

# Avec Unity, Silver Peak adapte le WAN aux services Cloud

« Avec le développement des services Cloud au sein des entreprises, il était nécessaire de trouver une solution pour optimiser le réseau étendu (WAN) des datacenters. C'est ce que nous avons fait avec Unity », explique en préambule **Tony Thompson**, VP Marketing de Silver Peak. La société spécialisée dans l'optimisation WAN et l'accélération des données au sein des datacenters entend simplifier la vie des administrateurs réseaux et des DSI qui doivent jongler entre les différents services Cloud, IaaS, SaaS au sein des entreprises pour apporter une qualité de service essentielle à la productivité des métiers.

Forte de constat, la firme a donc construit **une Fabric unique** qui repose sur trois éléments, « le premier est **une instance virtuelle** qui sert de dataplane en collectant différentes informations provenant des fournisseurs de SaaS, de IaaS, de l'Internet. En fonction de ces données, l'objectif est de choisir la meilleure voie pour optimiser les flux des applications et des ressources », souligne Tony Thompson. « En second lieu, Unity apporte le service **Cloud Intelligence** qui récupère les informations des instances Silver Peak pour agréger les changements sur l'état de l'Internet et du réseau des fournisseurs de Cloud », ajoute le responsable. Enfin, la troisième brique se nomme Global Management System et fait office « de tour de contrôle pour les responsables IT ». Objectif : leur apporter une visibilité complète sur le réseau.

## **Un portefeuille conséquent d'applications SaaS optimisées**

Pour le reste, les techniques d'optimisation restent les mêmes que celles traditionnellement appliquées. On retrouve des fonctionnalités de routage WAN avancées, une accélération du chiffrement (IPsec VPN, support d'AES-256 bits et authentification SHA-1). Il y a également de la compression de données et de la régulation de flux (Trafic Shaping).

Les instances de Unity s'intègrent dans les datacenters des entreprises, mais également des filiales et sur les hub d'interconnexion avec les services Cloud. Silver Peak revendique aujourd'hui de pouvoir s'interfacer avec **300 fournisseurs de SaaS**, avec parmi eux Salesforce, Microsoft (Lync, Office 365), mais aussi Dropbox ou Adobe. Idem pour les IaaS avec un support d'Amazon, VHCS Cloud de VMware, etc. Tony Thompson met en avant ce portefeuille de compatibilité par rapport à des solutions concurrentes comme Riverbed, « qui est seulement compatible avec certains éditeurs ». Il précise que la liste d'applications n'est pas figée et va continuer à s'enrichir.

La tarification du service repose sur un système d'abonnement annuel de 551 dollars par instance, 5 000 dollars pour la solution Cloud Intelligence et 2764 dollars pour l'outil d'orchestration GMS (capable de gérer jusqu'à 10 instances). Les tarifs devraient être les mêmes en euros.

**crédit photo © Alexei Tacu – Shutterstock**

A lire aussi :

[Eric Leblanc, Silver Peak : « une optimisation WAN complète une infrastructure déficiente »](#)