

BRÈVES

Trois nouvelles solutions chez Wanlease

L'opérateur de location et de financement déploie trois nouvelles solutions pour TPE-PME. Il s'est associé à Sony et à Brother pour proposer notamment des portables Vaio et des imprimantes laser monochromes ou couleur et une multifonction, à partir de 79 € par mois.

IBM achète officiellement Ilog

L'américain vient d'obtenir l'accord des autorités de la concurrence européennes pour procéder à l'acquisition du français Ilog. Ce dernier était l'un des premiers éditeurs mondiaux de composants logiciels métiers Java et .Net.



Changing the rules of business™

Wallix cherche de nouveaux partenaires

Suite au lancement de son boîtier de sécurité AdminBastion, le constructeur cherche de nouveaux intégrateurs susceptibles de distribuer son offre. Pour les séduire, le français met en avant une expertise qui leur permettra de se positionner sur les marchés de la traçabilité et de la mise en conformité (Bâle II, Sarbanes-Oxley...) des systèmes d'information.

Les Anglais peu soucieux d'écologie informatique

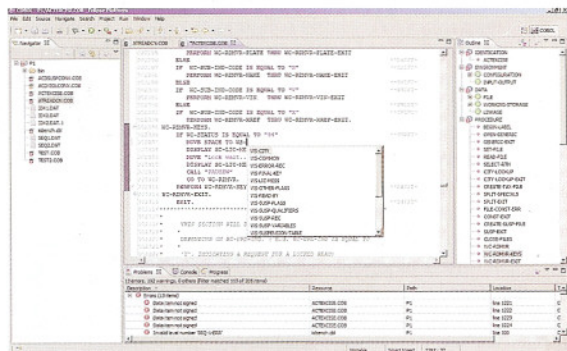
L'informatique n'a décidément pas la cote. Une étude menée par Extreme Networks auprès de DSI anglais montre que seulement 20% d'entre eux évaluent la consommation électrique de leur système d'information. 64% se déclarent pourtant intéressés par des technologies « vertes ». Il y a donc loin de l'intention à la décision !

# Le Cobol entame une nouvelle vie

**Has been le Cobol ? Pas du tout.** Après plus de quarante ans d'existence, le langage entame une nouvelle vie sous le signe de l'open source.

Proposer un compilateur et du code Cobol libre, il fallait oser. Après Java, C# ou les architectures orientées services, créer une start-up dont la spécialité est le Cobol relevait de la gageure. Pourtant, Stéphane Croce, Pdg de Cobol-IT, y croit. « Les entreprises se sont lassées d'avoir à payer les licences de leurs outils de développement Cobol, ainsi que les run-times qui accompagnent l'exploitation de leurs applications. Avec Cobol-IT, nous proposons un code source issu d'Open Cobol ainsi qu'un compilateur gratuit. Nous prévoyons aussi, pour le premier trimestre 2009, un atelier de développement basé sur Eclipse. » Le français entend valoriser son offre de services, qui porte aussi bien sur la maintenance des progiciels installés que de leurs éventuelles migrations sur des environnements ouverts Unix ou Linux. « C'est notre réelle différence, poursuit Stéphane Croce. A la différence de nos concurrents plus anciens, qui n'ont que des visées commerciales avec leurs outils Cobol, notre approche est beaucoup plus technique et porteuse de valeur. » Migrer une application de gestion Cobol nécessite en effet beaucoup de travail. Il est nécessaire de recompiler tout le code source et d'abandonner CICS pour un autre moniteur transactionnel comme Tuxedo de BEA. « Nous avons ainsi adapté Open Cobol pour qu'il s'interface avec les bases de données Unix comme Oracle et avec Tuxedo. Nous sommes également

capables de développer de nouveaux progiciels Cobol, comme de créer des applications Web to host. » Fort de son expertise, Cobol-IT vise le marché des grands comptes, où les progiciels Cobol sont encore très nombreux. Pour sa distribution, l'entreprise s'appuie sur des constructeurs de serveurs Unix ou HP-UX comme Sun ou HP, mais aussi sur des SSII comme Atos ou Capgemini. Pour le moment, ce mini-réseau suffit à ses ventes. Mais l'entreprise envisage d'élargir son réseau à d'autres partenaires dans un proche avenir. ■



Cobol-IT proposera un atelier de développement basé sur Eclipse.

## Nouvelle offre de téléphonie sur IP pour PME chez Colt

Face à l'offensive d'Orange, Colt a fort à faire pour se maintenir sur le segment des PME. Avec ses 11 000 entreprises clientes en France, l'opérateur américain se doit de préserver, voire d'augmenter ses parts de marché grâce à VoIP Access. « Cette nouvelle offre consiste à connecter les IPBX de nos clients directement au réseau téléphonique commuté, explique Olivier de Nomazy, responsable marketing data et voix PME de Colt France. Les IPBX de nos clients se raccordent maintenant à notre réseau, puis, par le biais de notre autocommutateur SIP, accèdent à une passerelle qui transmet la voix en flux TDM

(Ndlr : le réseau téléphonique classique), tandis que les données restent en IP. Auparavant, les IPBX sortaient en direct vers le réseau normal. La qualité était au rendez-vous, mais aussi les coûts ! » En effet, avec l'ancien système, une entreprise multisite était obligée de s'équiper d'un IPBX raccordé au réseau pour chacune de ses agences. Fini tout cela avec VoIP Access. Le siège dispose de son IPBX, tandis que ses sites et leurs téléphones IP sont reliés par un réseau privé virtuel. « Certes, le VPN nécessitera des débits plus importants, mais au final,

les économies seront réelles, ajoute Olivier de Nomazy. Les sociétés n'auront besoin que d'un seul abonnement et les liaisons intersites seront gratuites. Si l'on désire un ou deux canaux de communication supplémentaires, il n'y aura pas besoin d'en acheter trente, comme l'on y est obligé quand on passe par une ligne T2 de France Télécom, et la qualité des communications sera la même que précédemment. » Côté intégrateurs, les affaires seront bonnes, Colt s'y engage. « Cette offre obligera à mettre à jour l'IPBX, à vérifier qu'il fonctionne bien selon le protocole SIP que nous avons retenu et, dans l'affirmative, que cette implémentation est conforme à la nôtre, termine le responsable de Colt France. Nous allons les former à cette nouvelle technique, les aider à la vente, voire nous occuper de l'installation pour eux dans certains cas. » ■



Olivier de Nomazy, responsable marketing data et voix PME de Colt France.