hub télécom : déjà 10 ans et plus déterminée que jamais

**H**ub télécom est une société dynamique, innovante, ouverte aux challenges, qui n'a cessé d'évoluer depuis sa création en 2001. Notre histoire a été jalonnée d'étapes importantes : nos premiers succès en dehors du périmètre aéroportuaire avec le contrat du Parc des Expositions de la Porte de Versailles, nos partenariats commerciaux avec Bolloré Télécom et Cires télécom au Maroc. Enfin nos développements successifs avec les acquisitions de BGI Technologie, devenue Hub télécom région, et de Masternaut ainsi que la prise de participation dans la société Pole Star, spécialiste de la localisation indoor. Hub télécom est une société qui vit et qui sait saisir les opportunités pour se développer.

Parce que les choses évoluent, souvent pour le meilleur, parce que les décisions d'hier ne sont plus toujours en adéquation avec les aspirations de demain, nous avons cédé en avril dernier le groupe Masternaut au fonds d'investissement américain Francisco Partners. Cette volonté de changement donne les moyens à Hub télécom de se recentrer sur ses deux cœurs de métiers : les télécoms et la traçabilité & mobilité.

Opérateur de services de connectivité historique sur les aéroports parisiens, nous accélérons aujourd'hui le déploiement de nos offres à proximité des zones aéroportuaires et bien au-delà à l'échelle nationale avec notre offre de téléphonie IP. Intégrateur en traçabilité et mobilité professionnelle, nous ne cessons de développer notre savoir-faire et notre expertise pour apporter une vraie valeur ajoutée à nos services.

En 2011, Hub télécom réaffirme donc ses ambitions de croissance en s'appuyant sur une offre globale de solutions et de services. Nos priorités restent les mêmes : vous offrir une qualité de services irréprochable et vous proposer des solutions innovantes et sur-mesure.

Ces axes confortent notre positionnement unique sur le marché et nous donnent un nouvel élan pour être au plus près de vos enjeux quotidiens et plus que jamais à la hauteur de vos exigences. Grâce à l'engagement de nos équipes, à un projet d'entreprise fort et à notre détermination à aller de l'avant, Hub télécom voit l'avenir sereinement. Merci de la confiance que vous nous témoignez chaque jour.

## sommaire

### // A LA UNE

04 Hub télécom accompagne ses clients au delà des zones aéroportuaires

### // ACTU BUSINESS

06 Hub télécom région et Infflux : un partenariat stratégique au profit des PME

### // FOCUS TECHNO

8 Virtualisation et Cloud Computing : deux technologies de rupture qui réinventent la façon de penser l'informatique et les télécoms

### // SOLUTIONS PLATES-FORMES

12 Hub télécom construit le socle de vos échanges numériques

13 Dépannage sur site : Hub télécom fait gagner du temps à ses clients

13 Tramway 7 : Hub télécom déplace ses réseaux souterrains sur la plate-forme d'Orly

### // SOLUTIONS HORS PLATES-FORMES

14 Extranet : Hub télécom étoffe ses solutions de maintenance

15 Hub télécom et Mitel : un partenariat gagnant pour l'ensemble de l'écosystème

### // TÉMOIGNAGES

16 Be relax s'internationalise aux côtés de Hub télécom

17 Avec Hub IP Connect, UP NETWORKS propose une solution novatrice à ses clients

18 Hub télécom région permet à l'ONF d'optimiser ses relevés de données

### // ZOOM SUR

19 Des collaborateurs Hub télécom au sommet du Mont Blanc

19 Agenda



04



06



8



16



18



19

### Hub mag est édité par Hub télécom

Roissy-pole Le Dôme - BP 11937 - 95732 Roissy Charles de Gaulle CEDEX  
Tél. : 01 70 03 85 00

Directeur de la publication : Jean Verdier

Responsable de la rédaction : Soukeyna Gueye

Gestion éditoriale : Florence Puybareau

Olivier Delloye - François Dosda - Olivia Guiomar - Ksénia Kouzmina -  
Gwenaëlle Leprince - Thierry Teissier

Conception & réalisation graphique : Atelier Face au vent

Fabrication : Impro, 98 rue Alexis Pesnon, 93100 Montreuil, certifié Imprim'Vert.

Pour recevoir Hub mag en version électronique, envoyer votre demande à l'adresse : [comexterne@hubtelecom.com](mailto:comexterne@hubtelecom.com)

# Hub télécom accompagne ses clients au-delà des zones aéroportuaires

IL Y A QUELQUES SEMAINES, HUB TÉLÉCOM A OUVERT SON CATALOGUE D'OFFRES AUX ZONES SITUÉES À PROXIMITÉ DES AÉROPORTS DE PARIS-CHARLES DE GAULLE ET D'ORLY. NICOLAS LEHOVETZKI, DIRECTEUR DE LA BUSINESS UNIT TÉLÉCOMMUNICATIONS REVIENT SUR LES ENJEUX DE CE CHOIX QUI PERMET À HUB TÉLÉCOM D'AFFIRMER SON POSITIONNEMENT DE GRAND OPÉRATEUR TÉLÉCOM FRANCILIEN.

Nicolas Lehovetzki  
Directeur de la Business  
Unit télécommunications

## ➔ Quelle est la raison de cette décision ?

Ce choix a été fait avant tout pour le bénéfice de nos clients. Beaucoup d'entreprises avec lesquelles nous travaillons sur les plates-formes aéroportuaires sont aussi implantées en dehors de ces zones ou bien déménagent en périphérie pour s'agrandir ou réduire leurs coûts. Or elles souhaitent continuer à travailler avec nous. Il était donc logique que nous étendions nos services pour répondre à leurs besoins. Le monde aéroportuaire ne s'arrête pas aux aéroports !

## ➔ Mais Hub télécom avait déjà quelques implantations dans ces zones. Qu'est ce qui change ?

En effet, nous avons déjà répondu aux demandes de certains clients pour les

équiper hors plate-forme. Mais il s'agissait de déploiements au cas par cas et la démarche n'était pas structurée. Dans certains cas, nous n'avons pas souhaité accompagner des entreprises lors de leur déménagement car l'offre n'était pas adéquate. Aujourd'hui, c'est différent : nous avons une équipe commerciale dédiée et les clients ont à leur disposition notre catalogue de services.

## ➔ Qu'est ce que cela signifie dans la stratégie de Hub télécom ?

Pour Hub télécom, il ne s'agit pas seulement d'une opportunité commerciale. En apportant du très haut débit et des services dans des zones qui en sont actuellement dépourvues, nous voulons montrer aux clients, mais aussi aux collectivités locales, que nous avons

un rôle à jouer dans le cadre de l'aménagement du territoire. Hub télécom souhaite affirmer son positionnement de grand opérateur télécom francilien. Cet engagement est d'ailleurs en parfaite cohérence avec la démarche de notre maison-mère Aéroports de Paris qui se voit aujourd'hui comme un aménageur régional.

## ➔ Quel type d'offres allez-vous proposer ?

Nous allons fournir les mêmes produits avec les mêmes services de proximité et surtout la même qualité que ce que nous proposons déjà dans les zones aéroportuaires. Si nous n'avons pas démarré plus tôt, c'est aussi parce que nous voulions être certains de garantir cette continuité aux clients.

## ➔ Dans les aéroports, Hub télécom est propriétaire de son réseau de fibre (3000 km). Ce n'est pas le cas hors de ces zones. Comment allez-vous faire ?

Il y a trois options. La première consiste à déployer notre propre fibre. C'est ce que nous allons faire à Paris Nord 2 ou Roissy-en-France pour la zone de Roissy et à Rungis et Wissous pour la zone d'Orly. Pour d'autres lieux, nous allons appuyer sur les DSP (Délégations de Service Public) existantes. Dans certaines zones, en effet, les collectivités locales ont financé et installé (avec le partenariat de sociétés privées) de la fibre destinée à être louée à des opérateurs. Or aujourd'hui, beaucoup de DSP sont insuffisamment exploitées. Notre projet a donc été très bien accueilli car nous allons contribuer à remplir ce réseau. Enfin, la troisième alternative est d'équiper ces zones via des faisceaux hertziens, c'est-à-dire que nous installons des antennes sur les toits des bâtiments. C'est une solution simple et efficace.

## ➔ Mais avec la DSP, les offres ne s'appuieront plus sur les infrastructures de Hub télécom comme c'est le cas dans les aéroports. Les clients ne doivent-ils pas craindre une déperdition de service ?

Non pas du tout. Nous avons passé avec les DSP des contrats de qualité de service qui nous permettent de proposer les mêmes engagements envers nos clients que s'il s'agissait de la fibre de Hub télécom.

## ➔ Combien d'entreprises supplémentaires vont-elles avoir accès à vos services ?

Nous estimons que ce sont entre 800 et 1000 entreprises qui vont être potentiellement éligibles à notre offre. Nous visons plus particulièrement les entreprises de plus de 50 personnes. Par ailleurs, du fait de nos accords avec certaines DSP nous allons pouvoir couvrir une zone plus large que la simple périphérie des aéroports. Par exemple en nous interconnectant avec le réseau de Covage, nous allons être présents sur une grande partie de la Seine-et-Marne.

## ➔ En sortant de la zone aéroportuaire, ne craignez-vous pas la concurrence qui est très vive sur le secteur des télécoms d'entreprises ?

Mais nous opérons déjà dans un univers très concurrentiel sur les plates-formes aéroportuaires ! Cependant, il est vrai que s'installer hors des aéroports est un nouveau challenge. Nous allons devoir montrer qu'en dehors de notre périmètre habituel, nous avons des offres très compétitives tant en termes de qualité que de tarifs.

## ➔ Certaines entreprises sont déjà équipées par vos concurrents. Comment allez-vous les convaincre de rejoindre Hub télécom ?

D'abord comme je l'ai indiqué, nous arrivons sur le marché avec des tarifs très agressifs sur le haut débit. Nous

bénéfitions également de notre notoriété dans le monde aéroportuaire. Beaucoup d'entreprises connaissent et apprécient le travail que nous faisons avec elles. Et puis sur la plate-forme aéroportuaire, nous sommes les seuls à proposer certains services très appréciés des clients comme la numérotation courte à cinq chiffres. L'un de nos objectifs à court terme est de pouvoir reproduire cet aspect de communauté en dehors des aéroports.

**« EN APPORTANT DU TRÈS HAUT DÉBIT ET DES SERVICES DANS DES ZONES QUI EN SONT ACTUELLEMENT DÉPOURVUES (...) NOUS AVONS UN RÔLE À JOUER DANS LE CADRE DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ».**

## ➔ Quelles sont les zones qui vont être couvertes en premier ?

Nous avons déjà ouvert le site de Mitry-Mory et l'offre commerciale va être prochainement lancée dans le parc tertiaire SILIC près d'Orly. D'ici la fin de l'année, nous aurons terminé l'essentiel du déploiement. ■

## Hub télécom région et Infflux : un partenariat stratégique au profit des PME

EN ASSOCIANT LEUR SAVOIR-FAIRE, LES DEUX ENTREPRISES PERMETTENT AUX PROFESSIONNELS D'OPTIMISER LEUR GESTION D'ENTREPÔT

Pour beaucoup d'entreprises, qu'elles aient seulement 3000 pièces détachées ou plusieurs milliers de m<sup>2</sup> de stockage, la gestion d'entrepôt est souvent un casse-tête. C'est pour répondre à cette problématique et parce qu'avec leurs flux de stocks les entreprises gèrent une part importante de leur valeur ajoutée, que Hub télécom région et Infflux ont signé il y a un an un partenariat commercial et technique.

Dans le cadre de cet accord, Hub télécom région est intégrateur de la solution de gestion d'entrepôt (WMS) BEXT One d'Infflux. Son rôle va ainsi consister à apporter son savoir-faire, son expérience et sa force commerciale et technique.

Aujourd'hui, le bilan est extrêmement positif : les solutions packagées siglées des deux partenaires ont déjà conquis de nombreuses PME et filiales de grands groupes. Ceci n'étonne guère Jean-Louis Natta, Directeur de la division Traçabilité et Mobilité de Hub télécom : « Les petites entreprises ne souhaitent pas avoir plusieurs interlocuteurs mais un seul point de contact responsable de l'ensemble de la solution et de sa mise en place. En cela, les solutions packagées comme BEXT One répondent parfaitement à leurs besoins et à leurs attentes de déploiement rapide ». Le succès de la solution tient aussi au partenariat solide qu'ont su établir Hub télécom région et Infflux : « Nous voulions nous positionner sur le segment des PMI-PME mais il nous fallait un partenaire solide. Nous l'avons trouvé avec Hub télécom région qui pouvait nous accompagner en tant qu'intégrateur de solution », souligne Jean-Christophe Henry, Directeur Commercial et Marketing d'Infflux. Un accord qui est également très important pour le groupe Hub télécom comme l'explique Jean-Louis Natta : « C'est une évolution stratégique pour le groupe Hub télécom. Nous sommes aujourd'hui intégrateur de matériel et prestataire de service, et en ajoutant le logiciel, nous élargissons notre domaine de compétences et devenons fournisseur d'une solution métier complète.

Nous en voyons aujourd'hui le résultat puisque cette approche nous a permis de conquérir plusieurs clients et d'avoir un volant d'affaires en croissance ».

### UNE ÉTAPE SUPPLÉMENTAIRE AVEC ISITEC

Désirant répondre à l'ensemble des besoins du marché, le groupe Hub télécom souhaitait enrichir son offre WMS d'une brique vocale : « Notre objectif était de proposer au monde de la logistique, une solution globale et intégrée permettant de gérer facilement des inventaires et de faire des relevés de traçabilité, directement à partir d'un casque, afin que les opérateurs en entrepôts puissent travailler les mains libres », explique Claude Bujard, Directeur Commercial Hub télécom région.

Hub télécom région et Infflux ont donc choisi de se rapprocher d'Isitec, spécialiste des solutions vocales appliquées au tri, à l'inventaire, au réassort et à la collecte. « Travaillant étroitement avec les professionnels de la logistique, nous éditons un logiciel intégré dans le PDA qui permet aux techniciens de travailler avec la voix et donc d'avoir les mains et les yeux libres pour manipuler et suivre les opérations, les ordres et leurs validations se faisant vocalement. Les opérations sont effectuées à l'aide d'un terminal porté par l'utilisateur qui dispose d'un casque pour entendre les ordres, et d'un micro pour les valider ou transmettre les requêtes », explique Claude Durwell, Président d'Isitec. Infflux a donc validé et intégré pour Hub télécom région la brique vocale d'Isitec qui avait besoin d'un connecteur WMS. « Le rapprochement avec Isitec représente pour nous une véritable opportunité commerciale. Cela nous permet de proposer une solution vocale fiable qui vient compléter notre offre WMS classique pour répondre aux exigences de nos clients notamment dans des contextes particuliers par exemple lorsqu'il fait très froid », précise Claude Bujard. Aujourd'hui, la PME Rhodanienne équipe une quinzaine de clients avec Hub télécom région : « Ce partenariat est un véritable accélérateur de business », note Claude Durwell. ■



« NOUS SOMMES AUJOURD'HUI INTÉGRATEUR DE MATÉRIEL ET PRESTATAIRE DE SERVICE, ET EN AJOUTANT LE LOGICIEL, NOUS ÉLARGISSONS NOTRE DOMAINE DE COMPÉTENCES ET DEVENONS FOURNISSEUR D'UNE SOLUTION MÉTIER COMPLÈTE ».

### 3 QUESTIONS À CLAUDE BUJARD, DIRECTEUR COMMERCIAL HUB TÉLÉCOM RÉGION

➔ *Quelle est la valeur ajoutée de la solution BEXT One ?*

*Cette solution permet d'avoir une offre complète de Supply Chain. Le client n'a qu'un seul interlocuteur pour le logiciel, le réseau Wifi, le matériel de traçabilité et la maintenance. Il n'a pas à jongler avec plusieurs prestataires.*

➔ *Comment se passe le partenariat avec Infflux ?*

*Il y a une vraie confiance technique et commerciale entre nos deux sociétés. Le plus difficile en ce moment, c'est le contexte économique. Cela suppose une motivation importante des collaborateurs. Mais nous sommes confiants et nous recrutons des commerciaux que nous formons.*

➔ *Quelle est la cible visée ?*

*Notre cœur de cible est le monde de la logistique. Notre solution est multi-sites et peut aussi convenir en dehors des entrepôts comme les carrières ou les zones de stockage de véhicules. Avec BEXT One, la logistique sort des entrepôts. Elle peut intéresser aussi les professionnels du e-commerce qui doivent gérer leurs stocks ou des échantillons.*



# Virtualisation et Cloud Computing :

## deux technologies de rupture qui réinventent la façon de penser l'informatique et les télécoms



SI LES CONCEPTS D'« INFORMATIQUE DANS LE NUAGE » ET DE VIRTUALISATION NE SONT PAS PARTICULIÈREMENT NOUVEAUX, LE RÉCENT ENGOUEMENT À LEUR ÉGARD S'EXPLIQUE PAR L'ÉVOLUTION ET LE GAIN EN MATURITÉ DE PLUSIEURS TECHNOLOGIES, COMME LES RÉSEAUX HAUT-DÉBIT, ET LES PERFORMANCES CROISSANTES DES MICROPROCESSEURS ET DES MÉMOIRES. PAR AILLEURS, CES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES ONT COÏNCIDÉ AVEC UNE PÉRIODE OÙ LES CONDITIONS ÉCONOMIQUES MONDIALES ONT POUSSÉ LES ENTREPRISES À RECHERCHER L'OPTIMISATION DE LEURS COÛTS.

OR L'UNE DES AVANCÉES DE CES TECHNOLOGIES EST DE PERMETTRE LA MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES INFORMATIQUES CONSIDÉRABLES, À LA DEMANDE, ET SANS FORT INVESTISSEMENT INITIAL. ÉVOLUTION MAJEURE DANS LA CONCEPTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION, LE CLOUD COMPUTING EST SUSCEPTIBLE D'OFFRIR DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS À TOUTES LES ENTREPRISES, DES PLUS GRANDES AUX PLUS PETITES, AINSI QU'AU GRAND PUBLIC.

### LE NUAGE COMME FOURNISSEUR DE SERVICES

Le Cloud Computing repose sur l'utilisation de ressources physiques distantes, situées dans un ou plusieurs centres d'hébergement (data-center), ces ressources pouvant être de l'espace de stockage, de la puissance de calcul ou même des logiciels. Les applications et les données ne se trouvent plus en local, mais dans un « nuage » (cloud), le symbole du nuage étant couramment utilisé dans les schémas techniques pour représenter les réseaux externes dont l'architecture n'est pas spécifiée et/ou connue.

Il est courant d'introduire une déclinaison du Cloud Computing en trois niveaux de services, les « XaaS » (X as a Service), en fonction des éléments fournis par le nuage :

- ➔ IaaS (Infrastructure as a Service) : environnements de virtualisation ;
  - ➔ PaaS (Platform as a Service) : plateformes de développement, de calcul ;
  - ➔ SaaS (Software as a Service) : logiciels.
- Quelle que soit la typologie retenue, les services mis à disposition par le fournisseur sont accessibles en ligne, consommés et payés à l'usage.

### VERS UNE TRANSFORMATION DE L'INDUSTRIE INFORMATIQUE

L'arrivée des services proposés dans le nuage entraîne un bouleversement du modèle informatique traditionnel ou l'utilisateur est propriétaire de son système informatique, matériel comme logiciel. Le modèle proposé par le Cloud Computing est en effet un modèle économique de location, et non plus d'achat, avec une tarification mensuelle par utilisateur et/ou sur le volume d'unités consommées. Cette mutation – principalement poussée par les grands acteurs du Web, comme Amazon et son offre Elastic Compute Cloud (ou EC2), ou Google et ses services GMail et

GApp – a obligé les éditeurs traditionnels à proposer eux-mêmes des offres. C'est ainsi le cas pour Microsoft avec son service Live pour le grand-public, ou Office365 pour les entreprises.

### LE DÉVELOPPEMENT DU SAAS

Les bases du modèle SaaS ne sont pas nouvelles : ce dernier peut s'apparenter à une évolution du modèle ASP (Application Service Provider). Mais les freins à l'adoption constatés lors de l'apparition des solutions logicielles hébergées ont tous trouvé une réponse avec les évolutions technologiques : l'inconfort d'usage a été levé avec l'arrivée des connexions haut-débit à Internet, la sécurité et la confidentialité des données sont maintenant garanties avec les nouveaux dispositifs de sécurité, et les limitations fonctionnelles ont pu disparaître grâce à l'évolution des standards de développement des logiciels, qui ont permis la mise à disposition d'applications professionnelles « à la demande » aux fonctionnalités équivalentes à celles des logiciels traditionnellement installés en entreprise.

Le mode SaaS constitue également une bonne réponse aux exigences de mobilité croissante des utilisateurs, au développement du télétravail et à l'éclatement des

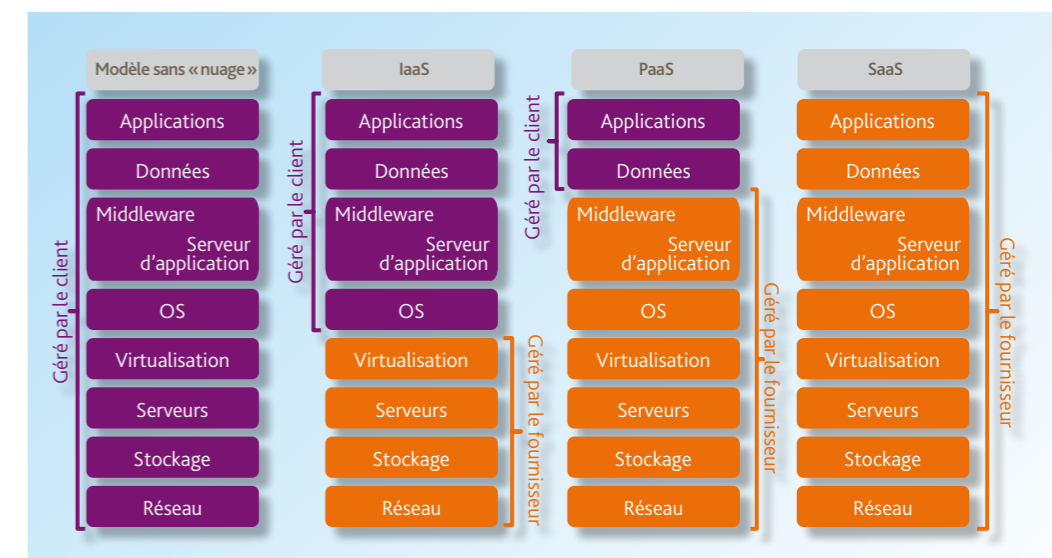
structures, qui impliquent de faire collaborer des sites distants.

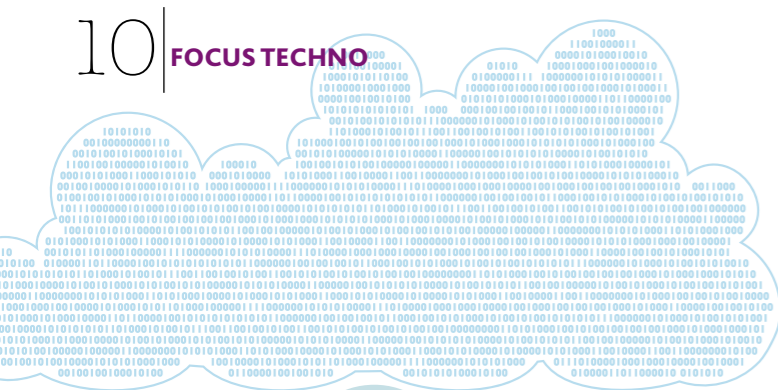
Si le SaaS représente bien le nouvel enjeu de l'industrie du logiciel, il n'existe pas encore de « killer application ». Aujourd'hui, les principales catégories de logiciels sont disponibles en SaaS, avec une prédominance de la messagerie, de la bureautique et des logiciels de paye/comptabilité ou gestion RH.

### QUELS AVANTAGES POUR LE SAAS ?

Les apports du SaaS sont réels, aussi bien pour les utilisateurs finaux, que les administrateurs informatiques ou les gestionnaires. Du point de vue de l'utilisateur final, le SaaS possède beaucoup d'atouts. En tout premier lieu, du fait de la présence des données dans le nuage, elles sont accessibles quels que soient le lieu et l'équipement terminal utilisé. Avec le SaaS, l'utilisateur se trouve pleinement dans le concept du « anytime, anywhere, any device ».

Pour l'administrateur, les possibilités offertes par la sécurisation du stockage permettent de définir simplement une politique où la sauvegarde des données n'est plus laissée à l'appréciation de l'utilisateur final. La gestion automatique des mises à jour est également un facteur important.





Enfin, la flexibilité et la « scalabilité » apportées par les solutions hébergées dans le nuage permettent à l'administrateur de répondre au plus près aux besoins de ses utilisateurs finaux. Enfin, le paiement à l'usage permet au gestionnaire, en plus d'une économie sur les coûts initiaux d'acquisition des licences, une réelle maîtrise de son budget et ses évolutions.

### LA TAAS (TELEPHONY AS A SERVICE)

Au-delà du logiciel, tous les services externalisés, consommés et payés à l'usage sont intégrables dans le « nuage ». La téléphonie se prête donc parfaitement à ce concept, et il est fréquent de rencontrer l'acronyme TaaS, comme Telephony as a Service. Considérée dans un ensemble plus large de Communications Unifiées, l'intégration de la téléphonie comme un service prend alors tout son sens, les autres briques – comme la messagerie instantanée ou le travail collaboratif – étant elles-mêmes par nature dans le « nuage ».

### LA VIRTUALISATION, UNE BRIQUE ESSENTIELLE DU CLOUD COMPUTING

La virtualisation est une technologie logicielle rendant possible le fonctionnement de plusieurs systèmes d'exploitation et applications sur un même ordinateur au même moment, comme s'ils fonctionnaient sur des ordinateurs distincts. Ces multiples

systèmes sont appelés traditionnellement Serveurs Privés Virtuels (Virtual Private Server ou VPS), Environnements Virtuels (Virtual Environment ou VE) ou encore Machines Virtuelles (Virtual Machine ou VM). Une machine virtuelle est donc un « conteneur » logiciel permettant de faire fonctionner un système d'exploitation et des logiciels comme s'il s'agissait d'un ordinateur physique : elle dispose de ses propres ressources virtuelles (processeur, mémoire vive, disque dur et interface réseau), et ni le système d'exploitation, ni les applications ne savent qu'ils s'exécutent sur une machine virtuelle, et non sur un ordinateur physique. La machine virtuelle elle-même « pense » qu'elle est un vrai ordinateur physique. Il en va de même pour les utilisateurs, qui ont l'illusion de disposer d'un ordinateur complet.

### LES ATOUTS DES MACHINES VIRTUELLES

En plus de permettre une utilisation meilleure des ressources que dans des environnements physiques, les machines virtuelles facilitent grandement l'installation de nouveaux environnements. Les fonctionnalités d'allocation dynamique de ressources (ajouts de CPU, mémoire, espace disque, etc.) permettent quant à elles une gestion beaucoup plus souple de la puissance de calcul et l'absorption plus aisée des pics de charge.

Le fonctionnement des machines virtuelles est par ailleurs extrêmement souple : en plus des simples démarrages et arrêts, une machine virtuelle peut être gelée, dupliquée, sauvegardée / restaurée, migrée d'une machine physique à une autre, etc. Enfin, les machines virtuelles sont par nature des solutions « Green-IT », en permettant une utilisation optimale des ressources physiques, et en réduisant au maximum les composants matériels.

### POURQUOI VIRTUALISER LA VOIX ?

L'intérêt d'intégrer la téléphonie dans une architecture virtualisée réside essentiellement dans le niveau supplémentaire de sécurisation apporté par les machines virtuelles. Les fonctionnalités de redondance disponibles dans les solutions de virtualisation, comme par exemple celles de la société VMware, permettent d'atteindre un taux de disponibilité difficilement imaginable pour des solutions de ToIP « classiques ». Néanmoins, la virtualisation de la voix nécessite des études conjointes entre l'équipementier proposant la solution de téléphonie, et la société développant la couche de virtualisation. Il faut en effet savoir que les contraintes des applications temps-réel n'ont pas été intégrées dans les premières versions des architectures de virtualisation.

Il existe toutefois aujourd'hui sur le marché des solutions pleinement optimisées, comme par exemple celle du constructeur canadien Mitel, avec l'architecture virtuelle VMware. Ainsi, tout en gardant une qualité sonore équivalente à celle de la voix traditionnelle, voire même supérieure avec les dernières méthodes d'encodage du signal audio dites « large-bande », il est possible d'atteindre un taux de disponibilité proche des 100%.

### VERS UNE GÉNÉRALISATION DES SERVICES DANS LE NUAGE

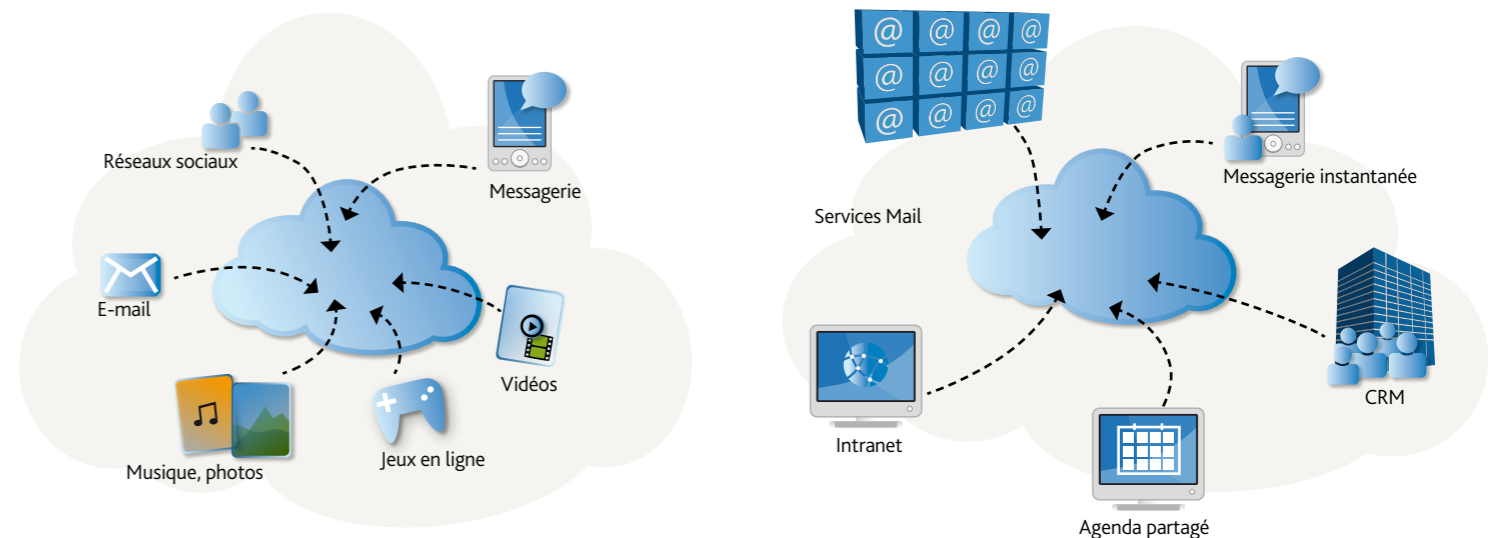
Si l'utilisation des solutions de Cloud Computing dans les entreprises est encore embryonnaire, il y a fort à parier que nous assisterons dans les deux prochaines années au vrai décollage de ces technologies, poussées non seulement par l'accroissement des offres disponibles sur le marché professionnel, mais également, et surtout, celles à destination du grand-public, avec les offensives des plus grands acteurs : Amazon, Apple, Google ou encore Microsoft qui s'apprentent à sortir ou à compléter leurs offres basées sur du Cloud Computing. Il ne se passe pas un mois sans nouvelle annonce. ■

### Le nuage à tous les étages : deux exemples d'utilisation



À LA MAISON

DANS UNE PME



### TROIS QUESTIONS À OLIVIER DELLOYE, CHEF DE PRODUIT COMMUNICATIONS UNIFIÉES

#### ➔ À quel moment Hub télécom a-t-elle commencé à s'intéresser au Cloud Computing ?

O.D. Le sujet est loin d'être nouveau pour nous, puisque pour rester fidèle à notre tradition d'innovation, nous menons une veille active sur toutes les nouvelles technologies des télécoms. Concrètement, nous travaillons sur le Cloud Computing et le SaaS depuis le début de l'année 2010, avec une forte accélération sur le dernier trimestre.

#### ➔ Comment cela va-t-il se traduire pour vos clients ?

O.D. Nous allons dans un premier temps proposer une offre de Communications Unifiées virtualisée, que nous ajouterons à notre catalogue dans les tous prochains mois. En plus de la téléphonie, elle intègre des fonctionnalités de présence et de messagerie instantanée, ainsi que du travail collaboratif. Sans oublier bien-sûr l'accès à Internet, car sans lui, pas d'accès au nuage ! Côté technique, elle est basée sur une architecture virtualisée Mitel, constructeur pionnier en la matière.

Nous l'avons déployée en interne pour nos propres besoins, et les résultats sont époustouflants ! Il faut dire que nos équipes techniques n'ont pas ménagé leurs efforts : afin de répondre à nos critères d'exigence et de qualité, elles ont travaillé en collaboration permanente avec les équipes de Mitel, en France comme au Canada.

#### ➔ L'utilisation de la virtualisation en fait-elle une offre « Green-IT » ?

O.D. Oui, cette offre est également caractérisée par son côté « vert », mais pas uniquement grâce à la virtualisation : elle a été conçue avec le process d'éco-socio-conception de Hub télécom, introduit dans le cadre de nos engagements RSE. Dès nos premières réflexions, nous avons mis les problématiques de développement durable au centre de nos préoccupations. Tous les aspects ont été pris en compte, du papier et de l'encre utilisés pour la documentation, jusqu'au show-room que nous mettons en place pour présenter l'offre.

# Hub télécom construit le socle de vos échanges numériques

DANS UN ENVIRONNEMENT AÉROPORTUAIRE EXIGEANT, HUB TÉLÉCOM DÉVELOPPE ET OPÈRE POUR SES CLIENTS DES SERVICES DE DATA MANAGÉE RÉPONDANT AUX BESOINS DES PROFESSIONNELS.

L'activité Data de Hub télécom représente la partie la plus grosse de son chiffre d'affaires. Au titre de cette activité, l'offre Hub télécom consiste en la fourniture d'infrastructures réseaux privatives opérées 24h/24, 7j/7.

Ces infrastructures nous permettent d'optimiser en performance et de sécuriser l'accès à vos solutions métier hébergées à haute valeur ajoutée. Hub télécom vous permet ainsi de construire le socle télécom vous donnant la possibilité d'accéder par exemple à des Data Centers Carrier Class, d'externaliser vos salles informatiques et/ou de vous projeter sur des Plans de Reprise d'Activité (PRA) ou de Continuité de Service (PCA).

Ces solutions VPN (réseaux virtuels privés) sécurisées forment ainsi le socle, le vecteur d'échanges de vos applications Data critiques (ou non) et Voix. Nous vous proposons ainsi de vous accompagner dans votre contexte de développement rapide en termes de télécoms, sécurité, système, solutions applicatives et de suivre le déploiement optimal de vos solutions télécoms pour exploiter leur mise en œuvre 24h/24, 7j/7 au meilleur prix. ■

## ZOOM SUR NOS OFFRES DATA

Quels que soient vos projets en termes de réseaux télécoms (TV IP, visioconférence, bureau mobile, CRM, GroupWare, flux de production, hébergement et infogérance), Hub télécom vous propose des solutions sécurisées personnalisées de réseaux privés (VPN). Elle vous accompagne également dans le choix et la mise en œuvre de solutions Internet performantes et adaptées à votre besoin.

### VPN ETHERNET (LANISSIMO) ET VPN IP

Solutions de réseaux privés opérés basés sur une infrastructure totalement redondée. Tous les sites d'un même réseau de même type peuvent communiquer entre eux en Full-Mesh en standard, qu'il s'agisse d'Ethernet (LANISSIMO) ou de VPN IP. La notion de site central au sens réseau n'existe plus et l'engorgement de ces derniers n'a plus lieu d'être, tous les sites sont alors interconnectés de manière sécurisée. Tous les flux sont échangés de manière confidentielle.

Le VPN IP intègre désormais des accès Fibre pour des interconnexions VPN IP Haut Débit.

### SURFLINK PREMIUM FIBRE (INTERNET)

Extension de la gamme Internet actuelle (SurfLink), SurfLink Premium Fibre permet aux sites de votre entreprise de sortir sur Internet à très haut débit (10 à 100 Mbps) avec un engagement associé de moins de 10h d'indisponibilité de service annuelle par accès.

VPN IP	VPN ETHERNET (LANISSIMO)	SURFLINK PREMIUM FIBRE
<p><b>Accès Fibre</b> (Débits symétriques) Débits 10, 20, 30, 100 Mbps [Routeur + Lien + liaisons virtuelles nécessaires à l'interconnexion du LAN concerné aux autres sites du réseau]</p>	<p><b>Accès Fibre</b> (Débits symétriques) Débits 10, 20, 40, 100 Mbps, 1 Gbps [CPE + Lien + liaisons virtuelles nécessaires à l'interconnexion du LAN concerné aux autres sites du réseau]</p>	<p><b>Accès Fibre</b> (Débits symétriques) Débits 10, 20, 30, 40, 50 et 100 Mbps. [Routeur + Lien + liaisons virtuelles nécessaires à l'interconnexion du LAN concerné aux autres sites du réseau]</p>
<p><b>Inclus au Package</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DRG 5-4</li> <li>Débits garantis 100% du temps</li> <li>Statistiques utilisateur</li> </ul> <p><b>Accès au réseau:</b> Charge lien, Débits, État « Up &amp; Down »</p> <p><b>Performances:</b> Transit, Gigue, Taux de Perte de Paquets</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Équipement configuré &amp; installé sur site</li> </ul>	<p><b>Inclus au Package</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DRG 5-4</li> <li>Débits garantis 100% du temps entre le routeur et la sortie du réseau Hub télécom sur Internet</li> <li>Statistiques utilisateur</li> </ul> <p><b>Accès au réseau</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Charge lien, Débits, État « Up &amp; Down »</li> <li>Visualisation du fonctionnement effectif du service en sortie via l'interrogation de sites Internet réputés disponibles: www.google.fr et www.yahoo.fr</li> <li>Routeur configuré et installé sur site</li> </ul>	
<p><b>Options (payantes)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DRG 7-4</li> <li>Accès de sécurisation = Doublement de l'architecture (Équipement+Lien+POP de raccordement) DRG 7/4 incluse sur les 2 accès</li> <li>Statistiques utilisateur incluses</li> <li>Option Sortie Internet (VPN IP)</li> </ul>	<p><b>Options (payantes)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>DRG 7-4</li> </ul>	

# Dépannage sur site

## Hub télécom fait gagner du temps à ses clients

HUB TÉLÉCOM ENRICHIT EN PERMANENCE SON OFFRE DE SERVICES DE PROXIMITÉ SUR LES PLATES-FORMES AÉROPORTUAIRES, NOTAMMENT AVEC LE SERVICE « DÉPANNAGE SUR SITE », UNE OFFRE EXCLUSIVE DE MAINTENANCE OPTIMISÉE PROPOSÉE EN COMPLÉMENT DE L'ABONNEMENT DU PACK THELA/TETRA.

Pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients utilisateurs de THELA (téléphonie nomade) et de TETRA (Terrestrial Trunked Radio), dont les communications présentent un fort degré de criticité opérationnelle sur le terrain, Hub télécom met à disposition sur la plate-forme aéroportuaire de Roissy, un service « Dépannage sur site ».

Ce dispositif consiste à assurer une intervention sur le site du client en 4 heures ouvrées maximum pour tout incident déclaré auprès du Service Client Hub télécom (01 743 7 24 24).

« Cette offre a pour avantage de fournir un service après-vente déporté directement sur le site client aussi efficace que le service effectué à notre atelier », souligne Ksénia Kouzmina, Chef Produit Service chez Hub télécom.

Quelque soit le dérangement constaté, le client contacte le Service Client Hub télécom. Un premier diagnostic est alors réalisé. Si le problème ne peut pas être résolu à distance, un technicien intervient sur le site du client au plus tard dans les 4 heures ouvrées après la déclaration de la panne. Sur place, un diagnostic poussé de la panne est effectué et le technicien procède à la réparation ou à l'échange du terminal. Dans le cas d'un échange de poste, le numéro de la ligne est immédiatement réactivé. Enfin, à la fin de l'intervention, un bon de gestion est remis au client mentionnant les prestations d'entretien fournies.

« Plébiscité déjà par de nombreux clients, cette offre est destinée à des clients exigeants, qui travaillent en environnement aéroportuaire et exercent parfois des métiers à risque. La moindre défaillance technique du matériel pourrait avoir de lourdes conséquences et engendrer un impact ex-

trêmement fort sur la performance générale de l'entreprise. Grâce au *Dépannage sur site*, nous faisons gagner du temps à nos clients en facilitant leur démarche et garantissons ainsi un service toujours plus performant », déclare Ksénia Kouzmina.

Aujourd'hui, seule la plate-forme de Roissy est concernée par ce service mais à terme, l'objectif est de le généraliser à l'ensemble des plates-formes aéroportuaires. ■

### DEUX FORMULES POUR UNE GRANDE SOUPLESSE

#### ➔ Option dépannage sur site

Abonnement mensuel au tarif fixe quelque soit le nombre de déplacements occasionnels, pour une maintenance optimisée en toute sérénité.

À partir de 2,90 € HT /poste/mois

#### ➔ Forfait par intervention sur site

Forfait pour des interventions ponctuelles en toute souplesse.

À partir de 75 € HT /déplacement

## Tramway 7 : Hub télécom déplace ses réseaux souterrains sur la plate-forme d'Orly

Dans le cadre du projet de création du tramway T7, qui reliera les communes de Villejuif et d'Athis-Mons et desservira la plate-forme aéroportuaire d'Orly, et plus particulièrement « Cœur d'Orly », premier quartier d'affaires international d'Aéroports de Paris, un grand nombre de chantiers s'ouvrent peu à peu sur la plate-forme d'Orly le long du futur parcours du tramway. Depuis fin avril, Hub télécom a donc entrepris de déplacer progressivement ses réseaux sou-

terrains afin de permettre la construction de la ligne. Une mission à fort enjeu comme l'explique Fabrice Sulpice, Chef de Projet Orly : « Le projet consiste à dévoyer les câbles passant par le tracé du Tramway et donc de créer de nouveaux parcours pour nos infrastructures. Ces travaux de dévoiement concerneront Orlytech, la zone de fret et l'aérogare d'Orly Sud et s'échelonnent jusqu'à l'été 2011. C'est un projet d'envergure impactant plus de 1000 lignes téléphoniques et une soixantaine de fibres optiques, dont des réseaux critiques à déplacer ».

Des micro coupures des équipements et services seront nécessaires, mais afin de minimiser l'impact sur l'activité professionnelle de ses clients, les équipes de Hub télécom effectuent depuis quelques mois des travaux de préparation et informent régulièrement sur les phases du projet. ■

➔ Pour plus d'informations sur le projet Tramway 7 : <http://www.tramway7.fr/>



# Extranet

## Hub télécom étoffe ses solutions de maintenance

EN JUIN 2009, HUB TÉLÉCOM METTAIT À LA DISPOSITION DE SES CLIENTS ET PARTENAIRES TÉLÉCOMS UN NOUVEAU SERVICE : L'EXTRANET. AUJOURD'HUI, LA DIVISION TRAÇABILITÉ ET MOBILITÉ ÉTOFFE SES SOLUTIONS DE MAINTENANCE ET PROPOSE À SES CLIENTS D'ACCÉDER À CET OUTIL POUR GÉRER LEURS PARCS APPLICATIFS.

**H**ub télécom accompagne ses clients durant toutes les phases de leurs projets de traçabilité et de mobilité en les faisant bénéficier de toute son expertise : la définition des besoins, le choix du matériel, la validation, le déploiement et la maintenance. Les contraintes opérationnelles sont intégrées à chaque étape du projet, ainsi Hub télécom propose des contrats de maintenance complets afin de pérenniser l'investissement.

Vous êtes client Hub télécom et vous souhaitez accéder à l'Extranet, merci de prendre contact avec votre chargé commercial ou d'envoyer un email à [tracabilite@hubtelecom.com](mailto:tracabilite@hubtelecom.com)

Aujourd'hui, Hub télécom étoffe ses solutions de maintenance en lançant un service

Extranet pour ses clients en traçabilité et mobilité. Le portail web offre une gamme complète de services. « Nos clients ont un souci permanent de traçabilité et de gestion au plus près de

leurs investissements », souligne Stanislas de Cordoue, Directeur marketing Division traçabilité et Mobilité. « Nous nous devons de leur proposer un outil facile d'accès, fournissant aussi bien des informations générales que tous les détails nécessaires pour assurer le bon suivi du parc de matériel et le maintenir en conditions opérationnelles. En quelques clics, notre portail web permet à nos clients d'accéder à l'ensemble de leur parc (multi constructeur ou multi site), d'avoir un état précis des opérations en cours mais aussi un historique. Des outils statistiques sont également à disposition sur le site ».

**« NOUS NOUS DEVONS DE PROPOSER À NOS CLIENTS UN OUTIL (...) POUR ASSURER LE BON SUIVI DU PARC DE MATÉRIEL ET LE MAINTENIR EN CONDITIONS OPÉRATIONNELLES ».**

Accessible à tout moment depuis un ordinateur à l'aide d'un identifiant et d'un mot de passe, le système intègre une gestion de droit d'accès répondant aux contraintes des

PMEs mais aussi des grands groupes. En effet, suivant l'organisation de nos clients, nous sommes à même d'adapter les accès de chaque utilisateur : du gestionnaire de parc à la direction générale en passant par la comptabilité. ■



### FONCTIONNALITÉS

- ➔ **Gestion de parc matériel**
  - Suivi de la garantie constructeur.
  - Pour chaque équipement, nous fournissons la date de fin de garantie constructeur.*
  - Suivi des contrats de maintenance.
- ➔ **Demande de retour matériel**
  - Suivi du processus.
  - Saisie rapide et intuitive. Obtention d'un numéro de RMA immédiatement après l'envoi.
- ➔ **Suivi et historique des commandes**
- ➔ **Base documentaire** avec l'ensemble des fichiers concernant le contrat de maintenance mais aussi des notices, copies des devis, des commandes, des factures.
- ➔ **Outil graphique de suivi et de statistiques**
- ➔ **Automatisation des échanges d'informations**

# Hub télécom et Mitel: un partenariat gagnant pour l'ensemble de l'écosystème

HUB TÉLÉCOM ET LE CONSTRUCTEUR CANADIEN ONT MIS EN COMMUN LEURS COMPÉTENCES POUR PROPOSER DES OFFRES DE TOIP ET VOIP INNOVANTES ET ATTRACTIVES. UNE APPROCHE QUI S'APPUIE SUR UN RÉSEAU DE PARTENAIRES ET PROFITE PLEINEMENT AUX CLIENTS FINAUX.

**V**endre des solutions télécoms aux entreprises n'est pas une démarche de long terme pour les opérateurs car la concurrence est de plus en plus rude et les clients sont devenus très exigeants.

Afin de promouvoir ses solutions de ToIP et de VoIP, Hub télécom a donc choisi de se rapprocher des différents acteurs du marché qu'ils soient constructeurs ou revendeurs. Ainsi, pour son offre de Trunk SIP, Hub IP Connect, l'opérateur a élargi l'accès à cette solution en certifiant l'interopérabilité des équipements du canadien Mitel avec le réseau de Hub télécom. Les entreprises qui disposent d'un IPBX Mitel peuvent se raccorder via un lien IP au réseau Hub télécom et ainsi profiter de toutes les fonctionnalités spécifiques à l'IP : mutualisation des services sur le même accès, mise en place simplifiée de services de communication IP (travail collaboratif, CTI, annuaires d'entreprises...).

Hub télécom s'appuie sur un réseau de vente indirecte composé d'installateurs privés, d'intégrateurs et de SSII pour déployer et intégrer la solution. Si Hub télécom a choisi Mitel, c'est d'abord en raison de la notoriété de cette entreprise solide et pérenne. Acteur majeur du secteur des télécommunications, le canadien s'est dans un premier temps fait un nom

dans la téléphonie classique avant de s'orienter vers la ToIP : « Au fil des années, nous sommes réellement devenus éditeurs de logiciels, même si nous continuons aussi à concevoir et à commercialiser des terminaux. Aujourd'hui, nous proposons des solutions de communications unifiées et nous équipons tout type d'entreprises, notamment des centres d'appels, mais aussi des entreprises multi sites devant gérer du personnel en télétravail avec gestion de présence par exemple », explique Bruno Benard, Responsable Partenaires chez Mitel.

**UNE MÊME APPROCHE VIS-À-VIS DU CLIENT FINAL**  
Ce choix de partenariat vient aussi du fait que les deux entreprises ont déjà pu tester leurs qualités réciproques et constater qu'elles avaient la même approche vis-à-vis des clients finaux : « nous tenons le même discours avec une politique technique et commerciale basée sur la satisfaction des utilisateurs », précise François Dosda, Responsable Channel Marketing de Hub télécom. Les projets entre Mitel et Hub télécom ne manquent pas. Hub télécom s'appuie sur un réseau de partenaires qui ne cesse de s'étendre en nombre et en compétences. « Nous avons actuellement une dizaine de partenaires qui peuvent déployer l'offre Hub IP Connect et proposer de ce fait les équipements Mitel sur le territoire national hors plates-formes aéroportuaires », note François Dosda.

### IL EST PRIMORDIAL D'AVOIR DES PARTENAIRES COMPÉTENTS

« La ToIP selon Mitel présente de grands avantages pour les entreprises car elle n'impose pas de pré-requis particulier et s'intègre avec tous les équipements présents dans les réseaux informatiques de nos clients. Mais aujourd'hui, avec Hub télécom, nous voulons aller plus loin. Nous travaillons d'ores et déjà sur des solutions d'IPBX virtualisés, hébergés dans un data center », précise Luc Hallion, Responsable Business Development de Mitel. Le choix d'externaliser l'IPBX est aujourd'hui très innovant, et rares sont les entreprises à le proposer car cela demande des infrastructures et un savoir-faire techniques particulièrement pointus. « C'est pourquoi, il est primordial d'avoir des partenaires compétents, qui seront ainsi aptes à installer cette solution », souligne Bruno Benard. Le client de son côté a tout à gagner d'une telle offre qui lui permet de migrer sa téléphonie et sa data en toute sécurité vers l'IP tout en bénéficiant de nouveaux services et d'une souplesse qui peut s'adapter à l'évolution de son activité.

« Un tel partenariat avec Mitel est gagnant pour l'ensemble de l'écosystème », insiste François Dosda. « Pour l'opérateur, cela permet de valider les équipements du marché, de tester l'interopérabilité avec son réseau, de fournir une offre innovante, simple et attractive et de trouver des partenaires commerciaux. Le constructeur, pour sa part va pouvoir mettre en avant des gammes de matériels performants, novateurs, évolutifs et des relais commerciaux. Quant au partenaire, nous lui offrons la possibilité de répondre aux besoins et aux exigences de plus en plus grands de ses clients et prospects ». ■

### DE NOUVELLES FONCTIONNALITÉS POUR HUB IP CONNECT, L'OFFRE NATIONALE DE TRUNK SIP DE HUB TÉLÉCOM

Après une année 2010 déjà riche en évolutions avec la déclinaison de l'offre en trois formules tarifaires et le lancement de la marque blanche, Hub IP Connect continue de s'enrichir, au profit des clients finaux comme des partenaires. Le premier semestre 2011 a en effet été marqué par deux ajouts majeurs : l'accès à Internet via le lien DSL en complément de la téléphonie, et la possibilité d'effectuer à distance des opérations de télémaintenance sur l'IPBX du client.

Olivier Delloye, Chef de Produit Communications Unifiées nous explique : « Avec ces nouvelles fonctionnalités, nous poussons encore plus loin l'intégration voix/données, et tirons au maximum profit de toutes les possibilités apportées par l'IP au monde de la téléphonie. Et ceci, bien-sûr, dans la logique du « toujours plus, pour le même prix ».



Bruno Benard, Responsable Partenaires chez Mitel



Luc Hallion, Responsable Business Development de Mitel

BE RELAX RECHERCHAIT UNE SOLUTION FIABLE POUR FAIRE REMONTER VERS SON SIÈGE PARISIEN LES INFORMATIONS COMMERCIALES ISSUES DE SES DIFFÉRENTS POINTS DE VENTE ET AINSI AMÉLIORER SON EXPLOITATION.

## Be relax s'internationalise aux côtés de Hub télécom

Pour les entreprises, avoir des partenaires capables de les accompagner dans leur croissance est devenue aujourd'hui stratégique. C'est ainsi que Be Relax a choisi de faire appel à Hub télécom. La société gère et exploite des boutiques de bien-être (massages, relaxation...) sur les plates-formes aéroportuaires.

En 2009, voyant son activité s'accroître avec l'ouverture de sites en Italie, en Allemagne et en Grande-Bretagne, il a fallu faire de nouveaux choix techniques : « Avec le développement de notre activité à l'international, le système que nous avons mis en place n'était plus dimensionné pour remonter les données en provenance des caisses et ensuite les exploiter. Nous devions pouvoir accéder au serveur depuis l'étranger ce qui n'était pas possible avec la solution en place. Par ailleurs, nous avions aussi des problèmes de maintenance et nous ne pouvions plus assurer la même qualité de service », explique Jordan Bailleul-Segueve, Co-fondateur de Be relax.

### La disponibilité des équipes Hub télécom

Présent sur Roissy-Charles de Gaulle depuis 2004, Be Relax exploite aujourd'hui sept sites sur l'aéroport qui sont tous reliés au serveur informatique installé dans les locaux du siège à Paris. « Nous avons complètement repensé le système sur l'aéroport Paris-Charles de Gaulle. Les objectifs prioritaires étaient de faciliter la maintenance et de pouvoir faire remonter l'ensemble des données commerciales », précise Jordan Bailleul-Segueve.

Après consultation, Be Relax décide de travailler avec Hub télécom, « Un partenaire avec lequel nous avons une relation historique », souligne le co-fondateur de Be Relax. Le choix d'un prestataire fiable était d'autant plus essentiel que le projet comportait de nombreuses difficultés techniques. Mais précise-t-il « Les responsables commerciaux et les techniciens de Hub télécom ont été pédagogues. Ils ont su faire les ajustements nécessaires pour répondre à nos besoins. Avec du recul, nous avons constaté que la compétence technologique de Hub télécom était supérieure à celle des entreprises à l'étranger ».

La configuration proposée par l'opérateur a été un IPerVPN basé sur son backbone MPLS pour les sites de Be Relax situés à Roissy CDG et à Paris. Pour les sites installés à l'étranger, il était prévu d'utiliser les connexions Internet des opérateurs locaux (partie à la charge de Be Relax) en y installant des Firewall Fortinet fournis et configurés par Hub télécom. Ces Firewall montent des liaisons

IPsec vers un concentrateur IPsec au NOC (Network Operation Center) de Hub télécom. Le trafic est ensuite rerouté vers l'IPerVPN de Be Relax afin d'atteindre le siège parisien de Be Relax.

### Un délai de rétablissement garanti sur CDG

Outre l'installation technique, les prestations de service proposées par l'opérateur ont été très appréciées : « Hub télécom nous garantit, sur son backbone MPLS, un délai de rétablissement sous 4 heures, 7 jours sur 7. Pour une activité comme la nôtre, avec des boutiques présentes aux quatre coins du monde, cette disponibilité était fondamentale », note Jordan Bailleul-Segueve. Et de fait, en cas de problème, Hub télécom intervient très vite : « Sans Hub télécom, la société n'aurait pas pu se déployer aussi rapidement. Ils nous ont vraiment accompagné dans notre développement notamment lorsque nous nous sommes installés aux États-Unis ». Be Relax apprécie également la célérité de Hub télécom pour les livraisons de matériel : « Dès qu'il y a un incident, le système mis en place permet de repérer immédiatement la partie critique (matériel, réseau...) et la solution de maintenance donne la possibilité d'intervenir où que l'on soit géographiquement ».

Autre motif de satisfaction : une mise en route de la solution plutôt rapide : « À partir du moment, où nous avons signé le contrat, le déploiement s'est fait très vite. En un mois, nous avons changé le système de Roissy. Ensuite, fin juillet 2010, nous avons lancé un pilote à l'international (Manchester) et à partir de septembre, nous avons déployé site par site (2 sites à Francfort, Munich, Londres, Zurich... et en ce moment Baltimore aux USA) ». Durant tout le déroulé du projet, l'opérateur a su être à l'écoute : « Les techniciens de Hub télécom connaissent nos besoins et maîtrisent parfaitement leurs produits. L'offre proposée est particulièrement bien adaptée à la taille de notre entreprise », observe Jordan Bailleul-Segueve.

Le bilan est aujourd'hui très positif : l'entreprise a gagné en productivité et son dirigeant en sérénité : « Avec l'étendu de mon parc, je pourrais passer mes journées à le gérer s'il n'y avait pas la solution de Hub télécom. Alors qu'aujourd'hui, lorsqu'il y a un incident, nous le savons très vite. Cela nous permet de nous recentrer sur le cœur de métier de l'entreprise et d'améliorer la qualité des informations disponibles pour toutes les filiales », s'enthousiasme Jordan Bailleul-Segueve. ■

## Avec Hub IP Connect, UP NETWORKS propose une solution novatrice à ses clients

UP NETWORKS A REJOINT DEPUIS QUELQUES MOIS LE RÉSEAU DE PARTENAIRES DE HUB TÉLÉCOM ET PROPOSE L'OFFRE DE VOIP HUB IP CONNECT EN MODE APORTEUR D'AFFAIRES POUR OFFRIR À SES CLIENTS UNE ALTERNATIVE AUX SOLUTIONS VOIP DES GRANDS OPÉRATEURS ET LEUR PERMETTRE DE RÉDUIRE JUSQU'À 50% LEURS COÛTS.

Créée en 2000 pour aider les entreprises à concevoir, optimiser, mettre en oeuvre et sécuriser leurs réseaux et systèmes de communication, la société UP Networks est spécialisée dans l'intégration réseaux et télécoms et propose l'ensemble des technologies (DSL, Fibre Optique, Laser, Wi-fi, WiMAX) pour raccorder les sites de ses clients. S'appuyant sur un réseau de 7 agences régionales, UP Networks occupe une position privilégiée sur le marché.

En 2011, UP Networks a rejoint le réseau de partenaires de Hub télécom et peut ainsi proposer la solution de VoIP Hub IP Connect de Hub télécom à ses clients.

Laurent Amiel, Directeur de la région Sud Ouest de la société UP Networks et Responsable commercial pour l'offre VoIP, explique les raisons de son choix.

« Jusqu'à présent, le marché de la VoIP était occupé par les grands opérateurs. Le rapprochement avec Hub télécom nous permet aujourd'hui de proposer aux PME locales une alternative aux solutions de VoIP de ces grands acteurs en leur apportant une assistance complémentaire. Avec Hub IP Connect, nous pouvons proposer à nos clients de souscrire à une technologie novatrice performante en leur offrant une grande qualité de services lors de la mise en place de la solution. Cette offre donne la possibilité au client de simplifier la gestion des télécoms au sein de son entreprise tout en bénéficiant des tarifications IP spécifiques et avantageuses. Les formules tarifaires sont extrêmement pertinentes, avec notamment des forfaits incluant

en illimité toutes les communications vers les fixes et les mobiles. Le client peut ainsi trouver une réponse à ses besoins réels et au final réaliser des économies pouvant atteindre jusqu'à 50% sur l'ensemble de ses postes.



Laurent Amiel, UP Networks  
Directeur de la région Sud Ouest

Ces économies générées grâce à l'offre Hub IP Connect de Hub télécom peuvent d'ailleurs souvent permettre aux entreprises clientes de renouveler leurs équipements, aussi bien Data que Voix, le tout pour un budget moindre ! La satisfaction est maximale ».

Hub télécom accompagne de bout en bout UP Networks de la mise en place des outils et des matériels à l'acquisition de la technicité nécessaire à la mise en oeuvre de la voix sur IP.

« Nous sommes très satisfaits de ce partenariat avec Hub télécom, un opérateur fiable et pérenne, qui plus est filiale d'Aéroports de Paris, qui bénéficie d'une notoriété éprouvée sur le marché », commente Laurent Amiel.

Fort d'une nouvelle solution compétitive, Laurent Amiel mise sur le déploiement de nouvelles technologies par le biais de Hub IP Connect pour poursuivre son développement sur le marché de la VoIP. « D'abord avec l'offre 100% illimitée vers les mobiles qui intéresse un nombre croissant d'entreprises. Nous sommes ensuite dans l'attente d'une offre Internet dissociée de l'offre VoIP pour proposer plus de souplesse à nos clients en termes de coûts ».

Pour Hub télécom, ce partenariat s'inscrit dans la continuité de l'élargissement de son réseau qui comptera près de 80 partenaires d'ici fin 2011. Dans ce cadre, Hub télécom continue d'enrichir son offre de solutions VoIP pour toujours mieux répondre aux besoins de ses clients et partenaires. Courant 2011, Hub télécom prévoit ainsi d'intégrer à ses solutions de nouvelles fonctionnalités pratiques telles que des outils de diagnostic réseau, permettant aux partenaires de visualiser le fonctionnement du service, la mutualisation de la voix et data possible sur le même lien, la sécurisation du site client par la mise en place d'un deuxième lien ou encore des configurations multi-sites avec gestion des numéros d'urgence. ■

**« LES TARIFICATIONS SPÉCIFIQUES DE L'OFFRE HUB IP CONNECT ET LA SIMPLICITÉ DE LA MISE EN ŒUVRE DE CETTE SOLUTION GÉNÈRENT DES RÉDUCTIONS DE 50% DE COÛTS DE LA VOIP ».**



## Hub télécom région permet à l'ONF d'optimiser ses relevés de données

GRÂCE À UN PARC DE TERMINAUX TOTALEMENT RENOUVELÉ, L'ORGANISME PUBLIC RÉDUIT SES COÛTS ET AMÉLIORE LE TRAVAIL DE SES FORESTIERS.

**A**priori, associer Hub télécom région à l'Office National des Forêts (ONF) peut surprendre. Mais c'est oublier que l'établissement public est un important collecteur de données sur le terrain qu'il doit transmettre, traiter et stocker. Autant d'opérations que Hub télécom région, spécialiste de l'identification et de la traçabilité, maîtrise déjà depuis de nombreuses années et qui lui ont permis de proposer son savoir-faire.

L'ONF a pour principales missions la gestion des forêts publiques et ses agents réalisent quotidiennement de multiples marquages et relevés qui concernent tout particulièrement la commercialisation des bois et des données environnementales.

Pendant de nombreuses années, ces relevés ont été effectués sur des terminaux Psion 2000 et Work-about MX et se sont appuyés sur plus de 20 applications différentes. Les agents utilisaient des compas électroniques pour la capture des données de coupe et de cubage. En 2007, le constructeur des terminaux annonce qu'il cesse de fournir les pièces détachées. L'ONF décide alors de « Re-visiter la solution nationale pour toutes ses agences », explique Olivier Lebrun, Responsable de l'agence Hub télécom région de Nantes. L'objectif est double : homogénéiser le parc et diminuer les coûts d'exploitation.

L'ONF lance alors un appel d'offres et retient en novembre 2008 Hub télécom région sur trois

critères : être en mesure de renouveler le parc de terminaux (2000 à 3000 pièces) ; de disposer d'applications en harmonie avec la refonte de la chaîne de production et l'évolution des modes de commercialisation des bois ; de travailler l'ergonomie du produit en prenant en compte les nouvelles possibilités du matériel récent.

« Notre solution s'appuie sur la fourniture des terminaux Motorola MC55 (clavier PIM) et Honeywell D9900 (clavier complet) ; l'intégration d'accessoires spécifiques et le transfert de compétences aux 20 responsables informatiques régionaux. Nous avons dû aussi travailler sur les problématiques de batteries afin qu'elles tiennent la charge le plus longtemps possible », précise Olivier Lebrun.

SI L'ONF a choisi Hub télécom région c'est aussi parce que ce dernier appartient à un groupe solide, que les terminaux proviennent de constructeurs réputés et que l'intégration avec des protocoles de tests se sont révélés concluants. Enfin, la présence nationale de Hub télécom région et la proximité de ses implantations locales avec celles de l'ONF, correspondaient vraiment à ce que recherchait l'organisme public.

« Nous avons formé les DSI régionaux à l'utilisation et au diagnostic de panne des machines. Nous les avons ensuite accompagnés dans le déploiement. Nous avons également travaillé avec le développeur de l'application en lui fournissant les composants des machines », souligne Olivier Lebrun.

Aujourd'hui, l'ONF peut centraliser beaucoup plus facilement toutes les informations récupérées par ses agents sur son serveur à Paris. Hub télécom région gère le SAV des machines avec un impératif « faire en sorte que les terminaux soient le moins longtemps retenus en maintenance » et prépare déjà une future extension du parc. Preuve que l'ONF a vraiment trouvé la solution qui lui convenait. ■

### L'ONF EN QUELQUES CHIFFRES

Établissement public à caractère industriel et commercial créé en 1964, l'Office national des forêts est le premier gestionnaire d'espaces naturels en France. Son action est menée dans le cadre d'un contrat pluriannuel d'objectifs et de moyens avec l'Etat. Il assure la gestion durable des forêts publiques françaises, près de 10 Mha de forêts et espaces boisés en France métropolitaine et dans les DOM et effectue des prestations de services pour les collectivités et des clients privés en s'appuyant sur une organisation territoriale déconcentrée, des agences travaux, des bureaux d'études et des réseaux de compétences spécialisés.

- ➔ 9500 personnes (fonctionnaires et ouvriers forestiers)
- ➔ 9 directions territoriales
- ➔ 5 directions régionales
- ➔ 50 agences territoriales
- ➔ 350 unités territoriales
- ➔ Budget 2010 : 700 M€

## Des collaborateurs Hub télécom au sommet du Mont Blanc



DANS LE CADRE DE SON PROGRAMME ANNUEL DE COHÉSION ET DE MOTIVATION, HUB TÉLÉCOM SOUTIEN EN 2011 LE PROJET SPORTIF DE 22 DE SES COLLABORATEURS QUI VONT EFFECTUER EN JUIN PROCHAIN L'ASCENSION DU MONT BLANC.

Depuis 2006, Hub télécom organise chaque année un challenge interne pour ses collaborateurs leur permettant de réaliser un projet sportif, culturel ou solidaire qui leur tient à cœur. Entretenir un climat social positif, valoriser l'engagement de ses collaborateurs et les fédérer autour d'objectifs communs sont des orientations fondamentales pour Hub télécom. Avec cet événement, Hub télécom conjugue des valeurs fortes : l'esprit d'équipe, d'initiative, le dépassement de soi et la solidarité. « Nous mettons en avant un projet fédérateur qui permet de tisser ou de resserrer des liens au sein de Hub télécom. Ces valeurs sont le vecteur de notre image », souligne Patricia Lorreyte, DRH de Hub télécom.

Après l'ascension du Mont Elbrouz dans le Caucase en 2006, la traversée en voiliers entre La Trinité-sur-Mer et Tanger en 2007, le circuit Paris-Lyon en tandems VTT en 2008, le rallye Aïcha des Gazelles en 2009 et l'installation de panneaux solaires au Cambodge en 2010, Hub télécom soutient cette année 22 collaborateurs non expérimentés pour un défi sportif ambitieux : l'ascension du Mont Blanc. Une idée née de deux passionnés de montagne qui ont beaucoup travaillé à la conception de ce projet.

### LE HUB CHALLENGE 2011

- ➔ 22 salariés – 6 jours
- ➔ 12 heures de marche
- ➔ Mardi 28 juin : départ pour l'Aiguille du Midi. Début de l'ascension du Mont Blanc par les trois monts.
- ➔ Mercredi 29 juin : ascension jusqu'au sommet 4810m et descente dans la vallée.
- ➔ Accompagnement par un guide de haute montagne licencié UIAGM, Bertrand Roche, alias « Zébulon ». Il s'agit du plus jeune alpiniste à avoir gravi l'Everest à l'âge de 17 ans. Il a le record d'altitude en vol biplace (col sud 8 000m), il est également moniteur de parapente breveté d'état et membre de l'équipe de France de parapente depuis 1994.

Cette cordée exceptionnelle composée de 4 femmes et de 18 hommes, âgés de 25 à 55 ans, aura pour challenge de gravir les 4 810 m qui les séparent du sommet des Alpes. Équipés, préparés et entraînés depuis plusieurs mois pour marcher dans les conditions difficiles de haute montagne, ils sont tous plus motivés les uns que les autres pour atteindre leur objectif. Ils compléteront leur entraînement par trois jours d'initiation sur place, leur permettant de se familiariser avec le matériel et la progression en cordée, d'apprendre les techniques de cramponnage et surtout de s'acclimater à l'altitude. Des guides licenciés de haute montagne les accompagneront tout au long de leur ascension.

« J'ai toujours beaucoup de plaisir à voir d'année en année les projets proposés. C'est à chaque fois l'heureuse découverte d'une idée insolite, d'une équipe de collaborateurs inédite et de motivations incroyables. Le Hub Challenge 2011 a créé une formidable émulation au sein de l'entreprise. Tous nos salariés ont pu participer à la constitution de la cordée grâce à une élection en ligne des prétendants au challenge. Chacun a mené une campagne de séduction pour inciter à voter pour lui. Le taux de participation a été incroyable avec plus de 83% de votes. La communication autour de ce projet est importante : le blog que nous avons conçu pour le challenge est un des outils pour fédérer les salariés et leur faire partager cette expérience unique », indique Patricia Lorreyte. ■

Merci à nos partenaires :



### // AGENDA

**Les 18-19-20 octobre 2011 IP Convergence**  
Le salon des applications, services et équipements de communication IP.  
**Paris-Porte de Versailles- Pavillon 4 - Stand E12**

**Jusqu'en juillet 2011**  
**Dynamic Tour 2011 d'Alcatel Lucent**  
8 et 9 juin à Strasbourg, 15 et 16 juin à Paris, 21 juin à Toulouse, 6 et 7 juillet à Nantes.

# www.hubtelecom.com

Siège social : Hub télécom  
Roissypole - Le Dôme  
4 rue de La Haye - BP 11937  
95732 Roissy CDG CEDEX - France

Tél. +33 (0) 1 70 03 85 00  
fax +33 (0) 1 70 03 93 65  
[www.hubtelecom.com](http://www.hubtelecom.com)  
[information@hubtelecom.com](mailto:information@hubtelecom.com)

Société Anonyme  
au Capital de 41136840 euros  
RCS BOBIGNY - 437947666  
TVA : FR 29 437 947 666