

Total Economic Impact™ de la plateforme de réseau cloud Aviatrix

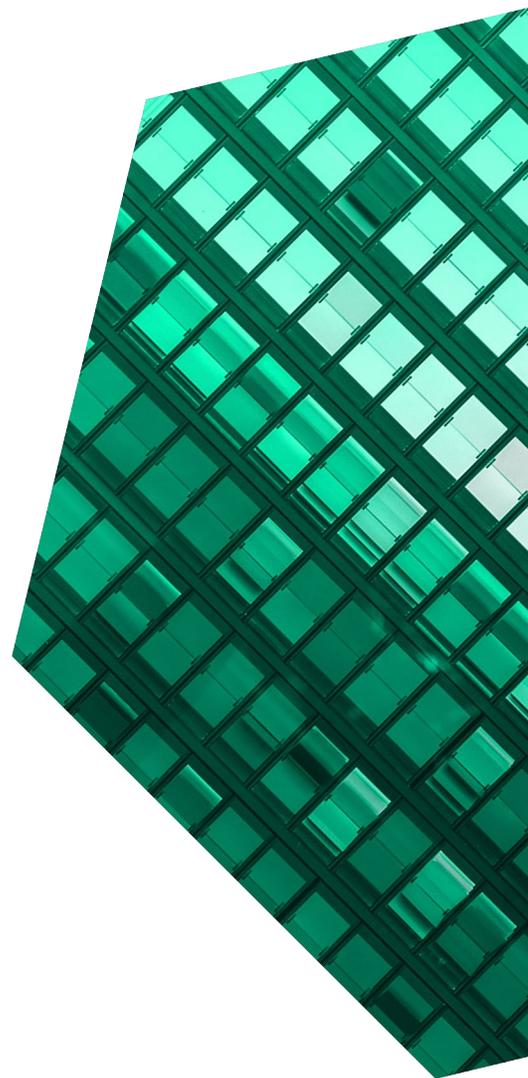
Économies et bénéfices pour l'entreprise
générés par Aviatrix

FÉVRIER 2021

Table Of Contents

Sommaire	1
Le parcours client de la plateforme Aviatrix de réseau cloud	6
Principaux défis.....	6
Objectifs d'investissement.....	7
Entreprise de référence.....	7
Analyse des bénéfices	8
La possibilité d'évoluer vers le multcloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités.....	8
Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants grâce à la réduction du délai de mise sur le marché.....	9
Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle.....	10
Économies sur les coûts d'infrastructure.....	12
Bénéfices non quantifiés.....	12
Flexibilité.....	13
Analyse des coûts	14
Coûts de licence.....	14
Coûts des ressources supplémentaires.....	14
Bilan financier	16
Annexe A : Total Economic Impact	17
Annexe B : Notes de fin	18

Équipe conseil : Sean Owens
Jasper Narvil



À PROPOS DE FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting propose des services de conseil indépendants et objectifs, qui reposent sur un travail de recherche, pour aider les dirigeants à mener leurs entreprises avec succès. Pour en savoir plus, consultez forrester.com/consulting.

© 2021, Forrester Research, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction non autorisée est strictement interdite. Les informations fournies s'appuient sur les meilleures ressources disponibles. Les avis exposés sont le reflet d'un avis à un moment donné et peuvent évoluer. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar et Total Economic Impact sont des marques commerciales de Forrester Research, Inc. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs entreprises respectives.

Sommaire

Une infrastructure sur le cloud publique est la norme pour de nombreuses entreprises. Les décideurs peuvent envisager de se concentrer sur une seule plateforme cloud, mais ils finissent souvent par devoir prendre en charge plusieurs plateformes en raison des acquisitions, des exigences des clients ou des préférences des développeurs d'applications. Chaque fournisseur de cloud dispose de ses propres processus et outils qui ralentissent les opérations du réseau cloud. La plateforme de réseau cloud Aviatrix permet aux entreprises d'automatiser et de contrôler l'infrastructure du réseau cloud public, de maintenir la conformité de la sécurité et de réagir plus rapidement aux demandes des clients.

Aviatrix a chargé Forrester Consulting de conduire une étude de l'impact économique global (Total Economic Impact™, TEI) afin d'examiner le retour sur investissement (ROI) potentiel que les entreprises peuvent dégager en déployant [Aviatrix](#). L'objectif de cette étude est de fournir aux lecteurs un cadre qui permet d'évaluer l'impact financier potentiel d'Aviatrix pour les entreprises à la recherche d'un réseau plus avancé dans le cloud, d'une sécurité et d'une visibilité opérationnelle pour leurs environnements de réseau cloud ou multicloud.

Afin de mieux comprendre les bénéfices, les coûts et les risques associés à cet investissement, Forrester a interrogé des administrateurs réseau et cloud auprès d'entreprises qui ont trouvé un intérêt à l'utilisation d'Aviatrix sur une seule plateforme de cloud public. Cet intérêt a considérablement augmenté lorsque les besoins et les opportunités de ces entreprises ont nécessité une approche multicloud.

Pour les besoins de cette étude, Forrester a regroupé les expériences des personnes interrogées et a combiné les résultats en une seule [entreprise de référence](#).

L'entreprise de référence représente un fournisseur de produits et de services technologiques abonné aux trois grands fournisseurs de plateformes cloud (Amazon Web Services, Google cloud Services et Microsoft Azure) pour prendre en charge ses besoins en développement de logiciels et sa prestation de services aux clients.

L'entreprise de référence ajoute la plateforme Aviatrix de réseau cloud pour constituer avec efficacité et en toute sécurité des réseaux cloud qui connectent les données et les applications de l'entreprise.

Avant d'utiliser Aviatrix, les entreprises des personnes interrogées rencontraient des difficultés pour exploiter leur réseau, même dans un seul service de plateforme cloud (CSP). Par exemple, la mise en place d'un réseau réparti entre plusieurs environnements applicatifs nécessitait la création manuelle de tables de routage sous-jacentes et de connexions réseau, même lorsque

STATISTIQUES CLÉS



Retour sur
investissement (ROI)
222 %



Valeur actuelle
nette (VAN)
3,01 M\$

les deux environnements applicatifs fonctionnaient sur la même plateforme. Cela ralentissait le processus et augmentait le risque d'erreur humaine, entraînant une réduction de l'efficacité et une augmentation du risque de problèmes de sécurité.

Après l'investissement dans Aviatrix, les entreprises des personnes interrogées ont été en mesure de déployer rapidement des infrastructures réseau et d'automatiser la constitution des réseaux grâce à des conceptions reproductibles avec des paramètres cohérents et sécurisés qui réduisent le risque d'erreur humaine. Aviatrix a aidé les ingénieurs réseau à exploiter de manière reproductible des réseaux multicloud dans des clouds disparates. Les principaux résultats de cet investissement sont une meilleure efficacité du service informatique grâce à un déploiement plus rapide, une réduction des risques et une diminution des problèmes liés aux réseaux cloud ; une augmentation des revenus en tirant rapidement parti des opportunités commerciales et en fournissant plus vite les résultats ; et une réduction des coûts d'infrastructure des réseaux cloud.

« Nous avons pu ouvrir de nouveaux secteurs d'activité et répondre à une demande croissante. »

Directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud, fabricant

PRINCIPALES CONCLUSIONS DES CLIENTS D'AVIATRIX

Bénéfices quantifiés. Bénéfices quantifiés en valeur actuelle (VA) ajustée en fonction des risques pour l'entreprise de référence :

- **La possibilité d'évoluer vers le multcloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités.** Aviatrix permet aux entreprises de passer au multcloud, même si elles n'utilisent encore qu'un seul cloud. Cela a permis aux entreprises des personnes interrogées d'accroître leur rentabilité par l'acquisition de nouveaux clients. Répondre plus rapidement aux besoins des entreprises permet de fournir plus rapidement des services générateurs de revenus aux clients potentiels, et ce, sur leurs plateformes de cloud public préférées. Pour l'entreprise de référence, cela représente entre 2,5 et 11,25 M\$ de revenus annuels supplémentaires, ce qui se traduit chaque année par 375 000 \$ à 1,7 M\$ de nouvelles marges opérationnelles nettes ajustées en fonction des risques.
- **Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants grâce à la réduction du délai de mise sur le marché.** Outre l'augmentation

Accélération de la mise sur le marché

2 à 4 semaines (au lieu de 6 à 8 mois)



de nouvelles opportunités commerciales, le multcloud peut permettre d'augmenter les revenus et les bénéfices générés par les clients existants, car des livraisons plus rapides et une meilleure réactivité permettent de conclure des contrats plus importants et de fidéliser les clients. La mise en place plus rapide des réseaux permet aux ingénieurs réseau de gagner du temps, et l'automatisation supplémentaire permet d'optimiser l'examen des réseaux et de la sécurité. Pour l'entreprise de référence, cela représente entre 1,25 et 2,5 M\$ de revenus supplémentaires chaque année. Cela conduit à une nouvelle marge opérationnelle de près de 776 000 \$ en valeur actuelle ajustée en fonction des risques sur trois ans.

- **Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle.** L'ingénierie des réseaux est plus efficace grâce à une mise en place et une mise hors service reproductibles des réseaux, exploités entièrement via une seule interface ou entièrement automatisés grâce à l'utilisation de « l'infrastructure comme code ». Les décideurs de l'entreprise de



Nous pouvons éclairer les coins sombres du cloud public [avec Aviatrix].



— Architecte cloud senior, fournisseur de logiciels et de services aux entreprises

référence sont en mesure de réaffecter plusieurs ressources qualifiées à des fonctions de plus grande valeur : deux ETP l'Année 1, puis sept ETP l'Année 3. Cela représente entre 181 000 \$ et 632 000 \$ d'économies annuelles pour l'entreprise de référence.

- **Économies sur les coûts d'infrastructure.** Grâce à la plateforme Aviatrix de réseau cloud, les entreprises des personnes interrogées ont pu accélérer leurs déploiements cloud et cesser plus rapidement d'utiliser les anciennes solutions sur site, éviter des achats pour renouveler les anciens routeurs virtuels et autres logiciels réseau déployés pour leurs premières conceptions d'infrastructure cloud. Cela permet de réaliser des économies de plus de 200 000 \$ par an sur les coûts de l'infrastructure de réseau cloud, en valeur actuelle ajustée en fonction des risques sur trois ans.

Bénéfices non quantifiés. Les personnes interrogées ont décrit des bénéfices supplémentaires qui n'ont pas été quantifiés pour cette étude. Ces bénéfices incluent :

- **Réduction de l'exposition aux risques.** Grâce à des tâches reproductibles et standard de mise en place et de mise hors service, les entreprises n'ont besoin d'évaluer et de tester la sécurité réseau qu'une seule fois. Les reprises dues à des erreurs humaines, les fuites de données et les failles de sécurité peuvent être évitées. Un architecte cloud senior dans une entreprise de logiciels et de services aux entreprises déclarait : « Nous pouvons éclairer les coins sombres du cloud public. »
- **Coûts de recrutement, d'embauche et de formation évités.** Les entreprises des personnes interrogées ont pu éviter de fournir une formation supplémentaire aux ingénieurs réseau, car ils n'avaient plus besoin d'apprendre les nuances de chaque plateforme cloud. Les entreprises peuvent aussi désormais recruter à partir d'un plus grand pool de candidats expérimentés plutôt qu'à partir de candidats potentiels qui ont des compétences sur une plateforme cloud spécifique. Cela signifie également que les ingénieurs réseau peuvent travailler dans un environnement flexible, avec la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences, ce qui peut améliorer l'expérience employé et réduire le taux de rotation du personnel.
- **Développement d'applications multicloud.** Avec Aviatrix, les entreprises peuvent déployer des modules applicatifs sur la plateforme cloud la mieux adaptée à une tâche spécifique (par ex. des applications de ROC dans Azure) pour fournir des solutions complètes de meilleure qualité.

- **Amélioration de la sécurité et de la conformité.** La console de visibilité opérationnelle d'Aviatrix fournit un accès à des rapports granulaires sur le réseau dans les différents cloud publics pour identifier et résoudre les problèmes plus rapidement.

Coûts. Les coûts en VA ajustée en fonction des risques sont les suivants :

- **Coût du service Aviatrix.** Les décideurs de l'entreprise de référence estiment à un peu moins de 1,3 M\$ le coût de la plateforme Aviatrix de réseau cloud en valeur actuelle ajustée en fonction des risques sur trois ans.
- **Coût des ressources.** Le coût des ressources est minime. Aviatrix permet de réduire les coûts opérationnels du réseau, bien que la mise en place et l'administration d'un réseau cloud avec Aviatrix nécessitent une certaine mise en œuvre et des tâches récurrentes. Pour l'entreprise de référence, cela correspond à une VA ajustée en fonction des risques inférieure à 70 000 \$ sur trois ans.

Les entretiens clients et l'analyse financière ont révélé que l'entreprise de référence réalise 4,37 M\$ de bénéfices sur trois ans pour des coûts de 1,36 M\$, ce qui représente une valeur actuelle nette (VAN) de 3,01 M\$ et un ROI de 222 %.



ROI
222 %



BÉNÉFICES
EN VA
4,37 M\$



VAN
3,01 M\$

Bénéfices (sur trois ans)

Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle

1,0 M\$

Augmentation des revenus et de la marge sur les nouvelles activités

2,4 M\$

Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants

775,9 k\$

Économies sur les coûts d'infrastructure

200,8 k\$

Les marges ou bénéfices indiqués ici sont basés sur près de 26 M\$ de nouveaux revenus sur la période d'analyse de trois ans.



Sans Aviatrix, il aurait fallu une année supplémentaire et deux fois plus de personnel.



— Architecte des infrastructures senior, compagnie d'assurance

CADRE DE RÉFÉRENCE ET MÉTHODOLOGIE TEI

À partir des informations collectées lors de ces entretiens avec des clients actuels d'Aviatrix, Forrester a créé un cadre de référence Total Economic Impact™ pour les entreprises qui envisagent d'investir dans cette solution.

L'objectif du cadre de référence est d'identifier les coûts, les bénéfices, la flexibilité et les facteurs de risque qui entrent en jeu dans la décision d'investissement.

Forrester a utilisé une approche en plusieurs étapes pour évaluer l'impact qu'Aviatrix peut avoir sur une entreprise :

DÉCLARATIONS

Les lecteurs doivent être informés de ce qui suit :

L'étude est commandée par Aviatrix et réalisée par Forrester Consulting. Elle n'est pas destinée à être utilisée comme analyse concurrentielle.

Forrester n'établit aucun postulat concernant le retour sur investissement potentiel dont d'autres entreprises pourraient bénéficier. Forrester recommande vivement aux lecteurs d'utiliser leurs propres estimations dans les limites du cadre de référence fourni dans l'étude pour déterminer la pertinence d'investir ou non dans Aviatrix.

Aviatrix a relu l'étude et fourni des commentaires à Forrester, mais Forrester garde le contrôle éditorial de l'étude et de ses conclusions et n'accepte pas de modifications de l'étude qui contrediraient les conclusions de Forrester ou occulteraient le propos de l'étude.

Aviatrix a fourni les noms des clients pour les entretiens, mais n'y a pas pris part.



TRAVAIL PRÉALABLE

Entretien avec les parties prenantes d'Aviatrix et les analystes de Forrester pour recueillir des données relatives à Aviatrix.



ENTRETIENS AVEC DES CLIENTS

Enquête auprès de quatre décideurs d'entreprises qui utilisent Aviatrix, afin d'obtenir des données concernant les coûts, les avantages et les risques.



ENTREPRISE DE RÉFÉRENCE

Modélisation d'une entreprise de référence d'après les caractéristiques des entreprises interrogées.



CADRE DE RÉFÉRENCE DU MODÈLE FINANCIER

Création d'un modèle financier représentatif des entretiens à l'aide de la méthodologie TEI, et pondération du modèle financier en fonction des risques sur la base des problèmes et des inquiétudes des entreprises interrogées.



ÉTUDE DE CAS

Utilisation de quatre éléments fondamentaux du TEI pour modéliser l'impact de l'investissement : bénéfices, coûts, flexibilité et risques. Compte tenu de la sophistication croissante des analyses du ROI relatif aux investissements informatiques, la méthodologie TEI de Forrester offre un panorama exhaustif de l'impact économique total des décisions d'achat. Veuillez vous reporter à l'annexe A pour des informations complémentaires sur la méthodologie TEI.

Le parcours client de la plateforme Aviatrix de réseau cloud

Facteurs qui déterminent l'investissement dans Aviatrix

Entreprises consultées		
Secteur	Personne interrogée	Focus solution
Fournisseur de logiciels et de services aux entreprises	Architecte cloud senior	Fournir des services d'analyse de données et d'analyse sur les plateformes cloud préférées des clients
Compagnie d'assurance maladie	Architecte des infrastructures senior	Exploiter la bonne plateforme cloud pour les bonnes applications, pour les services de soins réglementés fournis à des millions de personnes
Fournisseur de logiciels et de services de données	Responsable senior de l'ingénierie du trafic	Fournir des analyses de grands volumes de données dans le cloud pour les clients via des plateformes de cloud public
Conglomérat multinational de fabrication	Directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud	Développer rapidement et en toute sécurité des applications pilotes et de démonstration pour des clients (principalement dans le domaine de l'aérospatiale et de la défense)

PRINCIPAUX DÉFIS

La migration d'un nombre croissant de services, de données et d'applications d'entreprise vers l'infrastructure de cloud public a entraîné des limites pour les entreprises interrogées. Les décideurs qui souhaitaient connecter des données et des applications en réseau dans plusieurs régions ou plusieurs clouds ont dû répéter la séquence de mise en place pour chaque environnement ; une simple fonction de copie n'existait pas, même au sein d'une même plateforme de cloud public.

Plusieurs personnes interrogées ont déclaré que leur entreprise fournit des services à de nombreux clients sur des plateformes de cloud public. Leurs clients demandent souvent que les services soient hébergés sur un fournisseur de cloud particulier. Ces entreprises s'étaient alignées sur un certain fournisseur de cloud (p. ex. Google Cloud Services, Microsoft Azure, Amazon Web Services), ce qui entraînait des problèmes de développement et de livraison, ainsi que des opportunités manquées quand un client demandait une autre plateforme cloud.

Enfin, il était difficile de créer une architecture réseau cohérente sur les plateformes cloud. Même des tâches simples de connexion réseau, telles que la mise en place d'un chiffrement de bout en bout ou de transition de réseau, nécessitaient des approches et des étapes différentes pour être mises en place sur chaque plateforme. Un responsable senior de l'ingénierie du trafic dans une société de logiciels de données déclarait : « Il

nous fallait essayer de fonctionner avec une équipe d'une personne, sans prendre trop de temps. »

Ces défis conduisaient à :

- **L'inefficacité des réseaux des fournisseurs de cloud.** Les entreprises des personnes interrogées ont dû répéter manuellement les tâches de mise en place pour chaque infrastructure réseau. Et bien que les ingénieurs réseau aient de l'expérience et soient formés, une expérience spécifique des connectivités réseau dans le cloud pouvait faire défaut. Le directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud du fabricant déclarait : « Le déploiement et l'administration de la plateforme cloud ont nécessité beaucoup de précision et de retouches. Les processus spécifiques ne fonctionnaient pas comme l'attendaient nos ingénieurs réseau ; cela les déroutait et ils avaient besoin d'une formation. C'était très lourd. »
- **La perte ou la réduction d'opportunités d'affaires et de revenus.** Les décideurs des

« La mise en place sur différents clouds n'est pas facile. Il y a beaucoup de pièges dont on ne réalise l'existence qu'une fois que l'on commence à creuser. »

Architecte cloud senior, fournisseur de logiciels et de services aux entreprises

entreprises interrogées ont reconnu qu'ils perdaient des opportunités en ne répondant pas assez rapidement aux clients existants ou aux nouveaux clients potentiels. Cela conduisait à des opportunités manquées, notamment la perte de nouvelles affaires, la comptabilisation plus rapide de revenus, et des contrats plus importants auprès des clients existants.

- **Des coûts d'infrastructure supplémentaires.** Des services tels que le chiffrement de bout en bout peuvent constituer un complément coûteux. Les solutions varient selon les fournisseurs de cloud public et augmentent considérablement les coûts globaux.

OBJECTIFS D'INVESTISSEMENT

Grâce à Aviatrix, les entreprises des personnes interrogées ont pu mettre en place des réseaux sur des plateformes cloud de manière beaucoup plus familière, mais également de manière cohérente sur toutes les plateformes. Elles peuvent désormais mettre en place, automatiser et prendre en charge des environnements applicatifs, des référentiels de données et d'autres exigences d'infrastructure métiers dans Microsoft Azure, Amazon Web Services et/ou Google cloud Services, avec un accès aux outils réseau et de sécurité avancés que les entreprises attendent.¹

Les entreprises peuvent profiter de l'efficacité des technologies de l'information, et utiliser cette efficacité pour répondre plus rapidement aux opportunités commerciales et réduire les coûts.

ENTREPRISE DE RÉFÉRENCE

À partir des exemples et des résultats communiqués lors des quatre entretiens, Forrester a établi un cadre de référence TEI, une entreprise de référence et une analyse du ROI illustrant la valeur financière par rapport aux coûts estimés. L'entreprise de référence est représentative des quatre sociétés interrogées par Forrester. Elle est utilisée pour présenter l'analyse financière sous forme agrégée dans la section suivante. Caractéristiques de l'entreprise de référence :

Description de l'entreprise de référence. L'entreprise de référence est un prestataire de services technologiques. Historiquement, l'entreprise fournissait ses services pour les centres de données sur site de ses clients ou dans une infrastructure de cloud privé afin de fournir une preuve de concept personnalisée, un

projet pilote, un prototypage et des tests à grande échelle, et la mise en production.

Récemment, l'entreprise de référence a élargi ses options de prestation de services en tirant parti de la rapidité et de l'agilité de l'infrastructure de cloud public pour offrir davantage de choix à ses clients.

Caractéristiques du déploiement. L'entreprise de référence avait déjà commencé à proposer des options de livraison de solutions via les services cloud. Bien qu'il soit prévu à long terme que toutes les ventes futures et les livraisons aux clients se fassent via les services cloud, ce secteur d'activité représente encore actuellement une part réduite du chiffre d'affaires total.

Au début de l'Année 1, l'entreprise met en œuvre Aviatrix et les décideurs commencent à tirer parti des opportunités sur un seul cloud, comme le déploiement de son application dans plusieurs régions de la plateforme. Tout au long de l'Année 1, les décideurs commencent également à ajouter des plateformes cloud supplémentaires pour la livraison de services applicatifs. Au cours de l'Année 2 et de l'Année 3, cette approche multicloud se poursuit. L'infrastructure de la plateforme cloud se développe considérablement pour suivre la croissance des activités de services de l'entreprise, avec de nouvelles affaires conclues et des clients fidèles qui achètent davantage.

Pour l'entreprise de référence, une nouvelle affaire commerciale se chiffre à 625 000 \$ en moyenne, soit environ 12 500 \$ de revenus moyens par client et par semaine. Forrester a estimé de manière prudente la marge d'exploitation de l'entreprise sur le cloud à 20 %.

Hypothèses clés

- **Prestataire de services technologiques**
- **Un seul cloud au début de l'Année 1**
- **Multicloud au milieu de l'Année 1**

Analyse des bénéfices

■ Données quantifiées sur les bénéfices appliqués à l'entreprise de référence

Total des bénéfices						
Réf.	Bénéfice	Année 1	Année 2	Année 3	Total	Valeur actuelle
Atr	La possibilité d'évoluer vers le multicloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités	375 000 \$	937 500 \$	1 687 500 \$	3 000 000 \$	2 383 546 \$
Btr	Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants grâce à la réduction du délai de mise sur le marché	212 500 \$	318 750 \$	425 000 \$	956 250 \$	775 920 \$
Ctr	Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle	180 500 \$	451 250 \$	631 750 \$	1 263 500 \$	1 011 668 \$
Dtr	Économies sur les coûts d'infrastructure	80 750 \$	80 750 \$	80 750 \$	242 250 \$	200 813 \$
	Total des bénéfices (ajusté en fonction des risques)	848 750 \$	1 788 250 \$	2 825 000 \$	5 462 000 \$	4 371 947 \$

LA POSSIBILITÉ D'ÉVOLUER VERS LE MULTICLOUD AUGMENTE LES REVENUS ET LA MARGE SUR LES NOUVELLES ACTIVITÉS

Preuves et données. Les entreprises des personnes interrogées ont été en mesure de transformer l'efficacité opérationnelle en une plus grande valeur pour les clients, ce qui leur a permis d'obtenir de nouvelles opportunités commerciales. Face à la demande d'une plateforme cloud spécifique ou à la nécessité de créer un nouvel environnement applicatif pour déployer un pilote pour un client, les entreprises peuvent réagir plus rapidement avec la solution Aviatrix.

Avant d'utiliser Aviatrix, les tâches de mise en place pouvaient prendre jusqu'à plusieurs mois aux entreprises des personnes interrogées, avec l'ensemble des tâches de configuration longues et répétitives, des cycles d'examen plus longs pour garantir la qualité, et le temps supplémentaire nécessaire pour effectuer des audits de sécurité des clients pour chaque environnement réseau unique. Souvent, les prospects n'avaient pas le temps d'attendre, et les affaires étaient perdues.

Avec Aviatrix, les entreprises peuvent présenter des fonctionnalités produit et fournir des preuves de concept en une semaine voire moins. Elles mettent en place des espaces sécurisés, spécifiques aux clients, par l'utilisation de conceptions reproductibles de réseaux

cloud qui peuvent être reproduites rapidement et qui réduisent les erreurs humaines. Des paramètres de réseau et de sécurité cohérents sont documentés et présentés aux prospects afin d'accélérer les audits de sécurité. Grâce à cette réactivité, les entreprises remportent plus d'affaires. Cela permet d'augmenter les revenus, la marge d'exploitation et les bénéfices. Quelques exemples :

- Des démonstrations et des pilotes plus rapides aident à conclure des affaires. L'entreprise de fabrication a remporté plus d'affaires par une présentation plus rapide de ses moyens techniques. Elle accède également à davantage de données plus rapidement et les regroupe sous forme de produits complémentaires. Le directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud déclarait : « Nous sommes encore en train de déployer notre infrastructure de réseau cloud avec Aviatrix, mais nous avons déjà été en mesure de lancer de nouveaux secteurs d'activité et de suivre la demande croissante. »

Augmentation de la marge sur les nouvelles activités

2,4 millions \$ (VA sur 3 ans)

- Le prestataire de services aux entreprises travaille désormais avec plusieurs clients qui avaient besoin d'un fournisseur de cloud privilégié. Il a été en mesure de le réaliser et de le faire rapidement, apportant ainsi des revenus annuels supplémentaires de l'ordre de plusieurs millions du fait de cette nouvelle activité.

Modélisation et hypothèses. Pour l'entreprise de référence, Forrester émet les hypothèses suivantes :

- L'entreprise gagne de nouvelles affaires qui auraient pu être perdues si elle n'avait pas disposé des moyens multicloud offerts par Aviatrix. Forrester estime qu'il y a quatre affaires l'Année 1, et que ce nombre passera à huit l'Année 3.

- On estime qu'une seule affaire génère en moyenne 625 000 \$ de revenus par an.
- La marge d'exploitation de l'entreprise de référence pour ses services cloud est de 20 %.

Risques. Comme il est souvent difficile de juger de l'étendue des influences sur la décision d'un client d'acheter un produit ou un service, Forrester a appliqué un ajustement en fonction des risques de 25 % pour permettre une surestimation des nouvelles activités et du revenu par affaire.

Résultats. Le bénéfice total en VA sur trois ans, ajusté en fonction des risques, de la nouvelle marge d'exploitation et du bénéfice sur les nouvelles affaires nettes est de près de 2,4 M\$.

La possibilité d'évoluer vers le multicloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités					
Réf.	Indicateur	Calcul	Année 1	Année 2	Année 3
A1	De nouvelles affaires remportées chaque année grâce à une prise en charge plus large des plateformes cloud		4,0	6,0	8,0
A2	Revenu annuel par nouvelle affaire		625 000 \$	625 000 \$	625 000 \$
A3	Total des revenus annuels sur les nouvelles activités	Année 1 : A1*A2 Année 2 et Année 3 : A1*A2+A3 _{py}	2 500 000 \$	6 250 000 \$	11 250 000 \$
A4	Marge d'exploitation		20 %	20 %	20 %
At	La possibilité d'évoluer vers le multicloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités	A3*A4	500 000 \$	1 250 000 \$	2 250 000 \$
	Ajustement en fonction des risques	↓25 %			
Atr	La possibilité d'évoluer vers le multicloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités (ajusté en fonction des risques)		375 000 \$	937 500 \$	1 687 500 \$
Total sur trois ans : 3 000 000 \$			Valeur actuelle sur trois ans : 2 383 546 \$		

AUGMENTATION DES REVENUS ET DE LA MARGE GÉNÉRÉS PAR LES CLIENTS EXISTANTS GRÂCE À LA RÉDUCTION DU DÉLAI DE MISE SUR LE MARCHÉ

Preuves et données. En plus d'apporter de nouvelles affaires aux entreprises des personnes interrogées, un délai plus court de mise sur le marché pour la fourniture de produits et de services a également entraîné une augmentation des revenus, des marges et des profits générés par les clients existants. Ce qui prenait auparavant six mois ou plus à l'entreprise peut désormais être livré en deux à quatre semaines. Une réponse plus

rapide aux demandes et aux opportunités peut inciter les clients à ajouter plus d'éléments à leur projet.

Accélération de la mise sur le marché

2 à 4 semaines (au lieu de 6 à 8 mois)



- Pour le fabricant, une mise sur le marché plus rapide a permis non seulement de réduire les coûts, mais également d'augmenter les recettes, car une livraison plus rapide permet de répondre à la demande.
- Pour un fournisseur de logiciels et de services de données, la mise en place de sa plateforme cloud a généré une nouvelle source de revenus qui peut être livrée en quelques semaines. Un responsable senior déclarait : « Avec notre ancienne plateforme, les prestations pouvaient prendre des mois et des mois. Je pense que cela prenait un minimum de six mois ou plus. »

Modélisation et hypothèses. Pour l'entreprise de référence, Forrester émet les hypothèses suivantes :

- Elle compte environ 20 clients l'Année 1 qui peuvent bénéficier de la solution Aviatrix. Ce nombre passera à 40 l'Année 3.
- Les décideurs estiment à 62 500 \$ en moyenne les revenus supplémentaires pour ces clients.
- Forrester suppose une marge d'exploitation de 20 % pour les services en ligne.

Risques. Les revenus existants sont un peu plus prévisibles que les nouvelles activités. Ainsi, par rapport au bénéfice précédent, Forrester a appliqué un ajustement en fonction des risques de 15 % pour permettre une surestimation du nombre de clients ou des revenus.

Clients qui bénéficient de l'efficacité du réseau Aviatrix

Entre 20 et 40 chaque année

Résultats. La VA totale sur trois ans, ajustée en fonction des risques, de l'augmentation des activités, de la marge et du bénéfice qui résultent de l'augmentation des affaires avec les clients existants est de près de 776 000 \$.

La possibilité d'évoluer vers le multicloud augmente les revenus et la marge sur les nouvelles activités					
Réf.	Indicateur	Calcul	Année 1	Année 2	Année 3
B1	Clients existants qui bénéficient de l'administration Aviatrix	Entreprise de référence	20	30	40
B2	Revenu annuel supplémentaire moyen par client	A2/10	62 500 \$	62 500 \$	62 500 \$
B3	Total des revenus sur les projets grâce à l'accélération de mise sur le marché	B1*B2	1 250 000 \$	1 875 000 \$	2 500 000 \$
B4	Marge d'exploitation	Entreprise de référence	20 %	20 %	20 %
Bt	Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants grâce à la réduction du délai de mise sur le marché	B3*B4	250 000 \$	375 000 \$	500 000 \$
	Ajustement en fonction des risques	↓ 15 %			
Btr	Augmentation des revenus et de la marge générés par les clients existants grâce à la réduction du délai de mise sur le marché (ajustée en fonction des risques)		212 500 \$	318 750 \$	425 000 \$
Total sur trois ans : 956 250 \$			Valeur actuelle sur trois ans : 775 920 \$		

RÉAFFECTATION DES ETP GRÂCE À L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

Preuves et données. Les personnes interrogées ont identifié d'importants gains d'efficacité organisationnelle rendus possibles par Aviatrix, notamment la réaffectation d'ingénieurs réseau à des fonctions de

plus grande valeur (ainsi que le fait d'éviter l'impact d'une lassitude naturelle et la nécessité de procéder à de futures embauches). Quelques exemples :

- Le fournisseur de logiciels et de services de données utilise Aviatrix pour créer et enregistrer des modèles de réseau communs. Le responsable

senior de l'entreprise déclarait : « Nous avons établi différents modèles de réseau que nous pouvons déployer très rapidement, en faisant du copier-coller en quelque sorte. »

- L'ingénieur senior de l'entreprise de services et de logiciels aux entreprises identifiait les diagnostics comme une autre source d'économie importante. Il déclarait : « Avec Aviatrix, nous avons plus de données pour enquêter lorsque quelque chose ne fonctionne pas correctement. Par exemple, auparavant si notre connexion VPN tombait en panne, les outils fournis ne nous disaient pas vraiment ce qui se passait ou pourquoi le réseau cloud ne fonctionnait pas. Ce n'était vraiment pas transparent. »

Efficacité de l'ingénieur réseau avec Aviatrix

Entre 50 et 70 % chaque année

- Le fabricant a considérablement réduit les temps de cycle pour la fabrication sur mesure. Le directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud déclarait : « Il fallait auparavant six à huit semaines pour obtenir des résultats, en raison des moyens limités de notre file d'attente. ... Avec Aviatrix, nous économisons des millions. »

« Avec Aviatrix, nous économisons des millions. »

Directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud, fabricant

Modélisation et hypothèses. Dans l'ensemble, l'équipe de l'entreprise de référence chargée de l'exploitation du réseau avec Aviatrix estime qu'elle peut réduire les besoins en ressources de deux ETP ou plus. Hypothèses :

- Sans Aviatrix, l'entreprise de référence aurait eu besoin de quatre à dix ETP pour répondre à ses besoins.
- Avec Aviatrix, les décideurs estiment que l'entreprise n'aura besoin que de deux ou trois ETP pour répondre aux besoins actuels et suivre la croissance.
- Le salaire annuel moyen toutes charges comprises d'un ingénieur réseau est de 95 000 \$.

Risques. Étant donné que les besoins généraux en ETP et les salaires peuvent varier, et que la capacité d'une entreprise à réaffecter son personnel diffère, Forrester a réduit ce bénéfice de 5 %.

La VA totale sur trois ans, ajustée en fonction des risques (actualisée à 10 %), est d'un peu plus de 1 M\$.

Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle

Réf.	Indicateur	Calcul	Année 1	Année 2	Année 3
C1	Nombre d'ingénieurs réseau requis avant d'utiliser Aviatrix		4	7	10
C2	Nombre d'ingénieurs réseau requis avec Aviatrix		2	2	3
C3	Salaire annuel moyen toutes charges comprises d'un ingénieur réseau		95 000 \$	95 000 \$	95 000 \$
Ct	Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle	$(C1-C2)*C3$	190 000 \$	475 000 \$	665 000 \$
	Ajustement en fonction des risques	↓5 %			
Ctr	Réaffectation des ETP grâce à l'efficacité opérationnelle (ajustée en fonction des risques)		180 500 \$	451 250 \$	631 750 \$

Total sur trois ans : 1 263 500 \$

Valeur actuelle sur trois ans : 1 011 668 \$

ÉCONOMIES SUR LES COÛTS D'INFRASTRUCTURE

Preuves et données. La plateforme Aviatrix comprend plusieurs services de réseau et de sécurité de haut niveau, notamment un VPN, un chiffrement haute performance de bout en bout, la segmentation du réseau multicloud, le filtrage des sorties vers Internet, et la visibilité opérationnelle. En tirant parti de ces ressources, les entreprises des personnes interrogées pourraient réduire ou cesser d'utiliser des alternatives coûteuses, et diminuer ainsi les frais opérationnels généraux. Le fabricant a évité d'utiliser les anciens routeurs virtuels tout en maintenant une qualité et des vitesses élevées. Le directeur adjoint de l'architecture et de l'ingénierie du cloud déclarait : « Ces services sont désormais inclus dans ma facture Aviatrix, et j'obtiens une performance de 10 Gbps. »

Économies sur les coûts d'infrastructure

85 000 \$ par an



Modélisation et hypothèses. Forrester estime que les coûts évités des logiciels et du matériel virtuel s'élèvent à 85 000 \$ par an.

Risques et résultats. Forrester a réduit cet avantage de 5 % pour permettre une surestimation. Cela donne une VA totale sur trois ans, ajustée en fonction des risques, de près de 201 000 \$.

Économies sur les coûts d'infrastructure

Réf.	Indicateur	Calcul	Année 1	Année 2	Année 3
D1	Coût annuel du matériel et des logiciels virtuels mis hors service		85 000 \$	85 000 \$	85 000 \$
Dt	Économies sur les coûts d'infrastructure	D1	85 000 \$	85 000 \$	85 000 \$
	Ajustement en fonction des risques	↓5 %			
Dtr	Économies sur les coûts d'infrastructure (ajustées en fonction des risques)		80 750 \$	80 750 \$	80 750 \$
Total sur trois ans : 242 250 \$			Valeur actuelle sur trois ans : 200 813 \$		

BÉNÉFICES NON QUANTIFIÉS

Parmi les autres bénéfices observés par les clients, mais qu'ils n'ont pu quantifier, figurent :

- Réduction de l'exposition aux risques.** Grâce à une conception réseau cohérente et reproductible dans l'environnement multicloud, les entreprises des personnes interrogées n'ont eu à évaluer et à tester la sécurité qu'une seule fois. Un ingénieur réseau peut créer un nouvel espace réseau chez un fournisseur de cloud en quelques clics et s'appuyer sur ce réseau en suivant les mêmes procédures et paramètres de configuration. Les déploiements automatisés réduisent les problèmes de sécurité, tels que les fuites de données ou les failles de sécurité dues à la mauvaise configuration d'une infrastructure.
- Exploitation de la meilleure plateforme de valeur.** Une personne interrogée a souligné l'approche distribuée de développement de logiciels de son entreprise, dans laquelle les modules applicatifs sont hébergés sur la plateforme cloud la mieux adaptée à une tâche spécifique (par ex. ROC ou apprentissage machine). L'architecte cloud senior du fournisseur de services aux entreprises déclarait : « Nous pouvons améliorer les applications lorsque nous pouvons choisir ce que nous voulons sur chaque plateforme. »
- Amélioration de la sécurité et de la conformité.** La plateforme de visualisation Aviatrix permet d'accéder à des rapports granulaires et en continu sur le trafic réseau dans les différentes plateformes cloud. Cela permet aux décideurs d'identifier la source d'un problème, discerner de quelle partie de l'infrastructure (par ex. applicative, réseau cloud,

service cloud sous-jacent) pourrait venir le problème, et résoudre rapidement ces problèmes. L'architecte senior de l'entreprise de logiciels et de services aux entreprises déclarait : « Aviatrix nous permet de voir ce que font les autres instances ou domaines avec lesquels nous essayons de communiquer, et de voir s'il se passe quelque chose de malveillant ou de mauvais. »

- **Réduction des coûts de formation.** Aviatrix réduit les coûts de formation, car les ingénieurs réseau n'ont pas besoin d'être formés sur chaque plateforme cloud. La formation sur les outils d'administration Aviatrix leur permet de travailler sur toutes les plateformes courantes. Les développeurs, en particulier les nouveaux employés, en profitent également, car ils peuvent désormais travailler sur leur plateforme cloud préférée et familière pour développer leurs applications. Il leur faudrait sinon prendre du temps pour se former à nouveau sur une nouvelle plateforme afin d'en comprendre toutes les nuances pour le développement.

- Le fournisseur de logiciels et de services aux entreprises a cessé d'avoir besoin d'ingénieurs réseau seniors pour résoudre chaque problème. L'ingénieur senior déclarait : « De nombreux membres de notre équipe peuvent utiliser Aviatrix pour résoudre un problème sans avoir à posséder toutes les connaissances ou de suivre la formation d'un architecte ou d'un ingénieur réseau. »
- Le responsable senior de l'entreprise de logiciels et de services de données signalait l'avantage que chaque ingénieur réseau n'ait pas à apprendre les nuances de chaque plateforme cloud. Il indiquait : « Lorsque nous embauchons de nouvelles personnes, nous n'avons pas besoin de les former sur des plateformes qu'ils n'ont jamais utilisées auparavant. »

- **Amélioration de l'expérience employé.** Cette flexibilité a permis de réduire davantage les coûts de développement. Les collaborateurs peuvent accomplir des tâches plus rapidement avec moins de frustration, éviter les tâches ennuyeuses et répétitives en utilisant des outils qui leur sont

familiers, et acquérir également de nouvelles compétences. Cela permet d'améliorer l'expérience employé et de réduire le taux de rotation du personnel. Cette absence de focus sur une seule plateforme permet également aux entreprises d'avoir accès à un plus grand pool de recrues potentielles pour des emplois plus intéressants.

« Quand nous embauchons de nouvelles personnes, nous n'avons pas besoin de les former. »

Responsable senior, entreprise de logiciels et de services de données

FLEXIBILITÉ

La valeur de la flexibilité est spécifique à chaque client. Il existe de nombreux scénarios de mise en œuvre d'Aviatrix, dans lesquels une entreprise peut identifier d'autres possibilités d'utilisation et opportunités métier. Ils comprennent :

- **Déploiement cloud en continu.** Les entreprises qui utilisent Aviatrix sont sur la voie d'un déploiement cloud plus important. Chaque nouvelle application, chaque nouveau service migré vers le cloud, et chaque équipe ou fonction qui les utilise peut permettre de réaliser des économies et générer des revenus encore plus importants.
- **Davantage de focus sur une stratégie intracloud.** L'infrastructure de réseau multicloud est le résultat d'acquisitions, d'exigences des clients ou d'autres besoins. Certaines des entreprises interrogées améliorent également leurs infrastructures intracloud en utilisant Aviatrix pour mettre en place avec efficacité une infrastructure réseau qui ne nécessite qu'une seule plateforme cloud, en particulier pour une architecture multirégion.

La flexibilité peut également être quantifiée lors de son évaluation dans le cadre d'un projet spécifique (voir description détaillée en [annexe A](#)).

Analyse des coûts

■ Données sur les coûts quantifiés, appliquées à l'entreprise de référence

Total des coûts							
Réf.	Coût	Initial	Année 1	Année 2	Année 3	Total	Valeur actuelle
Etr	Coûts de licence	0 \$	252 000 \$	567 000 \$	787 500 \$	1 606 500 \$	1 289 346 \$
Ftr	Coûts des ressources supplémentaires	21 263 \$	19 656 \$	19 656 \$	19 656 \$	80 231 \$	70 144 \$
	Total des coûts (ajusté en fonction des risques)	21 263 \$	271 656 \$	586 656 \$	807 156 \$	1 686 731 \$	1 359 490 \$

COÛTS DE LICENCE

Preuves et données. La licence Aviatix peut être acquise selon un modèle de paiement à l'utilisation (c.-à-d. le paiement de la consommation du service au fur et à mesure de son utilisation) ou selon un modèle à taux fixe (c.-à-d. signature d'un accord initial pour payer un coût fixe pendant une certaine période). L'entreprise de référence utilise l'option de paiement à l'utilisation au cours de l'Année 1. Les années suivantes dans le modèle reflètent toutefois une licence à taux fixe. Ces totaux sont plus élevés pour répondre à la croissance significative précisée dans la croissance prévue des

revenus détaillée dans la section [Analyse des bénéfices](#), mais également pour inclure une tarification en fonction du volume.

Risques. Forrester a appliqué un ajustement en fonction des risques de 5 % pour fournir une estimation plus prudente.

Résultats. La VA totale sur trois ans, ajustée en fonction des risques (actualisée à 10 %), est de moins de 1,4 M\$.

Coûts de licence						
Réf.	Indicateur	Calcul	Initial	Année 1	Année 2	Année 3
E1	Licence Aviatix		0 \$	240 000 \$	567 000 \$	787 500 \$
Et	Coûts de licence	E1	0 \$	240 000 \$	567 000 \$	787 500 \$
	Ajustement en fonction des risques	↑5 %				
Etr	Coûts de licence (ajustés en fonction des risques)		0 \$	252 000 \$	567 000 \$	787 500 \$
Total sur trois ans : 1 606 500 \$				Valeur actuelle sur trois ans : 1 289 346 \$		

COÛTS DES RESSOURCES SUPPLÉMENTAIRES

Preuves et données. Bien que l'amélioration de l'efficacité opérationnelle de l'ingénieur réseau soit détaillée dans la section [Analyse des bénéfices](#), d'autres nouvelles tâches sont associées à la plateforme Aviatix. Elles comprennent :

- Des ressources sont nécessaires pour le déploiement et la formation Aviatix.
- Le coût comprend un temps limité de ressources récurrentes pour l'utilisation de la solution Aviatix, la consommation et la synthèse des rapports pour les directeurs informatiques, et d'autres tâches.

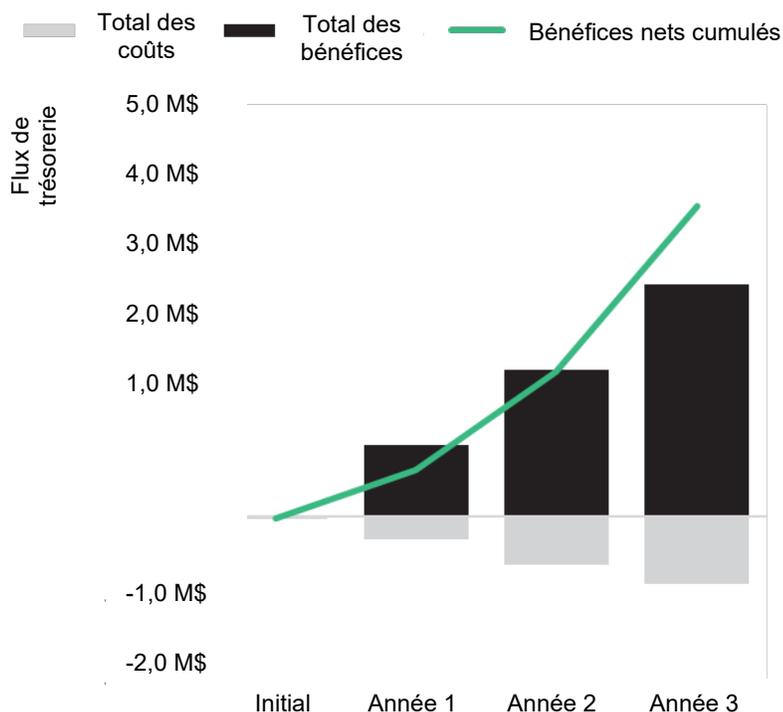
Coûts des ressources supplémentaires						
Réf.	Indicateur	Calcul	Initial	Année 1	Année 2	Année 3
F1	Coûts des ressources de mise en œuvre d'Aviatrix	45 \$ par heure* 450 heures	20 250 \$			
F2	Coûts des ressources supplémentaires récurrentes	45 \$ par heure*8 heures par semaine* 52 semaines		18 720 \$	18 720 \$	18 720 \$
Ft	Coûts des ressources supplémentaires	F1+F2	20 250 \$	18 720 \$	18 720 \$	18 720 \$
	Ajustement en fonction des risques	↑5 %				
Ftr	Coûts des ressources supplémentaires (ajustés en fonction des risques)		21 263 \$	19 656 \$	19 656 \$	19 656 \$
Total sur trois ans : 80 231 \$			Valeur actuelle sur trois ans : 70 144 \$			

Risques. Forrester a appliqué un ajustement en fonction des risques de 5 % pour tenir compte de la sous-estimation des ressources. La VA totale sur trois ans, ajustée en fonction des risques, est de moins de 20 000 \$.

Bilan financier

INDICATEURS CONSOLIDÉS SUR TROIS ANS ET AJUSTÉS EN FONCTION DES RISQUES

Graphique des flux de trésorerie (ajustés en fonction des risques)



Les résultats financiers calculés dans les sections Bénéfices et Coûts peuvent être utilisés pour déterminer le retour sur investissement (ROI) et la valeur actuelle nette (VAN) de l'investissement de l'entreprise de référence. Forrester estime un taux d'actualisation annuel de 10 % pour cette analyse.

Ces valeurs de ROI et de VAN ajustées en fonction des risques, sont déterminées en appliquant des facteurs d'ajustement aux risques aux résultats bruts des sections Bénéfices et Coûts.

Analyse des flux de trésorerie (estimations ajustées en fonction des risques)

	Initial	Année 1	Année 2	Année 3	Total	Valeur actuelle
Total des coûts	(21 263 \$)	(271 656 \$)	(586 656 \$)	(807 156 \$)	(1 686 731 \$)	(1 359 490 \$)
Total des bénéfices	0 \$	848 750 \$	1 788 250 \$	2 825 000 \$	5 462 000 \$	4 371 947 \$
Bénéfices nets	(21 263 \$)	577 094 \$	1 201 594 \$	2 017 844 \$	3 775 270 \$	3 012 457 \$
ROI						222 %

Annexe A : Total Economic Impact

Total Economic Impact est une méthodologie élaborée par Forrester Research qui améliore les processus décisionnels d'une entreprise en matière de technologies et aide les fournisseurs à communiquer la proposition de valeur de leurs produits et services à leurs clients. La méthodologie TEI aide les entreprises à démontrer, justifier et concrétiser la valeur réelle des initiatives informatiques, à la fois auprès de la direction et auprès des autres parties prenantes métier.

L'APPROCHE TOTAL ECONOMIC IMPACT

Les bénéfices représentent la valeur apportée à l'entreprise par le produit. La méthodologie attribue un poids égal à la mesure des bénéfices et des coûts, ce qui permet l'examen complet de l'impact de la technologie sur l'ensemble de l'entreprise.

Les coûts tiennent compte de toutes les dépenses nécessaires pour fournir la valeur proposée ou les bénéfices attendus du produit. La catégorie de coûts du TEI correspond aux coûts différentiels dans l'ancien environnement pour déterminer les coûts récurrents associés à la solution.

La flexibilité représente la valeur stratégique qui peut être obtenue pour un investissement futur supplémentaire complétant l'investissement initial déjà réalisé. La possibilité de tirer parti de ce bénéfice présente une VA qui peut être estimée.

Les risques mesurent l'incertitude des estimations des bénéfices et des coûts en considérant : 1) la probabilité que les estimations correspondent aux projections d'origine et 2) la probabilité que les estimations soient

La colonne Investissement initial présente les coûts engagés à « l'instant 0 » ou au début de l'Année 1, et non actualisés. Tous les autres flux de trésorerie sont actualisés au taux d'actualisation en fin d'année. Les calculs de la VA sont effectués pour chaque estimation de coûts et de bénéfices totaux. Les calculs de la VAN qui figurent dans les tableaux de synthèse correspondent à la somme de l'investissement initial et des flux de trésorerie actualisés chaque année. Il est possible que les calculs des sommes et de la valeur actuelle des tableaux Bénéfices totaux, Coûts totaux et Flux de trésorerie ne s'additionnent pas exactement, puisque certains nombres sont arrondis.

suivies dans le temps. Les facteurs de risque du TEI reposent sur une « distribution triangulaire ».



VALEUR ACTUELLE (VA)

Valeur actuelle ou courante des estimations de coûts (actualisés) et des bénéfices à un taux d'intérêt donné (taux d'actualisation). La VA des coûts et des bénéfices entre dans la valeur actuelle nette totale des flux de trésorerie.



VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

Valeur actuelle ou courante des futurs flux de trésorerie nets (actualisés) à un taux d'intérêt donné (taux d'actualisation). La VAN positive d'un projet indique normalement que l'investissement est recommandé, mais d'autres projets peuvent présenter des VAN supérieures.



RETOUR SUR INVESTISSEMENT (ROI)

Rentabilité attendue d'un projet, exprimée en pourcentage. Le ROI est calculé en divisant les bénéfices nets (déduction faite des coûts) par les coûts.



TAUX D'ACTUALISATION

Taux d'intérêt utilisé dans l'analyse des flux de trésorerie pour prendre en compte la valeur temps de l'argent. Les entreprises utilisent généralement des taux d'actualisation compris entre 8 et 16 %.



Annexe B : Notes de fin

¹ Bien qu'il existe trois options évidentes pour les fournisseurs de cloud, aux fins de cette analyse, aucune plateforme de cloud n'est considérée comme étant celle de départ. Bien que les coûts et les exigences des plateformes cloud varient, si une seule plateforme cloud est spécifiée, une description générale applicable à toute plateforme cloud doit être prise en compte. Vous pouvez remplacer cette description générique par la ou les plateformes cloud que vous utilisez pour élaborer votre propre analyse de rentabilisation.

FORRESTER®