



Agile NaaS : Guide du décideur

Comment collaborer avec les équipes informatiques pour développer une stratégie NaaS pérenne

Les entreprises ont désormais conscience que la transformation digitale est la clé pour exploiter de nouveaux modèles économiques, étendre et renforcer l'engagement des clients, et gagner en efficacité. Les espaces commerciaux éphémères, la télémédecine, le téléenseignement et le travail hybride sont de parfaits exemples de résultats innovants dus à l'informatique.



Les objectifs métier déterminent plus que jamais les besoins informatiques. Cela signifie que le département informatique doit être suffisamment agile pour travailler main dans la main avec les directions métier, et produire les résultats attendus dans le respect des délais et des budgets établis.

Les entreprises envisagent d'adopter le réseau as-a-service (NaaS) pour accélérer leurs efforts de modernisation du réseau en vue d'accroître la réactivité, l'agilité et l'efficacité de leur informatique.

Ceux qui connaissent le NaaS associent généralement cette solution à un changement de modèle de consommation (du CapEx à l'OpEx) et à l'externalisation de la gestion des opérations courantes. Sous sa forme la plus élémentaire, le NaaS correspond bien à cette définition.

Ce guide vous offre toutefois un aperçu plus nuancé et détaillé des implications du réseau as-a-service. Vous découvrirez également comment un cadre de direction ou un responsable métier peuvent collaborer avec l'équipe informatique pour évaluer les solutions NaaS. La sélection et le déploiement d'un NaaS ont des répercussions aussi bien sur le plan technique que sur celui de l'activité. Ce réseau doit donc faire l'objet d'un processus d'évaluation commun par les équipes métier et informatiques pour atteindre le résultat souhaité.

Voici quelques éléments à prendre en compte lors de votre évaluation :

Une seule solution ne peut pas convenir à toutes les situations

De nombreux fournisseurs NaaS, notamment parmi les nouveaux venus, poussent les clients à sélectionner un modèle d'abonnement mensuel et à leur confier la gestion du réseau, pour laquelle ils auront souvent recours à des technologies non testées et immatures dans le but de faire baisser la note. Une telle approche néglige plusieurs critères décisionnels clés permettant aux entreprises de déterminer la solution NaaS adaptée, notamment :

- Les risques associés à l'introduction de solutions choisies sur la base du seul critère économique, récentes et non éprouvées
- Le niveau de sécurité requis
- Les compétences du personnel externalisé et la qualité de leurs outils
- La capacité de la technologie sous-jacente à combler les besoins spécifiques de chaque organisation
- Le type de modèle de financement le plus adapté aux contraintes budgétaires

Examinons chacun de ces critères d'un point de vue métier afin de formuler un ensemble de recommandations propres à chaque enjeu.

Déterminer les risques et les coûts

Parmi les avantages du NaaS, on peut citer la possibilité de gérer plus efficacement le budget réseau grâce aux paiements mensuels tout en ajustant la capacité à la hausse ou à la baisse en fonction des besoins. Contrairement à HPE Aruba Networking, nombre de nouveaux arrivants sur le marché du NaaS utilisent un matériel bon marché pour proposer un prix attractif et ne disposent pas d'un portefeuille suffisant pour répondre à certains des principaux cas d'utilisation de la connectivité (par exemple, sans fil en extérieur). Les compromis de conception, les lacunes du portefeuille et le manque d'exposition au monde réel augmentent le risque que ces solutions n'offrent pas les performances et la fiabilité attendues par les entreprises, ou même annoncées par les accords de niveau de service (SLA). Paradoxalement, le matériel ne représente qu'une part relativement faible du coût d'une solution NaaS, mais, comme nous le verrons plus loin, c'est à cet égard que les fournisseurs axés sur les coûts présentent le plus de lacunes.

Recommandation : Lorsque vous envisagez des options NaaS, évaluez avec soin la qualité, l'expérience et les performances du matériel sous-jacent. Ce matériel a-t-il été déployé dans un environnement correspondant au profil de l'entreprise ?

Garantir l'adéquation avec votre stratégie de sécurité

Le réseau fait partie intégrante d'une stratégie de sécurité. Sans un ensemble solide et intégré de contrôles de sécurité matériels et logiciels, le réseau est une cible de choix pour des attaquants. Pourtant, la sécurité est souvent négligée, et les fournisseurs NaaS qui privilégient le coût et dont les SLA sont réduits à de simples mesures de l'activité délèguent généralement cette fonction à des appliances tierces externes. Cela génère de la complexité et des difficultés d'intégration dans l'écosystème de sécurité au sens large, d'où une augmentation des coûts et un environnement IT vulnérable.

Recommandation : Aussi convient-il d'évaluer avec soin les contrôles de sécurité intégrés à la solution NaaS et leur adéquation avec l'architecture de sécurité globale. Évitez d'ajouter des appliances tierces superflues et étoffez le SLA en y intégrant des indicateurs de sécurité.

La complexité des réseaux ne cesse d'augmenter. Le fournisseur est-il capable de relever ce défi ?

Dans le monde entier, les organisations ont du mal à recruter pour leurs opérations informatiques, notamment des équipes réseau. Dans ce contexte, confier la gestion du réseau à un tiers peut sembler attrayant, même des outils adaptés restent nécessaires pour réussir. Que le réseau soit géré en interne ou par un tiers, il est essentiel d'augmenter l'efficacité des équipes réseau en exploitant l'analytique (IA) et l'automatisation pour les tâches banales, de façon à réduire le délai de détection et de correction des problèmes.

Pourtant, le secret de l'efficacité d'une solution pilotée par l'IA réside dans le lac de données utilisé pour former les modèles IA. Sans un grand volume de données pertinentes et variées, les résultats de l'IA ne sont ni fiables ni exploitables. En dépit de leurs nombreuses allégations relatives à l'«autonomie», les fournisseurs réseau dotés d'une clientèle réduite manquent cruellement de données, et il faudra de nombreuses années pour que leur IA soit capable de gérer efficacement les réseaux. Une IA immature conduira forcément à de mauvaises performances réseau et à une insatisfaction des clients.

Recommandation : Si l'IA est insuffisante et peu fiable, la gestion du réseau mobilisera plus de personnel. Il importe donc de savoir comment le fournisseur NaaS va s'y prendre pour trouver (et rémunérer) les ressources nécessaires pour gérer le réseau. L'ajout d'effectifs supplémentaires (à supposer qu'il parvienne à les recruter) pour gérer le réseau risquerait de compromettre la viabilité de sa structure de coûts.

Gérer les accords de niveau de service (SLA)

Le concept de services réseau fournis contre paiement au même titre que les services d'électricité ou autres est en soi très intéressant. Cependant, les réseaux doivent fonctionner de manière efficace dans un large éventail d'environnements physiques, ce qui influence le type d'équipements requis, leur installation et leur réglage. Les exigences d'un détaillant distribué ne sont pas les mêmes que celles d'un bâtiment de bureaux de six étages ou d'une résidence universitaire. Certains fournisseurs NaaS tentent de masquer ces différences en proposant des SLA dont les garanties sont simplifiées à l'excès. Sans une expérience concrète sur un vaste spectre de tailles et d'environnements d'exploitation de réseau, les SLA et l'infrastructure sur lesquels ils s'appuient ne sont que des suppositions basées sur des hypothèses générales. L'adéquation du SLA et le respect de ses engagements dans l'entreprise cible restent de grandes inconnues.



Recommandation : Déterminez précisément comment le fournisseur NaaS prend ses décisions clés en matière de performances, notamment en ce qui concerne le placement des points d'accès sans fil et des autres équipements réseau, mais aussi les processus de définition, de mesure et de reporting associés à ses SLA. Il importe également de comprendre comment l'information circule entre le fournisseur tiers et l'équipe réseau, et comment le fournisseur prévoit de traiter les problèmes de performance, les failles de sécurité, les interruptions de service, etc.

CAPEX ou OPEX ?

Le NaaS repose généralement sur des paiements mensuels (OpEx). Cette option est la plus intéressante pour de nombreuses entreprises, mais il peut aussi arriver que le mode d'acquisition CapEx s'avère plus approprié en raison du processus de financement, d'un manque de visibilité à long terme et/ou de contraintes réglementaires. Même si le modèle d'acquisition CapEx est l'option privilégiée actuellement, rien n'empêche d'intégrer le NaaS dans une stratégie à plus long terme, et de profiter ainsi de la flexibilité et de l'agilité offertes par une approche de financement OpEx.

Recommandation : Travaillez avec un fournisseur NaaS qui propose plusieurs modèles d'acquisition.

Le NaaS sans compromis

La stratégie NaaS optimale pour une entreprise dépend de plusieurs facteurs. Le NaaS peut être déployé dans de nombreuses combinaisons de solutions, de modèles de consommation et de modèles de gestion. Veillez par conséquent à éviter tout enfermement propriétaire et à refuser tout compromis sur vos besoins stratégiques. Chaque entreprise est unique et toute solution NaaS doit correspondre aux besoins et exigences spécifiques du client concerné – plutôt qu'à une définition rigide. Sélectionnez un partenaire NaaS suffisamment flexible pour répondre à un large éventail d'exigences, aujourd'hui et à l'avenir.

Le choix d'un partenaire NaaS ne se limite pas à une simple décision informatique ou stratégique. En élaborant un solide processus d'évaluation basé sur les besoins liés à l'activité, une équipe conjointe réseau/métier peut évaluer diverses options et identifier la solution NaaS la mieux adaptée à l'entreprise.

Effectuez l'évaluation NaaS pour déterminer votre profil NaaS et accéder à des recommandations stratégiques adaptées à vos objectifs.

Faites le bon achat.
Contactez nos spécialistes.



Nous contacter