



Emailvision offre une solution de gestion d'email, mobile et social marketing intégrant la «Customer Intelligence».

La mission d'**Emailvision** est de proposer une technologie et des services d'excellence pour le marketing relationnel online. Avec des bureaux et des équipes services clients dans **22 pays**, **Emailvision** envoie **630 000 campagnes** par mois pour le compte de plus de **3200 clients** à travers le monde.

La qualité de service unique repose sur **12 années** de recherche et de développement et plus de **700 collaborateurs** **Emailvision** passionnés. La société est détenue par le fonds **Francisco Partners**.



BESOIN

L'activité d'ESP (Email Service Provider) d'**Emailvision** requiert l'émission d'importantes **quantités de trafic** (principalement des pics SMTP) à destination des grands fournisseurs d'accès internet proposant des services de **boîtes aux lettres** à leurs clients.

De ce fait, **Emailvision** a besoin d'être connecté **directement ou indirectement** à ses **FAI**.

emailvision
www.emailvision.fr

SOLUTION

Emailvision a choisi de se raccorder au point d'échange **France-IX** qui émane d'un grand nombre d'**acteurs du monde des télécoms** et qui a pour ambition de permettre à Paris de se positionner parmi les points stratégiques d'échanges Internet.

L'infrastructure **France-IX**, en pleine activité, permet d'avoir un service de qualité élevé notamment en termes de **disponibilité**.

Via France-IX, **Emailvision** reçoit un accès direct aux réseaux de **Google** et de **Microsoft**, ce qui optimise l'envoi des campagnes sur les boîtes de messagerie **Gmail, Hotmail et Outlook**. Par le même biais, **Emailvision** développe également des liens avec d'autres fournisseurs de plus petite envergure hébergeant et gérant leurs propres **boîtes e-mails**.

Le point d'échange est donc une **solution idéale** pour obtenir un échange de **trafic direct** avec l'opérateur par la seule souscription d'un service de mise en relation neutre, sans être contraint par une facturation basée sur la quantité, ce qui permet de maîtriser le **coût du service**.

Ainsi, si un acteur de l'internet, vers lequel **Emailvision** constate un **trafic important récurrent** chez un de ses transitaires et qu'en outre, cet acteur s'avère être présent au **France-IX**, **Emailvision** établira alors une session directe sur la **plateforme France-IX**.



Cette mise en relation s'effectuant sur des **architectures locales mutualisées**, le coût en devient par ailleurs très faible en comparaison d'un service de transit souscrit auprès d'un opérateur.

Si **Emailvision** est particulièrement intéressé par les **connexions directes** avec les boîtes aux lettres virtuelles majeures dans le monde, le recours au **peering** sur **France-IX** vient par ailleurs alléger les besoins en **transit IP** des grands bureaux européens d'**Emailvision**. L'**ESP** justifie donc sa connexion au **France-IX** par 2 points : l'amélioration des flux pour sa clientèle mais aussi pour ses collaborateurs.

Ainsi, établir une **session de peering avec un CDN** par exemple n'apporte pas de plus-value particulière aux services délivrés par **Emailvision** à ses clients. En revanche, elle soulage les **liens du backbone** Emailvision vers l'autre **réseau AS** en question concernant l'accès internet des grands bureaux européens de l'ESP.

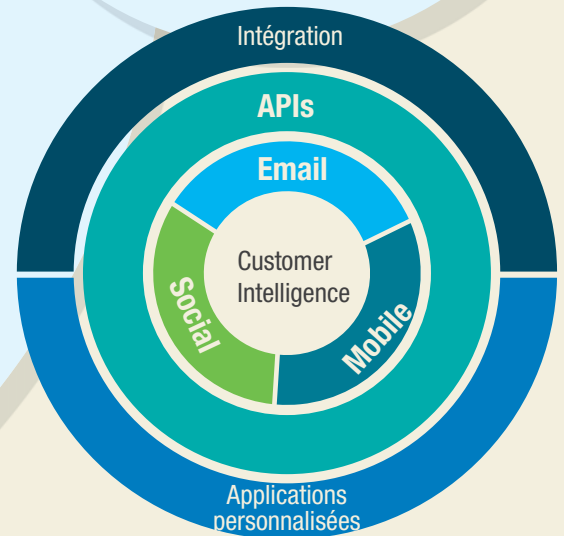
Pour cette raison, **Emailvision** possède une politique de **peering ouverte** comprenant le recours au service de serveurs de routes qui diminue grandement l'établissement des sessions de routage.

Emailvision utilise principalement le service de **peering public** en **IPv4/v6**, via un port de **1 Gbit/s plein débit**, le réseau de l'ESP présentant déjà les caractéristiques **dual-stack**. Avec une utilisation moyenne de **250 Mbit/s** pouvant atteindre les **550 Mbit/s**, cette offre couvre pleinement les besoins actuels d'Emailvision en termes de débit.

Cette capacité du port choisi offre également la possibilité d'absorber une élévation ponctuelle de trafic et la croissance de l'activité dans la durée, une formule souple qui convient bien au fournisseur de **gestion d'e-mail**. En effet, les **campagnes** sont envoyées au moment souhaité par les clients d'**Emailvision**. De ce fait, l'envoi de plusieurs campagnes à une même heure fait enregistrer à **Emailvision** une hausse ponctuelle dans les **envois SMTP** d'où l'intérêt de garder une marge de manœuvre en termes de débit.

Les avantages apportés à Emailvision

- *Souplesse dans la gestion du trafic sortant*
- *Accès direct aux grands fournisseurs de boîtes d'e-mails*
- *Baisse des coûts de transit IP*
- *Trafic disponible pour les besoins de leurs clients et pour les besoins propres des bureaux Emailvision*
- *Gestion des politiques de peering facilitée*

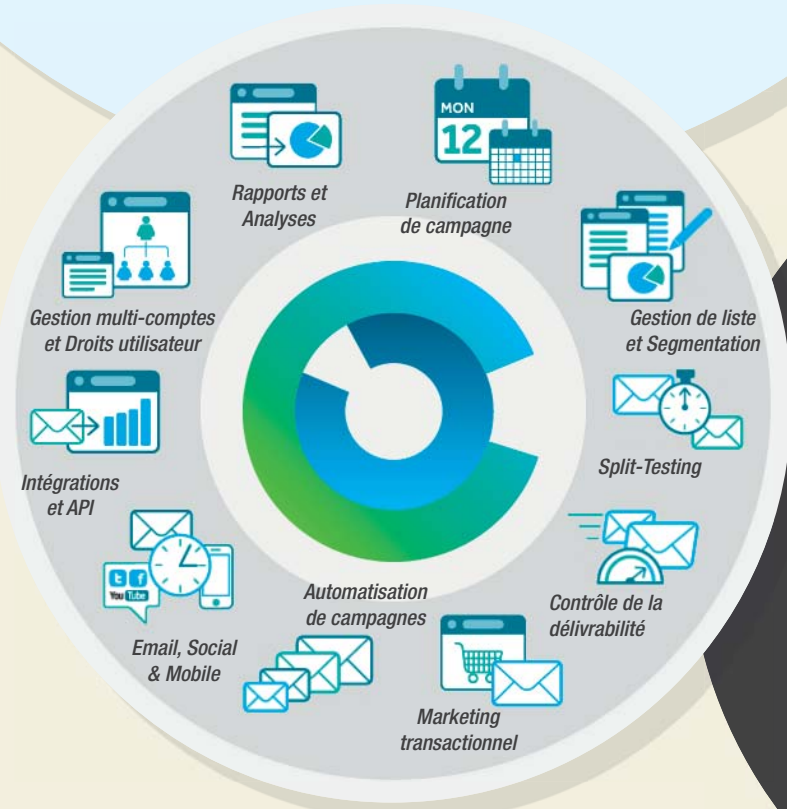


EVOLUTION

Emailvision couvre aujourd'hui un marché international et se positionne en tant que leader dans la plupart des pays couverts.

Afin d'accroître sa performance sur les continents américain et asiatique, **Emailvision** déploie actuellement de **nouvelles infrastructures** hors de l'Europe et programme donc d'établir une **interconnexion** avec de **grands opérateurs** et **FAI internationaux**.

La venue d'opérateurs asiatiques sur le point d'échange **France-IX** serait pour **Emailvision** une opportunité de se connecter directement avec eux. Avec les **câbles sous-marins** reliant l'**Asie** à **Marseille**, où est situé un des points de présence de **France-IX**, cette possibilité est à prévoir.



Fonctionnalités principales email & mobile