



**Communiqué de presse**  
**Network Barometer Report**

**Selon l'étude *Network Barometer Report* menée par Dimension Data :  
Une planification rigoureuse de l'actif est essentielle pour garantir le  
fonctionnement des réseaux IT**

***Planification défailante = Échec planifié***

**Paris, le 2 avril 2009** – Les dirigeants d'entreprises exposent leurs organisations à des risques commerciaux en n'adoptant pas une gestion proactive de l'actif réseau.

C'est l'une des principales constatations du Network Barometer Report présenté aujourd'hui par Dimension Data, le fournisseur de solutions et services IT (CA : 4,5 milliards de dollars). Ce rapport présente les données globales de 152 Secure Network Infrastructure Assessments (SNIA), réalisés en 2008 par Dimension Data pour le compte d'entreprises du monde entier, et fournit un aperçu des configurations réseaux, des vulnérabilités en termes de sécurité et du cycle de vie des périphériques.

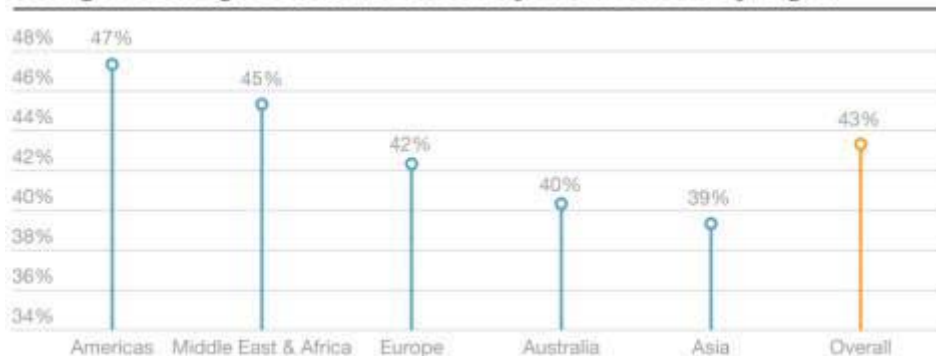
Selon ce rapport, 43% des périphériques réseau analysés ont atteint le statut de fin de série et 56 % d'entre eux ont dépassé le délai requis pour le support et la maintenance.

Rich Schofield, *Global Business Development Manager* de la division Network Integration de Dimension Data a déclaré : *“Ces statistiques révèlent qu'un quart des périphériques réseau ont dépassé la date limite de support et de maintenance. La technologie qui n'est plus vendue représente un actif vieillissant et deviendra de plus en plus difficile à maintenir et, de fait, exposée aux risques. Une fois que le fabricant cesse la maintenance logicielle, l'entreprise peut être affectée par des problèmes de disponibilité du réseau et des délais moyens de rétablissement plus importants, tout cela représentant un coût financier et nuisant aux ressources de l'entreprise.”*

En outre, des effets commerciaux se font également ressentir lorsqu'un périphérique en fin de vie tombe en panne et doit être remplacé. Les entreprises peuvent alors être obligées de faire des investissements onéreux en technologie, et ce, en peu de temps, sans faire preuve du contrôle diligent qui s'impose dans de telles décisions d'achat.

Schofield explique : *“Les entreprises seront pressées de restaurer le réseau et seront probablement incapables de négocier les mêmes ristournes avec leurs fournisseurs. Il se peut qu'elles optent pour des remplacements identiques ou des alternatives légèrement inférieures. Toutefois, cela peut les empêcher d'aligner de manière stratégique les capacités du périphérique sur les applications futures, telles que la communication unifiée et la vidéoconférence.”*

Average Percentage of Network Devices beyond End-of-Sale by Region



Les problèmes liés à des produits en fin de vie peuvent même pousser les entreprises à envisager la possibilité de se fournir sur le marché "parallèle". Schofield déclare : "Dans le cadre d'une fin de série, il sera de plus en plus difficile pour les entreprises d'acheter des pièces de rechange et elles devront souvent recourir à des sources parallèles, bien que le fabricant n'assure aucune assistance pour ce matériel ».

*"De plus, le marché noir exploite cette situation en vendant des pièces contrefaites via ces marchés parallèles. Non seulement ces contrefaçons ne bénéficieront d'aucune assistance de la part du fabricant, mais il est également improbable qu'elles fonctionnent comme il se doit, débouchant ainsi sur une perte de temps et d'argent."*

Selon Schofield, les directeurs d'entreprises qui n'appliquent pas une planification rigoureuse de l'actif ne prennent pas leurs responsabilités commerciales au sérieux. "Le réseau est un élément essentiel de l'entreprise, presque aussi important que l'eau et l'électricité", affirme Schofield. "Les entreprises n'ignorent pas ces éléments. Pourtant, l'état des équipements qui relient leurs activités au monde extérieur est souvent négligé.

*"Nous ne plaidons pas pour un remplacement immédiat de la technologie en fin de vie, mais il est impératif que les entreprises planifient le remplacement des différentes technologies. Une planification rigoureuse de l'actif réseau peut engendrer des économies, favoriser la rationalisation des processus et améliorer la productivité – des avantages concurrentiels qui s'avèrent essentiels pour les entreprises dans le climat économique actuel."*

Pour de plus amples informations sur le Network Barometer Report de Dimension Data, vous pourrez visiter le site : [www.dimensiondata.com/networkbarometer](http://www.dimensiondata.com/networkbarometer)

### **A propos de Dimension Data**

Avec plus de 11 000 collaborateurs présents dans plus de 42 Pays dans le monde, 4,5 Milliards de dollars US de Chiffre d'affaires en 2008, Dimension Data (Code LSE : DDT), est l'un des leaders mondiaux en intégration de solutions Réseaux et Téléphonie IP. Dimension Data applique son expertise dans les domaines des réseaux IP, de la téléphonie, des communications visuelles, de la sécurité, sans oublier les technologies dédiées aux centres de contacts. Aider les entreprises à concevoir leurs infrastructures IT, déployer les solutions, exploiter et gérer les équipements, telles sont les principales missions de Dimension Data qui met également au service de ses clients ses qualités uniques de conseil, d'intégration et de gestion pour leur fournir des solutions complètes et personnalisées.

### **À propos du Data Network Barometer Report de Dimension Data**

Le Network Barometer Report présente les données globales de 152 Secure Network Infrastructure Assessments (SNIA) réalisés en 2008 par Dimension Data pour le compte d'entreprises du monde entier. Ce rapport donne un aperçu des configurations réseaux, des vulnérabilités en termes de sécurité et du cycle de vie des périphériques. Il peut être téléchargé sur [www.dimensiondata.com/networkbarometer](http://www.dimensiondata.com/networkbarometer)