

SD-WAN MANAGÉ PAR UN FOURNISSEUR DE SERVICES : FAVORISER L'ADOPTION À GRANDE ÉCHELLE

SD-WAN POURQUOI UN TEL ENGOUEMENT ?

- L'activité des entreprises exige de plus en plus des réseaux
- Un SD-WAN managé par un fournisseur de services permet :
 - ▶ De l'agilité pour soutenir la transition numérique des entreprises
 - ▶ Une plus grande efficacité et une meilleure gestion des performances
 - ▶ Du contrôle et de la flexibilité pour prioriser les applications des entreprises
 - ▶ Une sécurité intégrée



MAIS les solutions standard et onéreuses dominent

La rentabilité est hors de portée pour la majorité des entreprises

ADOPTION MASSIVE QUEL EST LE PROBLÈME ?

LA FLEXIBILITE : UN DÉFI

Les solutions standard prennent rarement en charge la totalité des services de routage, ce qui oblige à choisir entre le système actuel, un SD-WAN ou les deux en parallèle



NOUVEAU SE *

Plus de temps et de ressources internes dédiés à son implantation et sa gestion



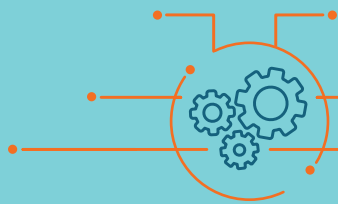
* SE : Système d'exploitation

TECHNOLOGIE EXISTANTE

Les entreprises veulent plus de contrôle et de flexibilité pour adapter leurs réseaux au numérique, sans pour autant arrêter le MPLS. Choisir entre le SD-WAN et le MPLS, c'est rendre le passage au SD-WAN plus complexe et coûteux

LES COÛTS

Les solutions de marque sont coûteuses et les autres solutions existantes (OTT) obligent les entreprises à payer bien trop cher pour ce qu'elles obtiennent en retour



Enterprises : en difficulté – une approche "Do it yourself" (DIY) est trop coûteuse et nécessite des ressources trop importantes pour sa gestion. Le risque pour l'infrastructure existante et/ou les services en place est dissuasif

Appel à une approche de services managés par des fournisseurs de services fiables avec option de "cogestion" pour les fonctionnalités les plus commerciales

Fournisseurs de services : en position désavantageuse – offrir un SD-WAN sous leur propre marque a été un défi, souvent décevant en termes de revenus lorsqu'il a été relevé. La protection des marges et la relation client est impérative, et les fournisseurs de services sont les premiers perdants lorsqu'une solution SD-WAN standard est déployée

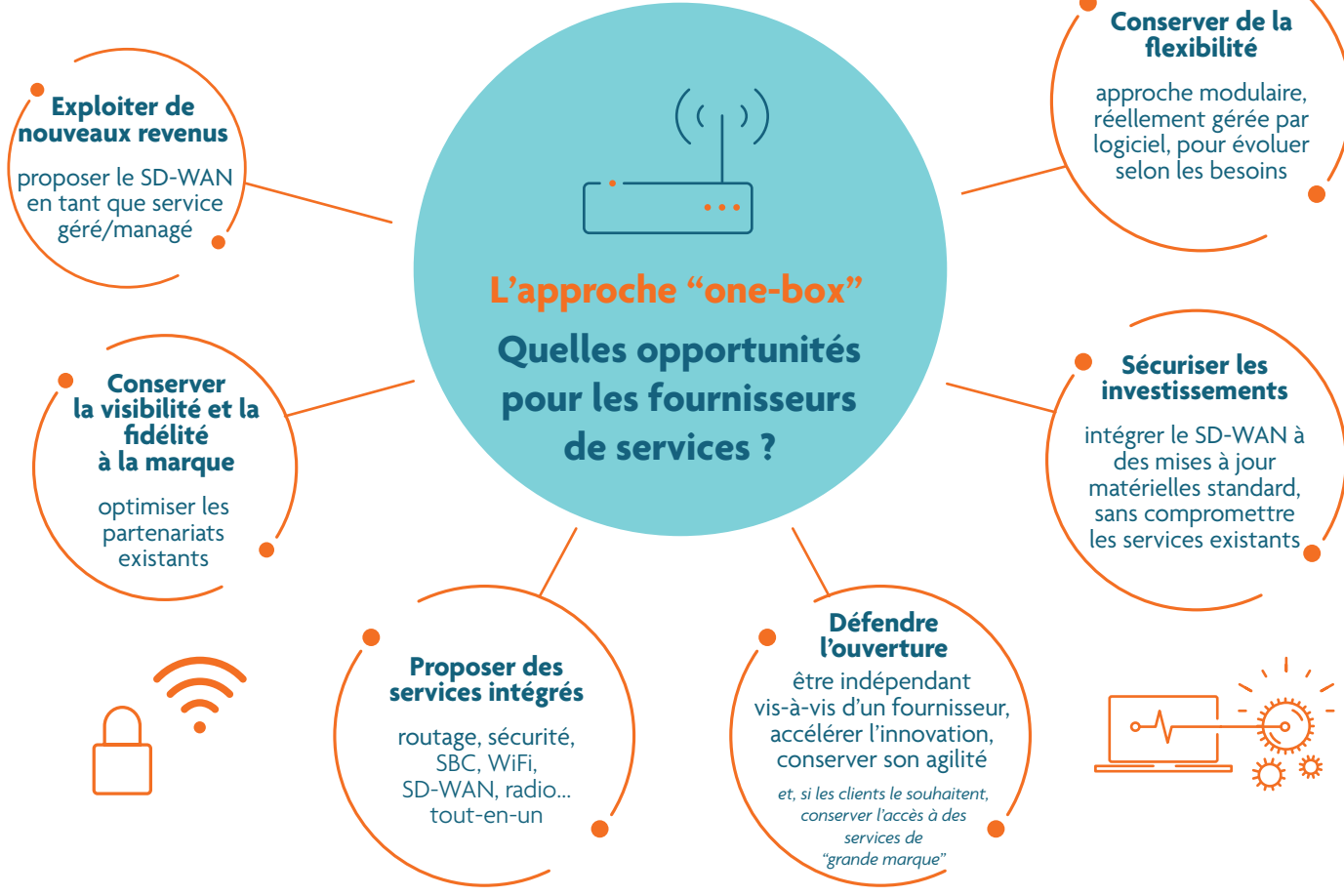
Une solution SD-WAN managée en marque blanche est essentielle pour reprendre le contrôle et augmenter les revenus

Pour atteindre l'adoption massive prévue, l'industrie a besoin d'une approche SD-WAN qui défende l'évolution des réseaux et non leur perturbation.



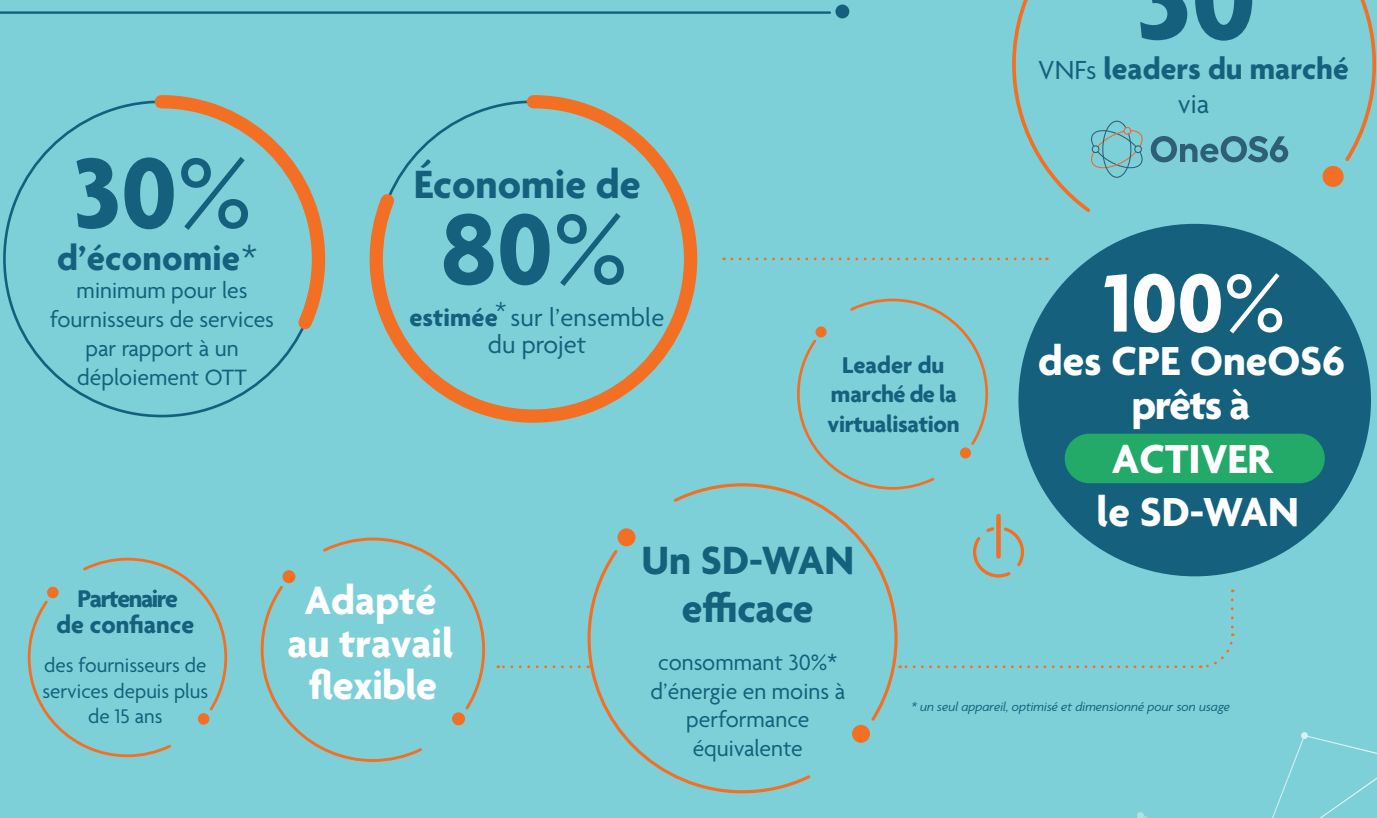
QUELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ?

Une véritable approche "one-box", où le SD-WAN devient une fonction d'un routeur multiservices, est essentielle pour rendre la technologie accessible aux PME et aux petits sites des grandes entreprises



- Un minimum de perturbations et d'investissements
- Un maximum de retour sur investissement

LE SD-WAN D'EKINOPS



- La première solution SD-WAN du marché directement étendue à partir d'une fonction de routage
- Une solution "one-box", multi-niveaux, multi-tenant
- Un modèle tarifaire radicalement plus compétitif
- Une offre sur mesure – choisissez Xpress pour répondre au mieux aux besoins des clients
- Une solution véritablement "ouverte", exploitant les protocoles standard (mGRE, DVTI, GDOI, IPSEC, NETCONF...)
- Un système d'exploitation unique et convivial, OneOS6
- Un outil d'analyse avancé SD-WAN
- Une activation simple – les CPE basés sur OneOS6 déjà utilisés peuvent déjà "activer" le SD-WAN en toute simplicité

Pour en savoir plus sur le SD-WAN d'Ekinops, visitez notre site Web www.ekinops.com