

Le SD-WAN, menace ou opportunité pour le MPLS ?

Pour Juniper Networks, il ne fait aucun doute que le SD-WAN va s'imposer aux grandes entreprises. Lesquelles recourent à cette possibilité de combiner différentes technologies d'accès réseau (MPLS, Internet et mobile) selon leurs besoins pour des raisons économiques principalement. Si des liaisons entre les datacenters ou les succursales sont impératives en MPLS pour des questions qualitatives ou de sécurité, ce n'est pas nécessairement le cas de tous les services. « *Un réseau de commerces franchisés qui diffuse des vidéos YouTube dans ses boutiques pourra s'appuyer sur Internet car les vidéos ne constituent pas son cœur de métier* », illustre David Noguer Bau, responsable Wireline Vertical Marketing de l'équipementier américain. De fait, le SD-WAN est aujourd'hui une réalité tangible. « *Avant, 100% du trafic transitait sur des liens MPLS. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas pour une portion de celui-ci.* »

C'est dans cette optique que Juniper annonce Cloud-Enabled Branch (CBE), une solution pour mettre en place, à la demande, des services de mise en réseau entre sites distants en s'appuyant notamment sur une technologie SD-WAN. Après avoir adressé ses solutions SD-WAN aux opérateurs et fournisseurs de service en octobre dernier, notamment avec la présentation de [l'architecture Unite](#), le fournisseur de solutions réseau élargit aujourd'hui son offre aux entreprises en profitant des infrastructures déployées entre leurs murs. « *Nous étendons la capacité de nos solutions avec le support du SD-WAN à nos équipements, explique David Noguer Bau, mais surtout, nous facilitons la migration des CPE (customer-premises equipment, routeurs et autres boîtiers qui raccordent l'entreprise au réseau de l'opérateur, NDLR) physiques vers leur version virtualisée.* » Ce qui leur apportera la gestion de l'infrastructure dans un mode agile pour déployer des services Cloud à la demande. « *Une grande entreprise a quasiment les mêmes besoins qu'un opérateur, nous leur donnons accès à cette possibilité.* »

Le recul du MPLS en Europe et Amérique

Une possibilité qui va peser sur l'usage du MPLS. De fait, les projections des analystes avancent un recul de 5% des revenus du MPLS entre 2017 et 2020 en Amérique du Nord et de 12% entre 2015 et 2020 en Europe de l'Ouest. « *Dans le même temps, le marché du SD-WAN progresse rapidement, même s'il ne va pas remplacer le MPLS* », avance le responsable marketing. Pour sa part, IDC évalue à 6 milliards de dollars les revenus que les solutions propres à la technologie de pilotage du réseau de manière logicielle généreront en 2020. La moitié de la hausse des revenus du SD-WAN provient des services, et l'autre des CPE, selon Juniper. « *Le SD-WAN est une opportunité pour les entreprises car il offre les mêmes services [que le MPLS] pour moins cher* », ajoute notre interlocuteur.

Le MPLS et ses liens VPN sont donc appelés à cohabiter avec les autres technologies de réseau IP. Plusieurs modèles d'adoption du SD-WAN sont disponibles pour les entreprises : un déploiement et une gestion interne (pour une plus grande maîtrise mais impliquant des coûts opérationnels élevés); le recours à un acteur type OTT – nouvelle génération d'opérateur, entreprise du web, fournisseur de services managés... – qui agrège les liens (ce qui permet un déploiement rapide

mais oblige à maintenir autant de passerelles que d'accès réseaux); et son couplage avec le MPLS (qui permet une intégration complète et réduit les risques mais lie un peu plus l'entreprise à son opérateur).

Quatre stratégies pour les opérateurs

Dès lors, quatre stratégies émergent, aux yeux de Juniper, pour les opérateurs confrontés à la baisse des revenus du MPLS : ne pas proposer de SD-WAN (et espérer que le client ne s'y intéressera jamais); revendre un service de SD-WAN tiers (ce qui permet de conserver les clients sans nécessairement générer de valeur); intégrer le SD-WAN avec les services MPLS IPVPN; ou encore développer les services d'entreprise autour du SD-WAN. C'est ce dernier scénario que l'équipementier privilégie pour permettre aux fournisseurs d'accès de compenser la perte de revenus attendus sur le MPLS. Service d'analytique, de NFV (gestion de la sécurité notamment), élargissement de couverture, gestion des interconnexions avec des fournisseurs de services Cloud, acquisition de nouveaux clients (PME) et, bien sûr, offre de WAN hybride grâce au SD-WAN sont autant de services que l'opérateur pourra développer pour assurer l'augmentation de ses revenus.

Selon Juniper (qui s'appuie sur des études d'IDC et d'Ovum), ces nouveaux services généreront 2,8 milliards de dollars de chiffre d'affaires supplémentaires d'ici 2020. Contre une perte de 1,3 milliard liée au recul du MPLS. Soit une différence positive de 1,5 milliard. « *Le SD-WAN ouvre de nouvelles opportunités de revenus pour les opérateurs* », assure David Noguier Bau. A condition de réussir à « *faire payer le client un peu plus pour beaucoup plus de capacité et services* ».

Lire également

[Pierre Langlois, Silver Peak : «Le SD-WAN remplace le MPLS»](#)

[Explosion en vue pour le marché du SD-WAN](#)

[Avec SteelConnect, Riverbed concrétise son offre SD-WAN](#)