



Guide sur le ROI du SD-WAN avec Riverbed SteelConnect EX

UN LIVRE BLANC D'ENTERPRISE MANAGEMENT ASSOCIATES® (EMA™)
PRÉPARÉ POUR RIVERBED
PAR SHAMUS MCGILLICUDDY
JANVIER 2020

Sommaire

Introduction.....	1
La promesse du SD-WAN.....	1
SteelConnect EX : la solution SD-WAN d'un leader des performances WAN.....	2
Appliances SteelConnect EX.....	2
SteelConnect Director.....	2
SteelConnect Analytics.....	3
Élaboration du modèle de ROI pour SteelConnect EX.....	3
Coût ajusté d'un investissement sur cinq ans dans la solution de Riverbed.....	3
Économies en termes de connectivité réseau et augmentations de capacité.....	4
Gains de productivité IT.....	4
Amélioration du temps de disponibilité.....	5
Analyse finale du retour sur investissement sur cinq ans.....	6
Autres bénéfices de l'investissement dans le SD-WAN Riverbed.....	7
Productivité utilisateur avec plus de bande passante.....	7
Compatibilité avec le cloud.....	7
Sécurité intégrée.....	7
Productivité en ingénierie et transformation digitale.....	8
Le point de vue d'EMA.....	8
À propos de Riverbed.....	8

INTRODUCTION

Ce document examine le retour sur investissement (ROI) potentiel qu'une entreprise peut obtenir lorsqu'elle met en œuvre SteelConnect EX, la solution WAN software-defined (SD-WAN) de Riverbed. Cette analyse est réalisée pour les entreprises disposant de 100 et 1 000 sites distants. Les principaux bénéfices constatés comprennent la réduction des coûts des circuits WAN associée à la mise en œuvre de topologies WAN hybrides et Internet uniquement, au remplacement des routeurs ancienne génération par des passerelles SD-WAN, à un temps de disponibilité amélioré et à des gains de productivité dans l'entreprise IT. Ce document souligne également les bénéfices qualitatifs potentiels d'une migration vers Riverbed SteelConnect EX, tels que l'augmentation de la bande passante et l'amélioration de la sécurité et de la productivité des utilisateurs.

D'après Enterprise Management Associates (EMA), l'investissement dans Riverbed pour une entreprise comptant 100 sites distants serait amorti en 4,6 mois et permettrait d'obtenir un ROI 3,7 fois supérieur. Pour une entreprise comptant 1 000 sites distants, ce même investissement serait amorti en 4,3 mois et permettrait d'obtenir un ROI 3,9 fois supérieur.

LA PROMESSE DU SD-WAN

Pourquoi les entreprises investissent-elles dans le SD-WAN ? Les recherches d'EMA révèlent que plusieurs facteurs sont à l'origine de l'adoption du SD-WAN. Tout d'abord, la technologie permet de procéder à des augmentations abordables de la capacité WAN. Les entreprises ont besoin d'une bande passante toujours plus grande, en raison de l'adoption de services basés sur Internet et d'une utilisation accrue des applications de collaboration en temps réel, de vidéo et de médias enrichis. Le SD-WAN permet aux entreprises d'augmenter ou de remplacer les circuits MPLS coûteux et limités en bande passante par des circuits Internet haut débit abordables et de plus grande capacité.

L'adoption du cloud et l'expérience utilisateur sont également des facteurs clés. Le SD-WAN fournit des internet breakouts sécurisés et faciles à mettre en œuvre qui donnent aux sites distants un accès direct aux services SaaS et IaaS, permettant de réduire la latence associée au backhaul traditionnel du trafic Internet.

Les entreprises recherchent également l'agilité réseau avec le SD-WAN. La technologie peut accélérer le déploiement de nouveaux sites avec un provisionnement sans intervention humaine. Elle peut également simplifier le déploiement de nouvelles applications et rationaliser les opérations en cours avec une automatisation basée sur des règles, ce qui minimise les configurations propices aux erreurs et augmente le temps de disponibilité. Une gestion centralisée basée sur des règles peut remplacer une gestion intensive centrée sur les appareils.

Les entreprises cherchent ensuite à faire évoluer la sécurité du réseau avec le SD-WAN. Sa capacité à orchestrer de manière centralisée les services peut être appliquée aux services de sécurité natifs et tiers, en particulier pour les sites distants qui fournissent un accès direct aux applications hébergées dans le cloud et sur Internet.

Enfin, le SD-WAN peut accélérer la stratégie d'entreprise en permettant au personnel IT d'être plus productif, en particulier pour les entreprises en pleine transformation digitale. Les solutions SD-WAN offrent des capacités de gestion centralisée qui permettent aux principaux architectes et ingénieurs réseau de consacrer plus de temps aux projets stratégiques plutôt qu'aux tâches récurrentes de maintenance et de diagnostic.

D'après les travaux de recherche d'EMA, les solutions SD-WAN offrent un retour sur investissement positif, et ce assez rapidement. 65 % des entreprises ayant adopté le SD-WAN s'attendent, grâce à cette solution, à obtenir un retour sur investissement dans les deux ans au maximum. Lors de l'élaboration d'une analyse du ROI pour les investissements liés au WAN, les entreprises ont déclaré que les bénéfices les plus importants ciblés avec leur analyse étaient la réduction des interruptions (51 %), des risques de sécurité (47 %) et des dépenses récurrentes, telles que les coûts des circuits MPLS (44 %). Beaucoup envisagent également une réduction des dépenses d'investissement (36 %) et des améliorations de l'efficacité IT et de la productivité (34 %).¹

¹ EMA, « Wide-Area-Network Transformation: How Enterprises Succeed with Software-Defined WAN » (Transformation du WAN : comment les entreprises réussissent avec le WAN software-defined), décembre 2018.

Faits marquants de l'analyse du ROI

Entreprise avec 100 sites distants

- ROI x3,7 sur 5 ans
- Amortissement en 4,6 mois
- Capacité 7 à 10x supérieure

Entreprise avec 1 000 sites distants

- ROI x3,9 sur 5 ans
- Amortissement en 4,3 mois
- Capacité 7 à 10x supérieure

EMA a pris en compte ces bénéfices perçus lors de l'élaboration de cette analyse du ROI. Ce document examinera les principaux bénéfices suivants du ROI.

- **Réduction des dépenses d'investissement et des coûts de matériel.** EMA a comparé les coûts d'un investissement dans le SD-WAN Riverbed au coût de la mise à niveau de routeurs classiques auprès d'un grand fournisseur de solutions de mise en réseau.
- **Réduction des dépenses récurrentes.** EMA a estimé les économies réalisées avec la migration d'un réseau MPLS vers un mélange de topologies WAN hybrides et basées sur Internet avec la technologie SD-WAN.
- **Réduction des besoins de maintenance et de gestion.** EMA a analysé les bénéfices financiers des améliorations de productivité apportées par une solution SD-WAN, lorsque les entreprises peuvent affecter des ingénieurs hautement qualifiés à des initiatives stratégiques plutôt qu'à des tâches récurrentes de maintenance et de diagnostic.
- **Réduction des interruptions.** EMA a étudié les bénéfices financiers que représente l'amélioration du temps de disponibilité grâce à une solution SD-WAN.

STEELCONNECT EX : LA SOLUTION SD-WAN D'UN LEADER DES PERFORMANCES WAN

SteelConnect EX, la solution examinée dans ce document, est un produit SD-WAN haute performance proposé par Riverbed, leader dans la gestion des performances réseau et l'accélération des applications. L'architecture SteelConnect EX comprend trois éléments clés : les appliances SteelConnect EX, SteelConnect Director et SteelConnect Analytics.

Appliances SteelConnect EX

Les appliances SteelConnect EX sont conçues pour prendre en charge les exigences de mise en réseau et de sécurité des sites de différentes tailles. Elles offrent des fonctionnalités SD-WAN à la pointe du secteur, en commençant par un WAN hybride sécurisé et une connectivité WAN Internet uniquement. Ces fonctionnalités comprennent le conditionnement dynamique du trafic, le contrôle du chemin applicatif, la qualité de service, le provisionnement sans intervention humaine, la gestion des règles basée sur des modèles, l'identification du trafic basée sur les applications de couche 7 et la prise en charge flexible des topologies (y compris le maillage complet, le maillage partiel et la topologie en étoile).

Les appliances SteelConnect EX proposent également un routage haute performance qui facilite la conception SD-WAN et son intégration avec les réseaux existants. Les entreprises évitent les configurations complexes des hubs de transit, car SteelConnect EX peut exploiter ses capacités de routage avancées pour communiquer directement avec le réseau sous-jacent. Les appliances SD-WAN de Riverbed offrent également une large gamme de fonctionnalités de sécurité intégrées, notamment un pare-feu nouvelle génération, le filtrage URL et IP, la prévention des intrusions, une protection contre les virus et les programmes malveillants et l'inspection SSL. Elles prennent également en charge l'intégration à des services de sécurité tiers hébergés sur site ou dans le cloud via un chaînage flexible des services.

SteelConnect Director

La solution SteelConnect Director est une console de gestion SD-WAN et un contrôleur de réseau haute performance pour les tâches opérationnelles et d'ingénierie réseau centralisées basées sur une interface utilisateur graphique. Toutes les fonctionnalités avantageuses de la sécurité, de la mise en réseau et de la technologie SD-WAN intégrées aux appliances SteelConnect EX sont administrées et mises à l'échelle via SteelConnect Director.

SteelConnect Analytics

Enfin, SteelConnect Analytics peut analyser les données SD-WAN pour obtenir des informations historiques et en temps réel, notamment sur les performances, la capacité et la sécurité. Cette solution fournit aux opérations réseau des informations avancées sur l'état des réseaux, de la sécurité et des applications tels qu'ils sont vus par la fabric SD-WAN.

ÉLABORATION DU MODÈLE DE ROI POUR STEELCONNECT EX

Coût ajusté d'un investissement sur cinq ans dans la solution de Riverbed

Pour cette étude, EMA a supposé un investissement initial sur cinq ans dans une solution SteelConnect EX selon deux scénarios de déploiement. Le premier scénario porte sur un réseau de 100 sites distants, 80 petits et 20 grands. Le second porte sur un réseau de 1 000 sites distants, 800 petits et 200 grands. Tous les prix indiqués dans ce rapport sont des prix catalogue, mais l'analyse se base sur les prix courants qu'un client est susceptible de payer.

Les petits sites distants auront besoin d'une appliance SteelConnect EX 580, proposée au prix de 1 395 \$ par site distant, plus les frais annuels de 335 \$ pour la prise en charge des appareils. Les grands sites distants auront besoin d'une appliance SteelConnect EX 780, qui coûte 1 995 \$ par appareil plus 335 \$ par an pour la prise en charge des appareils.

La solution SD-WAN exige également des frais de licence logicielle annuels par appareil en fonction de certains niveaux de bande passante : 1 488 \$ pour l'appliance SteelConnect EX 580 et 2 976 \$ pour l'appliance SteelConnect EX 780. Ces licences apportent de nombreuses fonctionnalités avantageuses qui manquent à une solution WAN existante, telles que le contrôle et la gestion centralisés, la connectivité WAN hybride, la connectivité cloud, le pilotage des applications, la sécurité intégrée, la surveillance opérationnelle intégrée et la gestion basée sur des règles.

La plupart des entreprises investissent dans une solution SD-WAN lorsqu'elles doivent mettre à niveau leur matériel réseau. Les routeurs existants atteignent généralement leur fin de vie, et l'entreprise envisage une solution SD-WAN comme alternative à une mise à niveau classique des routeurs. Ainsi, le coût d'un investissement Riverbed est partiellement compensé par l'investissement évité dans les routeurs existants, qui comprend les dépenses initiales plus cinq années de maintenance. Il est à noter que l'analyse d'EMA ne suppose aucune configuration haute disponibilité au niveau des liaisons (routeurs redondants) dans les réseaux existants. Cette analyse ne comprend pas non plus les licences des plateformes de gestion ni les coûts d'assistance associés. Les entreprises peuvent souhaiter inclure ces coûts supplémentaires dans leur propre analyse du retour sur investissement.

EMA a soustrait le coût d'une mise à niveau potentielle des routeurs d'un grand fournisseur du coût d'un investissement sur cinq ans dans SteelConnect EX. Le tableau suivant montre le coût ajusté d'un investissement Riverbed pour les réseaux avec 100 et 1 000 sites distants.

Scénario de déploiement	Investissement sur 5 ans dans Riverbed SteelConnect EX	Coût évité de la mise à niveau des routeurs avec 5 ans de support	Coût total ajusté de l'investissement dans Riverbed
Réseau de 100 sites distants	1 061 130 \$	560 340 \$	500 790 \$
Réseau de 1 000 sites distants	10 611 300 \$	5 603 400 \$	5 007 900 \$

Remarque : L'investissement Riverbed varie en fonction des quantités de produits, des exigences de bande passante, des détails des modèles de produits, ainsi que des exigences de configuration. Par ailleurs, les tarifs indiqués n'engagent pas Riverbed.

Économies en termes de connectivité réseau et augmentations de capacité

L'un des premiers bénéfices de l'investissement dans le SD-WAN est l'augmentation à moindre coût de la bande passante. Le WAN existant standard repose principalement sur la connectivité MPLS pour les flux applicatifs d'entreprise. MPLS est généralement coûteux et la bande passante est limitée.

Le SD-WAN permet aux entreprises de passer à des réseaux hybrides basés sur Internet, qui peuvent fournir plus de bande passante à un prix inférieur. Le réseau MPLS standard s'appuie sur plusieurs types de connectivité pour un prix plus élevé. Par exemple, une liaison DS3, selon EMA, coûtera en moyenne 58,21 \$ par Mbit/s par mois dans le monde en 2020, d'après une analyse des informations accessibles au public sur les tendances tarifaires de la connectivité réseau.

Grâce à la capacité du SD-WAN à accroître la bande passante et à diriger intelligemment le trafic d'après des règles et les conditions du réseau, les entreprises peuvent utiliser le haut débit d'entreprise pour la connectivité réseau de première ligne. EMA estime que le haut débit d'entreprise coûtera 2,16 \$ par Mbit/s par mois (en moyenne) dans le monde en 2020.

Dans le cadre de cette étude, EMA a supposé qu'une entreprise optimisée par SteelConnect EX remplacerait un réseau MPLS existant par un réseau hybride. EMA suggère qu'un petit site distant standard passerait de 10 Mbit/s avec une connectivité MPLS à 100 Mbit/s avec le haut débit (deux liaisons de 50 Mbit/s si une redondance est requise), ce qui multiplierait par 10 la bande passante disponible.

Un grand site distant standard compléterait ses 50 Mbit/s de bande passante MPLS par 300 Mbit/s de haut débit d'entreprise. Cette modification multiplierait par sept la bande passante disponible.

La transition non seulement augmenterait considérablement la bande passante, mais réduirait simultanément les coûts, comme le montre le tableau qui suit.

Scénario de déploiement	Coût sur 5 ans du réseau MPLS	Coût sur 5 ans du réseau hybride optimisé par Riverbed	Économies totales en termes de connectivité
Réseau de 100 sites distants	6 286 680 \$	5 307 000 \$	979 680 \$
Réseau de 1 000 sites distants	62 866 800 \$	53 070 000 \$	9 796 800 \$

Gains de productivité IT

Riverbed SteelConnect EX améliore l'efficacité opérationnelle et la productivité du personnel IT grâce à l'utilisation d'une console de gestion intuitive et basée sur les workflows. La console SD-WAN simplifie non seulement la gestion de l'infrastructure réseau, mais comprend également des workflows centralisés pour les règles de sécurité de bout en bout, l'automatisation, la hiérarchisation des applications, etc.

Cet environnement de gestion par interface utilisateur graphique fournit des workflows d'ingénierie et opérationnels pouvant considérablement réduire le temps requis pour effectuer des tâches courantes de gestion du WAN et de la sécurité. En s'appuyant sur les interactions avec les utilisateurs du SD-WAN, EMA a déterminé que les solutions SD-WAN peuvent augmenter la productivité, créant une valeur considérable dans l'analyse du retour sur investissement.

Avec le SD-WAN, les ingénieurs CCIE peuvent réduire le temps consacré à la gestion et au diagnostic quotidiens des routeurs WAN et de la connectivité WAN, tandis que les ingénieurs de niveau 1 moins expérimentés peuvent jouer un rôle plus large dans les opérations quotidiennes. À leur tour, les ressources CCIE très qualifiées (souvent trop rares au niveau mondial) peuvent focaliser leur attention sur les projets stratégiques qui sont autrement retardés par un manque de personnel qualifié, apportant ainsi une plus grande valeur à l'entreprise.

Les investissements en temps que les ingénieurs réseau très qualifiés peuvent consacrer à l'accélération de ces initiatives commerciales stratégiques, souvent ancrées dans la transformation digitale et cloud, se traduisent généralement par un retour sur investissement pour l'entreprise bien supérieur au coût de leur emploi. Cependant, un calcul approximatif de l'avantage commercial minimum peut être calculé comme l'écart moyen entre les salaires des ingénieurs réseau certifiés CCIE et non certifiés CCIE. Selon une analyse des données de ZipRecruiter, le coût moyen d'un ingénieur réseau certifié CCIE en Amérique du Nord est de 197 457 \$ (salaire plus avantages sociaux et autres frais généraux). Un ingénieur de niveau 1 non certifié CCIE coûte 119 669 \$.

EMA estime qu'une entreprise de 100 sites pourrait dédier trois ingénieurs CCIE à temps complet à la gestion du WAN existant. Avec le SD-WAN, elle pourrait rediriger les ressources CCIE vers des initiatives stratégiques tout en dédiant deux ingénieurs de niveau 1 à la gestion SD-WAN. EMA estime qu'une entreprise de 1 000 sites pourrait dédier 34 ingénieurs CCIE à temps complet à la gestion du WAN existant et les rediriger vers des tâches stratégiques, tout en dédiant seulement 10 ingénieurs de niveau 1 au SD-WAN. EMA conclut par un avantage financier en soustrayant le coût des ingénieurs de niveau 1 consacrés à la gestion du SD-WAN du coût des ingénieurs CCIE libérés de la gestion du WAN existant. Le résultat représente les ressources qui ont été libérées de la gestion WAN. L'entreprise peut affecter ces ressources qualifiées à des projets à forte valeur commerciale. Le tableau suivant présente ces résultats.

Scénario de déploiement	Investissement en temps des employés sur 5 ans pour le fonctionnement d'un réseau existant	Investissement en temps des employés sur 5 ans pour la solution SD-WAN de Riverbed	Valeur commerciale minimale du gain de productivité appliqué au projet stratégique
Réseau de 100 sites distants	2 961 855 \$	1 196 690 \$	1 765 165 \$
Réseau de 1 000 sites distants	33 567 690 \$	5 983 450 \$	27 584 240 \$

Amélioration du temps de disponibilité

D'après l'analyse d'EMA, une mise en œuvre réussie de Riverbed SteelConnect EX SD-WAN pourrait réduire les interruptions du WAN de 33 % en moyenne en supprimant l'erreur humaine de la gestion du WAN. Cette réduction des interruptions se traduit par des économies considérables.

La solution Riverbed SteelConnect Director permet une orchestration centralisée basée sur une interface utilisateur graphique et une gestion basée sur des règles. Étant donné que les gestionnaires de réseau n'ont plus à programmer et à configurer manuellement les périphériques réseau individuels via une interface de ligne de commande (CLI), les risques d'interruption dus à une erreur de configuration sont quasiment nuls.

EMA a supposé qu'une entreprise standard atteint 99,95 % le temps de disponibilité sur le WAN, ce qui se traduit par 4,38 heures d'interruption par an. D'après les recherches du secteur, la majorité des entreprises (52 %) estime le coût d'une heure d'interruption entre 300 000 et 1 million de dollars.² Selon EMA, une entreprise de 100 sites distants perdait 300 000 \$ par heure d'interruption, tandis qu'une entreprise de 1 000 sites distants perdait 1 million de dollars par heure.

² Enquête 2019 réalisée par Information Technology Intelligence Consulting

D'après les recherches d'EMA, 33 % des incidents réseau sont attribuables à des erreurs de configuration manuelles.³ La taille du réseau a un impact sur ces incidents. Ainsi, EMA suppose qu'un WAN de 100 sites aurait un taux d'erreur manuelle de 25 %, tandis qu'un WAN de 1 000 sites aurait un taux d'incident de 40 %. Ces taux d'incidents représentent l'opportunité offerte par le SD-WAN pour réduire les interruptions.

Le tableau suivant révèle les bénéfices financiers potentiels de cette réduction des interruptions.

Scénario de déploiement	Coûts des interruptions sur 5 ans associés à un WAN présentant une fiabilité de 99,95 %	Bénéfices de la réduction des interruptions grâce à la solution SD-WAN de Riverbed
Réseau de 100 sites distants	6 600 000 \$	1 650 000 \$
Réseau de 1 000 sites distants	22 000 000 \$	8 800 000 \$

ANALYSE FINALE DU RETOUR SUR INVESTISSEMENT SUR CINQ ANS

Le tableau suivant révèle le retour sur investissement potentiel d'une solution Riverbed SteelConnect EX en soustrayant le coût ajusté sur cinq ans d'un investissement Riverbed des bénéfices financiers décrits dans le présent document. Il montre également que dans les scénarios à 100 et à 1 000 sites distants, une entreprise peut s'attendre à ce que la solution soit rentabilisée en moins de cinq mois et fournisse un avantage financier multiplié par trois sur cinq ans.

	Entreprise de 100 sites distants	Entreprise de 1000 sites distants
Investissement dans Riverbed ajusté sur 5 ans	500 790 \$	5 007 900 \$
Économies en termes de connectivité réseau (réseau hybride)	979 680 \$	9 796 800 \$
Productivité IT améliorée	1 765 165 \$	27 584 240 \$
Bénéfice du temps de disponibilité amélioré	1 650 000 \$	8 800 000 \$
ROI total sur un investissement SD-WAN sur 5 ans	3 894 055 \$	41 173 140 \$
Facteur du ROI	Multiplié par 3,7	Multiplié par 3,9
Durée d'amortissement de la solution Riverbed	4,6 mois	4,3 mois

Remarque : ces calculs du ROI sont basés sur plusieurs hypothèses à l'échelle du secteur. Les résultats du ROI varient selon le site géographique, le secteur d'activité et d'autres variables. L'investissement Riverbed varie en fonction des quantités de produits, des exigences de bande passante, des détails des modèles de produits, ainsi que des exigences de configuration. Par ailleurs, les tarifs indiqués n'engagent pas Riverbed.

³ Mégatendances d'EMA

AUTRES BÉNÉFICES DE L'INVESTISSEMENT DANS LE SD-WAN RIVERBED

Les autres bénéfices des solutions SD-WAN sont multiples, tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Bien qu'EMA ne les ait pas mentionnés dans son analyse du retour sur investissement, les entreprises doivent les prendre en compte lors de la réalisation du business case pour un investissement dans Riverbed SteelConnect EX.

Productivité utilisateur avec plus de bande passante

Dans les deux scénarios étudiés ici, les entreprises ont pu réduire leurs coûts tout en augmentant leur bande passante. Cette analyse n'a pris en compte que les économies, et non les bénéfices commerciaux, de l'augmentation de la bande passante.

Or cette dernière améliore les performances des applications et des services. Les employés sont ainsi plus productifs et l'expérience client est meilleure, deux facteurs de gains pour l'entreprise.

Compatibilité avec le cloud

La solution SD-WAN facilite la connectivité sécurisée aux applications cloud, ainsi que l'amélioration de leurs performances. En particulier, la solution Riverbed offre une optimisation WAN et une accélération SaaS, ce qui favorise l'adoption par les utilisateurs de nouvelles applications cloud utiles. L'adoption facilitée du cloud améliore la productivité des employés, car les entreprises sont capables de prendre en charge rapidement de nouvelles applications innovantes. Elle permet également de promouvoir les initiatives de transformation digitale motivées par l'adoption du cloud.

Sécurité intégrée

Le passage d'un réseau MPLS au WAN hybride nécessite une sécurité renforcée. Pour la connectivité de site à site et de site à cloud, chaque site distant a besoin d'un pare-feu nouvelle génération (NGFW), d'une protection contre les menaces, d'une prévention contre la perte de données, etc. Cela peut entraîner des coûts supplémentaires. D'après EMA, une entreprise de 100 sites devrait investir 482 000 \$ supplémentaires dans des appliances de sécurité (sur la base des prix catalogue d'un grand fournisseur de sécurité réseau). Une entreprise de 1 000 sites devrait investir 4,8 millions de dollars pour assurer cette même sécurité.

Une licence Riverbed SteelConnect EX standard inclut un pare-feu nouvelle génération. Moyennant des frais de licence supplémentaires, les entreprises peuvent ajouter d'autres services de sécurité Riverbed pour ne plus avoir besoin d'appliances de sécurité supplémentaires. Riverbed SteelConnect EX comprend également un mécanisme flexible de chaînage de services, qui prend en charge l'intégration directe des services de sécurité tiers (sur site ou dans le cloud), et permet aux clients d'utiliser les solutions de sécurité de leur choix.

Productivité en ingénierie et transformation digitale

L'analyse du retour sur investissement réalisée par EMA englobait la valeur monétaire de l'augmentation de la productivité. Elle a montré que les entreprises n'avaient plus besoin de dédier au WAN un nombre élevé d'ingénieurs CCIE à temps complet. Plutôt que de gérer et de dépanner les routeurs existants, ces ingénieurs CCIE peuvent se consacrer à des initiatives stratégiques dont la valeur commerciale plus élevée.

Dans les interactions d'EMA avec le secteur, les analystes ont constaté que les ingénieurs réseau libérés de l'administration manuelle de l'infrastructure existante peuvent se concentrer sur la transformation cloud, la mise en place de nouveaux produits et services, l'Internet des objets, les initiatives de mobilité et les projets de sécurité et de conformité. Toutes ces initiatives accélérées offrent un avantage financier supplémentaire au-delà du salaire débloqué mentionné dans ce document.

LE POINT DE VUE D'EMA

En s'appuyant sur l'analyse d'EMA, une transformation réussie du WAN avec Riverbed SteelConnect EX peut fournir un retour sur investissement 3,7 fois supérieur sur cinq ans pour une entreprise de 100 sites distants, avec un amortissement complet de l'investissement initial dans Riverbed en 4,6 mois. Pour une entreprise de 1 000 sites distants, le rendement sur cinq ans est 3,9 fois supérieur, avec un amortissement complet de l'investissement initial en 4,3 mois.

EMA fonde cette analyse du retour sur investissement sur plusieurs hypothèses :

- Un investissement dans une solution SD-WAN Riverbed, qui comprend les coûts matériels initiaux, le support et les coûts logiciels récurrents pour la fonctionnalité SD-WAN et qui est partiellement compensé par le coût évité de mise à niveau d'un réseau de routeurs de sites existants auprès d'un grand fournisseur de solutions de mise en réseau.
- Un WAN hybride optimisé par SteelConnect EX, qui déplace l'équilibre de la bande passante globale de la connectivité MPLS coûteuse vers la connectivité hybride avec le haut débit d'entreprise, et qui se traduit par des coûts mensuels de connectivité réseau plus bas et une bande passante totale disponible plus élevée.
- La solution Riverbed SteelConnect EX est plus flexible à gérer qu'un réseau existant et les tâches de déploiement et de gestion de réseau standard sont accélérées. Les ingénieurs réseau qualifiés de niveau CCIE peuvent consacrer leur temps à des projets IT stratégiques qui apportent plus de valeur à l'entreprise. Cette augmentation de la productivité représente un retour financier.
- La facilité de gestion de la solution Riverbed SD-WAN réduit les interruptions du réseau. Des niveaux importants d'automatisation et de gestion basée sur des règles entraînent une réduction des erreurs de configuration associées à la gestion manuelle CLI des réseaux existants. Ainsi, l'entreprise réduit les coûts associés aux interruptions du réseau.

Selon cette analyse, les entreprises qui adoptent la solution SD-WAN de Riverbed peuvent s'attendre à un retour sur investissement de plusieurs millions de dollars sur une période de cinq ans.

À PROPOS DE RIVERBED

Grâce à Riverbed®, les plus grandes entreprises du monde entier peuvent optimiser les performances et la visibilité de leur réseau, et ainsi valoriser pleinement leurs investissements dans le cloud et le digital. La plateforme de performances applicatives et réseau de Riverbed permet aux entreprises de visualiser, d'optimiser, de corriger et d'accélérer les performances de n'importe quel réseau, quelle que soit l'application. Les performances sont abordées de manière globale avec une optimisation WAN de pointe, la gestion des performances réseau (NPM), l'accélération des applications et le SD-WAN haute performance. Plus de 30 000 clients, dont la totalité des entreprises du Forbes Global 100, font confiance à Riverbed. Pour en savoir plus, visitez le site riverbed.com/fr/.

À propos d'Enterprise Management Associates, Inc.

Fondé en 1996, Enterprise Management Associates® (EMA) est un cabinet d'analyse de premier plan qui fournit des informations approfondies sur l'ensemble du spectre des technologies IT et de gestion des données. Les analystes EMA utilisent une combinaison unique d'expérience pratique, de connaissances des bonnes pratiques du secteur et une connaissance approfondie des solutions actuelles et prévues des fournisseurs pour aider les clients d'EMA à atteindre leurs objectifs. Pour en savoir plus sur les services de recherche, d'analyse et de conseils d'EMA pour les utilisateurs professionnels, les professionnels IT et les fournisseurs IT, consultez www.enterprisemanagement.com ou blog.enterprisemanagement.com. Vous pouvez également suivre EMA sur [Twitter](#), [Facebook](#) ou [LinkedIn](#).

Ce rapport, en partie ou dans son intégralité, ne peut être dupliqué, reproduit, stocké dans un système de récupération ou retransmis sans l'autorisation écrite préalable d'Enterprise Management Associates, Inc. Toutes les opinions et estimations dans ce document constituent notre jugement à cette date et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Les noms de produits mentionnés ici peuvent être des marques commerciales et/ou déposées de leurs sociétés respectives. « EMA » et « Enterprise Management Associates » sont des marques commerciales d'Enterprise Management Associates, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays.

©2020 Enterprise Management Associates, Inc. Tous droits réservés. EMA™, ENTERPRISE MANAGEMENT ASSOCIATES® et le symbole möbius sont des marques déposées ou de droit commun d'Enterprise Management Associates, Inc.

Siège social :

1995 North 57th Court, Suite 120

Boulder, CO 80301, États-Unis

Téléphone : +1 303 543 9500

Fax : +1 303 543 7687

www.enterprisemanagement.com

3928.011020



IT AND DATA MANAGEMENT
RESEARCH | INDUSTRY ANALYSIS | CONSULTING