



**Ipercast reçoit le prix
'2008 World Content Delivery Networks Hot Investment Opportunity Award'
de Frost & Sullivan.**

Frost & Sullivan a décerné ce prix à ipercast car la société française a su, sur un marché mondial extrêmement concurrentiel, se distinguer en construisant une gamme unique au monde de solutions de diffusion multimédia haute performance sur les plates-formes IP, adaptée aux différents modèles économiques.

Paris, le 28 Mai 2009

Ipercast, spécialiste européen des services de gestion et de diffusion de contenus multimédia sécurisés sur Internet et sur mobile, annonce qu'il a reçu le '2008 World Content Delivery Networks Hot Investment Opportunity Award' du cabinet d'études américain Frost & Sullivan. Ce prix internationalement reconnu, décerné à Londres le 20 mai dernier, couronne l'extraordinaire performance d'ipercast qui a su se distinguer sur un marché international des CDN (Réseaux de diffusion de contenus) hautement concurrentiel, en construisant un répertoire unique de solutions de diffusion multimédia d'une qualité exceptionnelle sur les plates-formes IP.

« Nous sommes très honorés de recevoir ce prix qui vient récompenser notre stratégie de développement dans un marché en constante évolution » a déclaré Jean Michel Laveissière, CEO d'ipercast. « Une telle distinction souligne la motivation d'une équipe qui emploie toute son énergie depuis 2001 à trouver les meilleures solutions pour ses clients, quelque soient les obstacles et la conjoncture. Cela décuple également notre confiance en nos nouvelles offres innovantes, telles que notre solution optimisée de caching multi réseaux que nous avons baptisée Meta-CDN. »

« Ipercast est profitable depuis sa création en 2001 », ajoute Swarna Pasupathi, analyste chez Frost & Sullivan. « C'est un fournisseur de services CDN qui connaît un fort taux de croissance, et le leader du marché français depuis 2007. »

La société a conçu des solutions personnalisées et adaptées aux besoins de ses clients, qui couvrent les secteurs des médias, des grandes entreprises, de la communication, de la distribution et des administrations publiques, à la différence des solutions monolithiques proposées par ses concurrents. Ipercast possède un portefeuille de clients en croissance constante, qui comprend aujourd'hui une soixantaine de grands groupes, dont TF1, Orange, Universal, M6, CDiscount et AB Groupe, mais aussi AOL LLC, la BBC ou MSN.

Ipercast possède son propre réseau CDN international pour la diffusion de contenus sur des terminaux PC, TV et mobiles. Ce réseau s'appuie notamment sur des 'core' de datacenters

situés à des points clés en Europe et en Amérique du Nord, qui lui permettent d'assurer une parfaite qualité de service pour ses clients.

« En basant sa stratégie sur une croissance ininterrompue de la capacité de stockage de ses points de présence (POPs), Ipercast a atteint un 'cache hit ratio' de 98,5% » a indiqué Swarna Pasupathi.

Les offres tarifaires d'Ipercast sont par ailleurs beaucoup plus souples que celles des autres grands fournisseurs de services CDN, puisque la facturation ne prend en compte que la bande-passante réellement consommée par les utilisateurs finaux.

« Enfin, le succès d'Ipercast peut être attribué à une politique de partenariat efficace, à partir de laquelle elle a bâti un écosystème cohérent, allant des constructeurs de matériels et des équipementiers, aux éditeurs de logiciels comme Microsoft sur les nouveaux programmes Silverlight/Playready, en passant par des acteurs du monde des réseaux tels que Mirror Image Internet et Level 3 Communications » a précisé Swarna Pasupathi. *« La pertinence de cette politique de partenariat stratégique permet à Ipercast d'obtenir une offre réseau d'une qualité et d'une performance inégalées, et qui ne cesse de se bonifier en fonction de l'évolution de ses partenaires. »*

Le prix 'Hot Investment Opportunity Award' de Frost & Sullivan dans l'industrie mondiale des réseaux CDN est décerné à la société qui a démontré les meilleures capacités à gérer sa croissance, à maintenir une équipe de management de haute qualité, et à construire un avantage concurrentiel durable sur un marché à très fort potentiel. La société lauréate doit être bien positionnée sur un marché en forte croissance et avoir démontré sa capacité à acquérir une position de leader sur le marché à court terme. Enfin, des voies de sortie claires doivent exister, ainsi que la promesse d'un excellent retour sur investissement lié à un niveau de risque acceptable pour des investisseurs potentiels.

Les 'Best Practices Awards' de Frost & Sullivan récompensent des sociétés présentes sur une variété de marchés, à la fois régionaux et mondiaux, qui ont su démontrer des succès remarquables et un excellent niveau de performance dans des domaines tels que le 'leadership', l'innovation technologique, le service au client, et la stratégie de développement produit. Les analystes de Frost & Sullivan comparent les différentes sociétés en lice et mesurent leurs performances respectives via une série d'interviews en profondeur, des analyses et un important effort de recherche complémentaire afin d'identifier les meilleures pratiques dans l'industrie.

A Propos d'Ipercast

Créée en 2001, avec un siège social basé à Paris, Ipercast est le spécialiste européen des services de gestion et de diffusion de contenus sécurisés sur Internet et sur mobile. Leader technologique, la société propose à la fois des services de 'streaming' couvrant tous les aspects de la distribution de flux multimédia, et des services de 'Web Caching' à l'attention de toutes les entreprises soucieuses d'accélérer la diffusion de leurs contenus sur Internet.

Pour fournir ces services, elle s'appuie sur son propre réseau CDN constitué d'une dorsale de plus de 10.000 km de fibre optique, ainsi que de plusieurs milliers de serveurs répartis sur l'Europe occidentale, les Etats Unis et le Canada.

A propos de Frost & Sullivan

Frost & Sullivan, la 'Growth Partnership Company', permet à ses clients d'accélérer leur croissance et d'atteindre les meilleures positions dans les domaines du développement, de l'innovation et du 'leadership'. Le 'Growth Partnership Service' de la société fournit aux CEO et à leur équipe des informations pointues et des modèles de meilleure pratique en

vue de conduire la génération, l'évaluation et l'implémentation de puissantes stratégies de croissance. Frost & Sullivan s'appuie sur plus de 45 années d'expérience et de partenariat avec les plus grandes entreprises mondiales, les industries émergentes et la communauté des investisseurs, et possède 31 bureaux sur six continents. Pour rejoindre notre 'Growth Partnership', consultez <http://www.frost.com>.