

# Swisscom, premier sur HP FlexNetwork Utility Advantage Program

Premier opérateur télécoms suisse, **Swisscom** propose des solutions pour les télécoms, la mobilité, les services IP, l'échange de données et les réseaux de communication de ses clients.

Comme la plupart des opérateurs, il investit chaque année quelques milliards de Francs Suisse dans la modernisation de ses réseaux et dans l'adoption des nouvelles technologies.

## Swisscom adhère au modèle HP FlexNetwork

Swisscom a été le premier opérateur à adopter HP FlexNetwork Utility Advantage Program (lire notre article « [HP FlexNetwork invente le réseau en 'pay-per-use'](#) »). **Oliver Spring**, responsable de l'offre *LAN as a Service* de Swisscom, nous a exposé le projet de l'opérateur autour de l'offre de HP.

À commencer par les attentes de ses clients. Partant du même constat que HP sur les pressions économiques et les attentes de nouveaux modèles de consommation, les utilisateurs de services de réseaux demandent toujours plus de puissance et de sécurité, mais également de réduire la complexité des réseaux LAN et WAN.

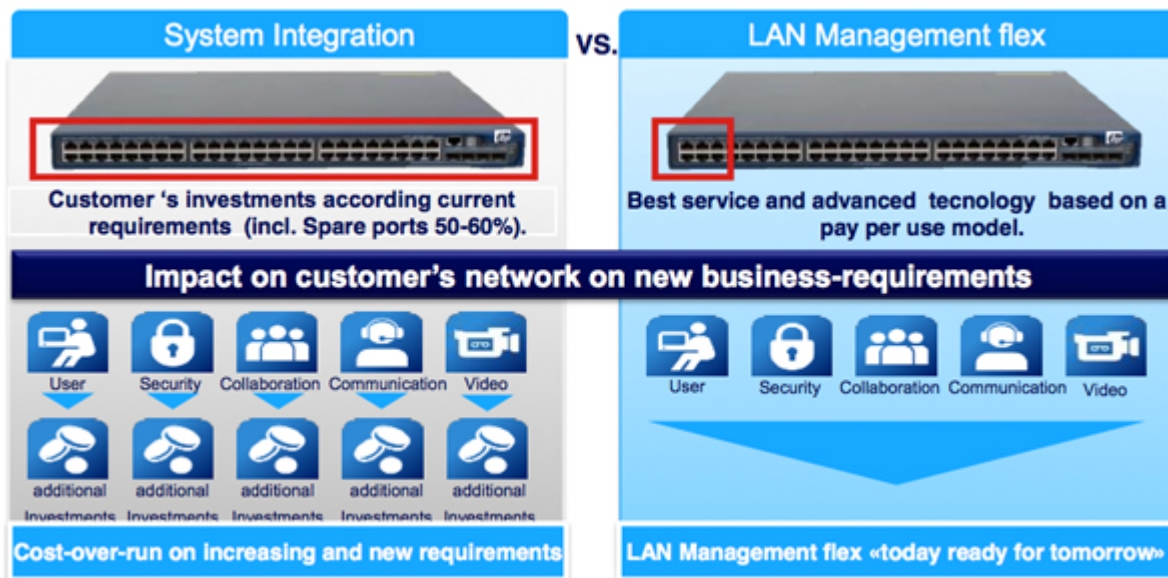
Ils attendent des solutions flexibles, qui s'adaptent à leurs besoins, peuvent évoluer rapidement, et prêtes pour la communication et la collaboration. Enfin ils aspirent à n'avoir qu'un partenaire unique pour l'ensemble de leurs solutions ICT (*Information and Communication Technology*).

## Les bénéfices pour les opérateurs

Qu'en est-il côté opérateur ? Pour Swisscom, les attentes sont proches : être le partenaire unique de ses clients et leur fournir des services e2e (*end-to-end*), et générer de nouvelles opportunités.

Cela se traduit par un triptyque de gestion du LAN : **les meilleurs services**, stabilité, flexibilité, gestion des incidents et du cycle de vie, incluant un SLA ; **les technologies 'best-in-class'**, 1 et 10 GbE, POE+, WLAN et sécurité optionnels, communication unifiée, collaboration et téléprésence, ainsi que le support des tendances, cloud, mobilité et BYOD ; et **le meilleur prix**, *price-per-used* au port, facturation mensuelle, pas d'investissement matériel, Opex plutôt que Capex, TCO reconnu avec des coûts contrôlés et planifiés, et l'optimisation des ressources.

Oliver Spring a résumé en un schéma la comparaison entre l'intégration du système et la nouvelle proposée par HP FlexNetwork de LAN managé Utility Advantage Program :



Le prix de la solution vendue par Swisscom à ses clients : 6 Francs Suisse par port et par mois.

Et de résumer les bénéfices apportés par HP FlexNetwork Utility Advantage Program : l'alignement des dépenses sur les usages, la rapidité du cloud, le support des initiatives de mobilité et de BYOD, et les économies du clouds apportées aux réseaux *campus* et *branch*. Et éviter de consommer du capital en investissement pour la modernisation du réseau.

Images source HP

**Voir aussi**

[HP Discover 2012 : HP en manque de visions](#)