

Avec Blue Planet, Ciena met en musique l'orchestration du réseau

Fournisseur historique de solutions de transport très haut débit de la data sur fibre, Ciena entend aujourd'hui jouer un rôle dans l'orchestration du réseau. Une stratégie amorcée ces dernières années avec l'architecture SDN Agility et qui s'est accélérée avec [l'acquisition de Cyan](#) à l'été 2015, pour donner naissance à la division Blue Planet.

« Notre offre d'orchestration assurée par la division Blue Planet a suscité beaucoup d'intérêts à Barcelone, assure Virginie Hollebecque, désormais en charge de l'activité opérateurs EMEA. A l'image du Mobile World Congress, Ciena a connu une augmentation de 25% de meeting, des réunions quasi exécutives, et a généré deux fois plus de contacts que l'année dernière. » Elle ajoute que « la perception de notre activité a changé puisqu'on a des projets uniquement d'orchestration de la couche applicative du réseau qui n'intègrent pas d'équipements Ciena. C'est un vrai changement. »

Faciliter l'intégration avec l'IT

Blue Planet se présente comme une architecture à base de micro services logiciels apportant des méthodologies de modélisation et d'orchestration de service dans un environnement qui s'appuie sur quatre domaines : les couches réseau 1 à 3, activité historique de Ciena; l'offre multi-vendeur; les fonctions virtuelles (NFV), et le provisionnement de services WAN et datacenter. *« On gère les services qui passent à travers tous ces domaines jusqu'au datacenter, donc, on parle avec les contrôleurs SDN »,* explique Virginie Hollebecque.

Selon elle, l'offre permet à l'opérateur de faire abstraction de la complexité du réseau pour dépasser les blocages technologiques et, surtout, opérationnels en matière d'intégration avec les systèmes de supervision liés à l'IT. De quoi leur permettre de développer des services packagés et personnalisés aux besoins de leurs clients. *« On souhaite les aider à accélérer le time to market, à ouvrir le réseau et à virtualiser les services. »* Particulièrement en Europe ou *« l'aspect le plus concret porte plutôt sur le NFV ».*

Ouverture et autonomie

Pour accompagner les opérateurs dans le développement de leurs fonctions réseau, Ciena revendique une stratégie d'ouverture à base de templates qui permettent aux clients de configurer eux-mêmes leurs services. Ainsi qu'une approche par brique, inhabituelle dans le monde de l'OSS/IT, et *« qui permet des modifications ciblées sans avoir à revoir tout le soft. Cela nécessite du co-partenariat pour des solutions propres à chaque client qui a ensuite l'autonomie de faire évoluer la solution »,* assure la responsable. Qui poursuit : *« L'ouverture et l'approche en Lego sont nos deux forces, on veut laisser la possibilité à nos clients d'être autonomes. »* Et les clients suivent. A commencer par Orange Business Services (OBS), qui va adopter l'offre Blue Planet pour sa solution [EasyGo Network](#), mais aussi CenturyLink (client historique de Cyan, il est vrai).

La division Blue Planet ne risque-t-elle pas d'affaiblir l'activité hardware de Ciena? Au contraire. Aux yeux de Virginie Hollebecque, « *Blue Planet aide l'activité hardware par le changement de dialogue que la division induit en passant d'un discours autour des boîtes à un discours autour des solutions* ». A Ciena de conserver sa forte présence chez les opérateurs pour répondre aux besoins globaux. « *Notre métier traditionnel de fournir de la capacité reste structurant et stratégique, et quand on fait la glue entre plusieurs acteurs [en fournissant du service inter et dans le datacenter, NDLR], la vision de Blue Planet se révèle pertinente avec la possibilité de provisionner des circuits de bout en bout, que ce soit sur le terrestre ou le sous-marin, un domaine sur lequel Ciena est leader.* » Ce que la responsable en charge des opérateurs résume par l'image d'une fusée à trois étages avec le transport par la fourniture d'infrastructure réseau (avec le chiffrement physique désormais embarqué dans les chipsets réseau 100G et 200G), l'offre d'orchestration logicielle, et l'accompagnement des clients dans les services. « *Chaque client décide de prendre l'étage qu'il lui convient mais Ciena apporte les trois* », insiste Virginie Hollebecque.

Lire également

[Ciena apporte le SDN aux réseaux étendus](#)

[Benoit de la Tour, Ciena : « rapprocher les datacenters des consommateurs »](#)

[Ciena initie le réseau à 1 Tbit/s](#)