



Vizada
Paris, France
www.vizada.com

Secteur d'Activités :

Télécom

Chiffre d'affaires annuel :

700 Millions €

Effectifs:

750

Produits & Services

Oracle:

Oracle Golden Gate
Oracle Data Guard
Oracle Real Application Clusters

Intégrateur :

Digora



“Ce projet Oracle Golden Gate démontre à nos clients notre capacité à investir dans de nouvelles technologies porteuses pour renforcer toujours plus la qualité de nos services de communication par satellite : une qualité qui passe par la continuité, la sécurité, les performances...” – Alain Bertrand, Chief Technology Officer, Vizada EMEA

Avec Golden Gate, Vizada se dote d'un nouvel atout concurrentiel sur son marché

Né de la fusion entre Telenor Satellite Services et France Télécom Mobile Satellite Communications, Vizada est le plus grand fournisseur indépendant de services mobiles par satellite. En appui sur 400 partenaires fournisseurs de réseaux et de services mobiles, Vizada propose ses services de communication par satellite à quelques 200.000 clients-utilisateurs : navires marchands, services d'urgence, aviation civile, armées, entreprises de médias, de télécoms, fournisseurs de services Internet...

Enjeux

- Garantir la continuité de service aux clients, même en cas de désastre, et se doter ainsi d'un nouvel atout concurrentiel
- Mieux répondre aux besoins des clients américains en termes de proximité, sécurité et qualité de services

Solution

- Duplication, entre le site français et un site aux USA, de l'infrastructure de production des services voix et accès à Internet pour les entreprises au sol, les bateaux et les avions
- Réplication des données entre les 2 sites via Oracle Golden Gate, en appui sur les infrastructures haute disponibilité de part et d'autre, basée sur Oracle RAC et Oracle Data Guard
- Mise en place d'un plan de reprise d'activité (PRA) permettant à l'un des sites de reprendre instantanément toute l'activité de l'autre en cas de sinistre : incendie, par exemple
- Garantie de continuité des services de communication par satellite proposés aux clients, grâce au PRA, constituant un argument commercial concurrentiel fort sur le marché
- Meilleure sécurisation des services proposés aux clients américains, notamment secteur militaire, grâce à la proximité de site de production de services
- Solution soutenant la croissance de l'entreprise grâce à la possibilité de répartir la charge entre les 2 sites, afin de ne pas dégrader les temps de réponse en cas de montée en nombre des clients et de montée en puissance des services
- Forte contribution de Digora à la réussite du projet grâce à l'apport d'expertise sur Oracle Golden Gate aux autres intervenants : SSII en charge de l'application métier, fournisseur du réseau, etc.