

Pierre Langlois, Silver Peak : «Le SD-WAN remplace le MPLS»

Si Silver Peak a lancé son offre SD-WAN (Software Define WAN), Unity EdgeConnect, en juin 2015, le spécialiste californien de l'accélération du trafic inter datacenter créé en 2004 a apporté la virtualisation du réseau dès 2011. « *On constate une bonne croissance sur l'accélération WAN mais ce n'est pas un marché à très forte croissance* », concède Pierre Langlois, directeur commercial EMEA de Silver Peak France. D'où l'intérêt de développer une offre SD-WAN (pour Software Defined-WAN) qui, en s'appuyant sur le réseau Internet pour assurer des liaisons site à site, permet de répondre à une demande grandissante des entreprises qui cherchent à déployer rapidement leur réseau.

« *Le secteur du retail, par exemple, ne peut se permettre d'attendre 6 mois pour construire son réseau, estime Pierre Langlois, Internet y répond par une mise en œuvre simple et rapide de la connectivité, un accès DSL s'obtenant aujourd'hui rapidement. Y compris en mobilité, de plus en plus de clients se connectent en 3G ou 4G.* » Si le SD-WAN joue idéalement son rôle dans le déploiement d'un nouveau réseau, son adoption s'inscrit également dans le cadre d'une infrastructure en place. La virtualisation du réseau vient alors se superposer au réseau physique et permet ainsi d'éviter à l'entreprise de remplacer routeurs et pare-feux des filiales et d'évoluer site après site ou dans une approche de WAN hybride MPLS (MultiProtocol Label Switching) et Internet.

Simplifier la gestion de la sécurité

Unity EdgeConnect entend répondre aux critères définis au sein de l'ONUG (Open Networking User Group). Dans les grandes lignes, le SD-WAN assure ainsi l'auto-provisionnement et l'auto-configuration à partir d'une appliance (physique ou virtuelle) connectée sur chaque site, la possibilité de gérer des réseaux hybrides et multi-opérateurs, l'agrégation de liens, la possibilité de segmenter le réseau pour personnaliser les services ou encore l'optimisation du WAN, « *un différenciateur de Silver Peak avec nos technologies d'accélération* », soutient son porte-parole français. Une accélération qui présente un intérêt sur les liaisons longue distance ou si les réseaux régionaux sont de mauvaise qualité pour palier les problèmes de latence et autres congestions. Mais de l'aveu même de Pierre Langlois, la fonction d'optimisation présente peu d'intérêts sur des infrastructures de qualité, comme en France, pour une couverture nationale. « *C'est pourquoi nous la proposons en option dans notre offre.* »

Autre point différenciant, la maîtrise des technologies de tunneling. « *C'est dans le tunneling que l'on met notre valeur ajoutée en matière d'accélération ou de chiffrement, il est indispensable de maîtriser le tunneling pour faire du SD-WAN.* » Et d'une manière plus globale, Pierre Langlois considère que le SD-WAN simplifie la gestion de la sécurité en limitant le nombre de plates-formes Internet, « *ce qui réduit les points d'entrées pour les attaques* ».

Les opérateurs regardent le SD-WAN

Néanmoins, ce n'est pas seulement pour ses performances ou la simplification de la sécurité que le SD-WAN séduit. Mais bien en regard du MPLS dominant, aujourd'hui jugé coûteux et rigide. Bref, une technologie qui ne répond plus aux besoins des entreprises. « *Mon objectif n'est pas d'assister aux funérailles du MPLS, modère Pierre Langlois, mais faire passer des applications Cloud dans du MPLS est coûteux et peu performant.* » D'où l'attrait des PME qui ont besoin de déployer rapidement plusieurs sites, notamment à l'international, « *et n'ont pas nécessairement les moyens de payer 1 million d'euros par an pour du MPLS* ». Quid des grands comptes ? « *Le CAC40 est preneur mais n'a pas la même inertie que les PME.* » D'autant que les contrats MPLS sont souvent pluriannuels avec des barrières à la sortie. D'ailleurs, selon notre interlocuteur, « *le SD-WAN est mis en avant pour renégocier les contrats MPLS* ». Du coup, « *tous les opérateurs regardent le SD-WAN aujourd'hui, ils n'ont pas le choix* ».

Si le faire-part des funérailles du MPLS est encore loin d'être rédigé, le SD-WAN va jouer un rôle de locomotive dans le modèle commercial de Silver Peak avec une offre essentiellement logicielle alors que le hardware devient une commodité. « *On vend encore des boîtiers, des serveurs optimisés, quand les clients nous le demandent mais ce n'est plus sur cette activité que nous réalisons notre marge.* » Selon Pierre Langlois, en 2011, année de l'arrivée des offres de virtualisation du réseau chez Silver Peak, la partie hardware générait 98% du chiffre d'affaires. Il est tombé à 30% l'année dernière au profit du software. Et « *l'adoption très rapide du SD-WAN va commencer à peser dans le chiffre d'affaires* », assure notre interlocuteur, sans toutefois dévoiler les résultats de la société privée. « *Il y a une adoption très rapide, le SD-WAN est identifié comme un marché à très forte croissance car il remplace le MPLS.* » La messe est dite ?

Lire également

[Riverbed, de la performance applicative au SD-WAN](#)

[Schneider Electric pionnier du peering pour encaisser sa migration vers le Cloud](#)

crédit photo © nopporn – shutterstock