

Avec SteelConnect, Riverbed concrétise son offre SD-WAN

Si le SDN (Software Defined Network) commence à se faire un nom dans le domaine de la virtualisation, le SD-WAN reste encore confidentiel. Gartner estime que moins de 1% des entreprises s'intéressent à ce sujet, mais elles seront 30% dans ce cas d'ici 2019. Et les revenus vont suivre le même chemin en passant de 225 millions de dollars en 2015 à 6 milliards en 2020.

Mais qu'est-ce que le SD-WAN (Software Defined-Wide Area Network) ? Traditionnellement, les entreprises utilisent des réseaux MPLS entre leurs datacenters et leurs sites distants. Mais de plus en plus, ces sites consomment des services Cloud (Salesforce, AWS, Office 365) et passent donc par du réseau Internet classique. « *Un réseau hybride qui apporte beaucoup de complexité et qui engendre un manque d'agilité et de performance* », assure Franck Lyonnet, deputy CTO de Riverbed. D'où l'idée d'appliquer les avantages de la virtualisation en plaçant une couche d'abstraction dans le réseau (overlay), indépendante des liaisons (4G, fibre, etc) ou des équipements (underlay). Un contrôleur central se charge alors de définir les meilleures (et moins onéreuses) liaisons pour les applications. Un pilotage logiciel en somme.

SteelConnect concrétisation du projet Tiger

Riverbed a travaillé depuis plusieurs années sur cette virtualisation du WAN. En décembre dernier, Franck Lyonnet évoquait [le projet Tiger](#). Un nouveau réseau qui se veut tout à la fois automatisé, convergé, sécurisé, hybride, ouvert, géré dans le Cloud et de manière applicative. Après avoir annoncé une sortie pour le 3^{ème} trimestre 2016, Riverbed a finalement accéléré le calendrier de sa solution en rachetant [en janvier dernier Ocedo](#), pionnier dans le SD-WAN et disposant aussi d'une expertise en sécurité notamment sur les firewall de nouvelle génération.

Au final, Riverbed sort donc son offre baptisée SteelConnect, qui comprend des passerelles WAN sécurisées au sein des sites distants, « *capables de gérer les switches et aussi les points d'accès WiFi et les VLAN* », souligne Franck Lyonnet. On ajoute à cela des clients sur les postes de travail et une console centrale de management dans le Cloud pour fixer les règles réseaux pour les applications et s'assurer d'une visibilité sur le réseau. Côté mise en œuvre, le fournisseur parie sur la simplicité avec la notion de « *zerotouching* », les gateways et le contrôleur central se chargent, une fois allumés, de récupérer les informations et se configurent automatiquement. A noter que les règles ne s'établissent pas en fonction des adresses IP, mais SteelConnect est capable de gérer les annuaires d'entreprise (LDAP ou comptes Google App). L'ouverture au Cloud est intégrée pour l'instant sur AWS, mais le lien avec Azure de Microsoft est dans les cartons.

Pas peur de la concurrence

A la clef un gain de temps et de performances, assure Frank Lyonnet : « *les responsables informatiques peuvent répondre rapidement aux métiers et aux filiales pour déployer des applications. Sur les*

architectures traditionnelles, cela pouvait prendre de 2 à 6 mois ». Vendu sous forme d'abonnement, SteelConnect se retrouve face des offres concurrentes d'acteurs comme Silver Peak, Citrix et de start-ups comme CloudGenix, Talari, Viptela, etc. Le responsable technique écarte toutefois la comparaison : « certains ne font que masquer la complexité du MPLS, mais ils ne font pas de SD-WAN, il n'y a pas de gestion de niveau 3 (routage) avec une dépendance face aux routeurs. Or le SD-WAN doit faire abstraction des équipements ». De même, dans la différenciation, il met dans la balance « la gestion de bout en bout en comprenant le Cloud et la mobilité, l'intégration du SD-LAN (avec la gestion des commutateurs) et l'expertise dans les firewall de nouvelle génération grâce au rachat d'Ocedo ». Des arguments de poids dans une compétition qui s'annonce intense avec probablement une redistribution des cartes. Et Riverbed espère bien avoir les bons atouts.

A lire aussi :

[Riverbed, de la performance applicative au SD-WAN](#)
[Explosion en vue pour le marché du SD-WAN](#)

crédit photo © Sergey Nivens- shutterstock