

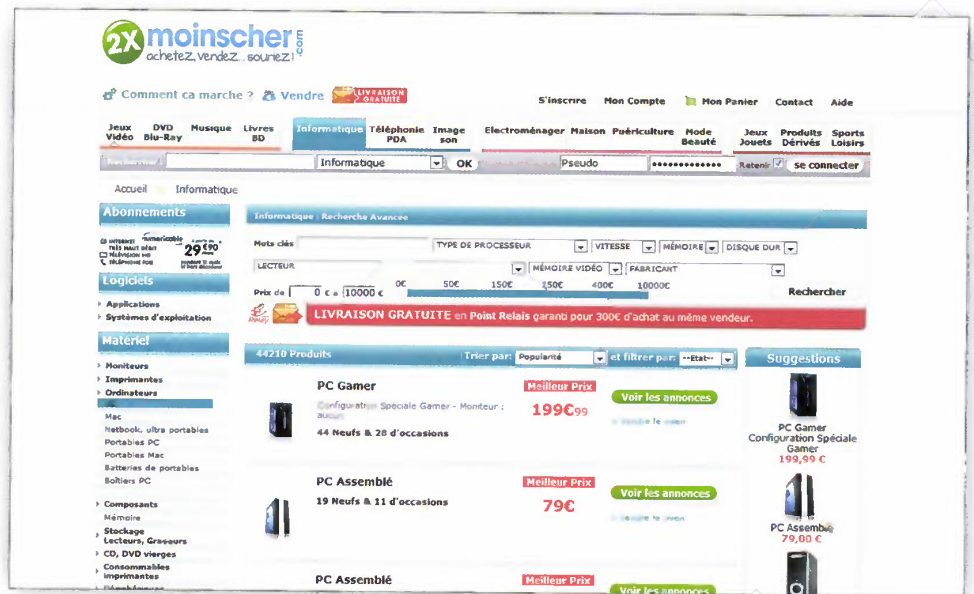


E-BUSINESS

2XMOINSCHER.COM SÉCURISE SES TRANSACTIONS

Il y a dix ans éclatait la bulle Internet. Le grand survivant de cette époque, et peut-être le seul à n'avoir jamais souffert, c'est le e-commerce. Depuis la fin de l'éphémère nouvelle économie, la demande « en ligne » des particuliers, mais aussi celle des entreprises, n'a cessé de progresser. Du coup, les offreurs doivent adapter leur infrastructure pour rester à niveau.

C'est le cas de la société 2xmoinscher.com, dont l'objet réside, tout simplement, dans sa raison sociale. Apparemment, son activité se développe plutôt bien : 2xmoinscher.com, qui a rejoint le groupe 3 Suisses International en 2006, compte déjà plus de trois millions de membres. Ces millions de visiteurs « *uniques chaque mois* », comme tient à le préciser la compagnie, exigent un processus d'achat en ligne parfaitement sécurisé et une connectivité irréprochable. C'est pourquoi la société s'est trouvée, voilà deux ans, dans l'obligation de refondre certains composants de son infrastructure afin de mieux gérer les demandes entrantes. Motif : le nombre de connexions vers le site augmentait chaque jour. Il fallait donc réagir.



Fiche d'identité de Netqost

Activité : intégrateur réseaux, spécialiste de l'analyse et de l'optimisation des architectures complexes.
 Principaux domaines d'intervention : portail, commerce électronique de type B-to-B ou B-to-C, mais aussi intranet et extranet (réseaux privés).
 Fondation : 2003.
 Chiffre d'affaires : 1,4 million d'euros (dernier exercice connu)
 Effectif : une dizaine de personnes.
 Résultat : « *bénéficiaire depuis le début* ».
 Siège social : Bagnolet (Seine-saint-Denis).



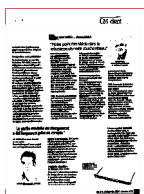
Éric Aquaba, responsable technologie et services.

Surtout, il était impératif de mieux cloisonner les accès aux différents réseaux en interne, et de protéger l'accès au site web contre le trafic malveillant ou indésirable. Vaste programme, en effet.

Pas de simulation possible

« *C'était sans compter une contrainte supplémentaire* », se rappelle Alexis Tondelier, responsable architecture de 2xmoinscher.com. « *Contrairement à ce qui se passe couramment dans l'industrie automobile ou aéronautique, nous ne pouvions pas faire de tests à l'avance. La simulation n'est d'aucun secours dans notre business.* » Les risques induits

par un test sont trop importants en termes de réputation, de disponibilité et donc de volume de ventes, pour se reposer sur le seul résultat d'une simulation virtuelle. En étudiant l'ensemble des solutions disponibles sur le marché, Alexis Tondelier a donc considéré plusieurs hypothèses, en particulier les offres de Juniper et de Fortinet. Cependant, sur les conseils de l'intégrateur Netqost, c'est finalement Stonesoft qui a emporté le marché. Parmi les raisons de cette décision figurent à la fois « *la performance de la console d'administration centralisée, ainsi que le rapport qualité-prix* »,



QUATRE QUESTIONS À ... LÉONARD DAHAN

“ Notre point fort réside dans la robustesse de notre couche réseau ”



Léonard Dahan,
directeur général pour la France
et le Benelux de Stonesoft.

ce dernier étant jugé beaucoup plus avantageux par les dirigeants de 2xmoinscher.com.

Intégration sans problème

En janvier dernier, un pare-feu StoneGate FW-5000L a donc été déployé en « cluster actif-passif » sur le réseau de 2xmoinscher.com. Ce dispositif gère maintenant l'accès aux différents réseaux où sont localisés des applicatifs cruciaux, parmi lesquels le proxy et l'équilibreur de charge. D'une façon générale, le pare-feu gère le flux provenant d'Internet, tout en épurant le trafic, et en rejetant les connexions qualifiées d'illégitimes. Le résultat est au rendez-vous.

« Nous connaissons Stonesoft car nous étions déjà intervenus dans cette société. À l'arrivée, les choses se sont plutôt bien passées », explique Éric Aquaba, responsable technologie et services chez Netqost. « La partie conduite du changement a été largement prise en compte. On a bien travaillé en amont avec les administrateurs pour leur montrer les enjeux. Aucun problème majeur

L'EDI : Comment évolue votre stratégie produits ?

L.D. : À l'origine, nous étions spécialisés dans la haute disponibilité des réseaux. Ensuite, nous nous sommes élargis à la sécurité entendue au sens large, notamment avec les pare-feu et les systèmes de prévention d'intrusions. Aujourd'hui, je dirais que le point fort de Stonesoft réside dans la robustesse de sa couche réseau et dans l'équilibrage de charge. Certes, tous nos concurrents le font, ou en tout cas disent qu'ils le font. Mais nous sommes maintenant, sans doute, celui qui offre le meilleur rapport qualité-prix.

L'EDI : Vous insistez régulièrement sur l'importance de votre console de management. Pourquoi ?

L.D. : Le fait de disposer d'une console de management, d'administration et d'exploitation unique, constitue un élément fortement différenciateur. Évidemment, c'est plus lourd à gérer en termes d'architecture, mais c'est aussi un avantage concurrentiel.

Cette capacité d'industrialiser les tâches, les autres ne l'ont pas. De fait, nous sommes très bien placés pour tout ce qui concerne les échanges « B-to-B » et « B-to-C ». Nombre d'organisations nous font confiance, parmi lesquelles Cegedim, un grand groupe spécialisé dans l'informatique médicale.

L'EDI : Parlons perspectives. Quels marchés prévoyez-vous d'attaquer ?

L.D. : J'identifie prioritairement deux axes de développement. D'abord, il nous faut consolider notre métier de base en faisant mieux communiquer les différentes lignes de produits. Autrement dit, il faut s'assigner comme tâche d'imbriquer encore plus... les briques qui existent déjà. Ensuite, je crois beaucoup à la tendance lourde vers la virtualisation. Jusqu'à maintenant, les gens voulaient des appliances physiques. Cela les rassurait. Maintenant, très curieusement, j'observe qu'il n'est pas rare de voir les clients commander à la fois des dispositifs physiques

et des dispositifs virtuels. Demain, sans doute, ils ne voudront plus que la seule version virtuelle ! La demande évolue très vite de ce point de vue.

L'EDI : À ce propos, le cloud est-il une menace ou une chance pour votre activité ?

L.D. : Le fait que de grands acteurs s'y mettent, je pense notamment à Google et à Amazon, est une bonne chose. Tout ce qui contribue à faire vivre le marché, à l'élargir, est utile et stimulant. Maintenant, la seule question qui se pose est de savoir si tous ces acteurs qui lancent une offensive marketing dans le cloud ont effectivement l'infrastructure nécessaire pour réussir. Cela va être très intéressant à vivre et à observer.

“ La partie conduite du changement a été largement prise en compte ”

n'a été décelé, et tout a basculé en une nuit. »

Est-ce à dire que d'autres projets sont envisageables avec la même



Alexis Tondelier, responsable architecture
de 2xmoinscher.com.

équipe? À cette question, Éric Aquaba fait une réponse circonstanciée.

« Nous sommes aujourd'hui, avec Stonesoft, dans une relation éditeur-intégrateur classique. Ce qui veut dire que nous ne sommes pas liés l'un à l'autre d'une façon irrévocable. Mais, c'est vrai, il y a d'autres projets avec Stonesoft... et avec le client. »

Lesquels exactement ?

Prochain chantier : le filtrage des accès

Peut-être la refonte des procédures de filtrage. Car ce sera sans doute la prochaine phase d'adaptation de l'infrastructure voulue par le client. Selon les dirigeants de 2xmoinscher.com, il faudra,

à terme, repenser l'ensemble des dispositifs d'accès, et les réorganiser d'une façon plus segmentée et plus détaillée. Le tout devant déboucher, idéalement, sur une plus grande mutualisation des processus. L'obsession de cet « e-commerçant », pour reprendre sa propre expression, est bien de ne pas être victime de son succès. Au moins une chose qui ne change pas. ●

Le pare-feu Stonesoft a été déployé en "cluster actif-passif" sur le réseau de 2xmoinscher.com.

