

Critères d'évaluation des performances des entreprises

Pour désigner le lauréat de son prix d'Entreprise de l'année, Frost & Sullivan engage un processus d'analyse rigoureux visant à évaluer les candidats sur un certain nombre de critères. Chaque entreprise en lice doit ainsi se soumettre à une évaluation détaillée de 10 critères répartis sur deux dimensions. Sur nombre de ces critères, Palo Alto Networks a reçu la plus haute distinction pour ses solutions SD-WAN (Software-Defined Wide Area Network) sécurisées.

AWARD CRITERIA	
<i>Visionary Innovation & Performance</i>	<i>Customer Impact</i>
Addressing Unmet Needs	Price/Performance Value
Visionary Scenarios Through Mega Trends	Customer Purchase Experience
Implementation of Best Practices	Customer Ownership Experience
Leadership Focus	Customer Service Experience
Financial Performance	Brand Equity

Répondre aux besoins insatisfaits

À l'heure où les initiatives numériques, l'adoption du cloud et la mobilité des collaborateurs s'emballent, l'approche traditionnelle qui consiste à autoriser les accès et à faire passer l'ensemble du trafic par un data center unique (backhaul) est incapable de répondre aux besoins en perpétuelle mutation des entreprises à l'ère du numérique. Aujourd'hui, les données, workloads, utilisateurs et applications sont partout. Pour optimiser la continuité d'activité et relever des défis de sécurité qui ne cessent d'évoluer, les entreprises doivent transformer leur architecture réseau et de sécurité. Le but : sécuriser les accès tout en optimisant la connectivité des utilisateurs, terminaux et applications.

Leader mondial de la sécurité réseau, Palo Alto Networks propose un portefeuille complet de solutions de sécurité, dont notamment son pare-feu nouvelle génération (NGFW) phare. Basée en Californie, l'entreprise fondée en 2005 offre des solutions de protection holistiques pour le cloud, les réseaux et les appareils mobiles. Consciente de l'incapacité des architectures matérielles à satisfaire les exigences des entreprises cloud-first et du travail hybride, Palo Alto Networks accompagne ses clients dans leur transition vers une architecture cloud centrée sur l'utilisateur, synonyme d'une plus grande compétitivité dans l'ère du numérique. L'acquisition de CloudGenix en 2020 lui a permis de poursuivre l'optimisation de son architecture SD-WAN sécurisée en conjuguant nativement sécurité et connectivité. Parmi les nouveautés : des appliances SD-WAN pour les très petites entreprises (TPE), les grandes entreprises et

grands campus ; l’AIOps (intelligence artificielle appliquée aux opérations IT) pour l’analyse prédictive ; des capacités de machine learning pour simplifier les opérations réseau ; et une intégration à la solution de sécurité cloud Prisma Access.

Pour assurer la sécurité, la fluidité et la connectivité des environnements de travail de demain, Palo Alto Networks se concentre sur l’intégration du réseau et de la sécurité au sein d’un modèle en mode cloud nommé SASE (Secure Access Services Edge). En ce sens, Prisma SD-WAN représente une composante clé de sa solution Prisma SASE. La gamme d’appliances Prisma SD-WAN Instant-On Network

« Frost & Sullivan salue l’engagement indéfectible de Palo Alto Networks en faveur de l’innovation technologique et de solutions SD-WAN avec sécurité intégrée en mode cloud. L’entreprise renforce ainsi son leadership en accompagnant ses clients dans la modernisation de leur environnement à leur rythme et à leur gré, avec à la clé une agilité et une évolutivité améliorées. »

– Vivien Pua, analyste

(ION) est spécialement conçue pour les sites distants en mode cloud. Palo Alto Networks répond à divers cas d’usage en offrant des appliances SD-WAN sous différents formats pour les sites distants de toute taille, des bornes interactives jusqu’aux grandes structures avec data center sur site. Les différents formats virtuels peuvent se déployer sur de multiples serveurs et plateformes d’hyperviseur sur site distant, en data center, sur le cloud public ou dans les environnements multicloud.

Côté sécurité, les appliances SD-WAN Palo Alto Networks peuvent se connecter à Prisma Access pour offrir une solution conjuguant réseau et sécurité en mode cloud. Pare-feu cloud, passerelle web sécurisée, CASB (Cloud

Access Security Broker), Zero Trust Network Access (ZTNA), prévention des menaces... tels sont les services de sécurité que le cloud permet de déployer instantanément sur les sites distants. L’entreprise intègre également un pare-feu basé sur les zones à ses appliances SD-WAN. L’objectif : permettre une segmentation granulaire par utilisateur, politique, réseau et application pour protéger le trafic est-ouest.

Selon les recherches de Frost & Sullivan, l’exhaustivité de ses services de sécurité en mode cloud et leur intégration native aux appliances SD-WAN placent Palo Alto Networks nettement au-dessus de ses concurrents, dont les produits SD-WAN ne répondent que partiellement aux exigences de sécurité des clients.

Focus sur le leadership et Mise en œuvre des bonnes pratiques

Les architectures hub-and-spoke traditionnelles qui acheminent l’ensemble du trafic vers les data centers sont dépassées par l’adoption massive du cloud et l’essor des applications SaaS (Software-as-a-Service). Résultat : les utilisateurs connaissent des problèmes de performance et d’évolutivité dans les environnements cloud et hybrides.

C’est pour combler ces lacunes que Palo Alto Networks a conçu des solutions SD-WAN qui intègrent les aspects réseau et sécurité dans le cloud. L’entreprise offre deux modèles de déploiement pour répondre aux diverses exigences de ses clients : sur abonnement à Prisma SD-WAN pour l’adoption du SASE, ou par souscription d’un service SD-WAN sur un pare-feu nouvelle génération Palo Alto Networks. Frost & Sullivan salue la flexibilité de ce déploiement qui permet aux clients de prendre des décisions selon leurs besoins immédiats et leur stratégie numérique à plus long terme.

Consciente de la volonté des entreprises d'évoluer vers des approches « best-of-breed » qui les libèrent de l'enfermement propriétaire, Palo Alto Networks permet d'intégrer des produits tiers à la plateforme CloudBlades de Prisma SD-WAN. Grâce à cette plateforme, les clients peuvent orchestrer la configuration des services tiers (sécurité, cloud, collaboration, opérations et reporting). Ces fonctionnalités peuvent être activées sur le site distant du client, en mode cloud, sans aucun équipement matériel. CloudBlades intègre les systèmes d'une multitude de partenaires technologiques : AWS, Microsoft Azure, Google Cloud Platform, ServiceNow, Zoom, Cradlepoint et Microsoft Teams.

Pour accompagner ses clients dans leur transition vers une architecture réseau et de sécurité en mode cloud, Palo Alto Networks continue d'investir dans l'innovation et de doter son SD-WAN sécurisé de nouvelles fonctionnalités. L'entreprise a d'ailleurs commercialisé une appliance SD-WAN avec 5G intégrée qui garantit une disponibilité optimale des applications critiques. Son principe : utiliser le réseau 5G/LTE comme connexion WAN principale ou de secours pour une meilleure résilience. Le lancement de cette appliance SD-WAN 5G répond aux besoins en réseau WAN mobile des bureaux, magasins et bornes

« L'exhaustivité de ses services de sécurité en mode cloud et leur intégration native aux appliances SD-WAN placent Palo Alto Networks nettement au-dessus de ses concurrents, dont les produits SD-WAN ne répondent que partiellement aux exigences de sécurité des clients. »

– Vivien Pua, analyste

interactives. Côté filiales, la connectivité 5G permet le déploiement du SASE sur les sites distants sans aucun équipement 5G à installer sur place.

Frost & Sullivan salue l'engagement indéfectible de Palo Alto Networks en faveur de l'innovation technologique et de solutions SD-WAN avec sécurité intégrée en mode cloud. L'entreprise renforce ainsi son leadership en accompagnant ses clients dans la modernisation de leur environnement à leur rythme et à leur gré, avec à la clé une agilité et une évolutivité améliorées.

Performance financière

En 2020, Palo Alto Networks a racheté CloudGenix, un fournisseur de solutions SD-WAN en mode cloud. Et c'est en février 2021 que la solution a pris le nom de Prisma SD-WAN. Depuis, les solutions SD-WAN de Palo Alto Networks connaissent un fort engouement. Selon les estimations de Frost & Sullivan, l'entreprise californienne a enregistré une croissance annuelle phénoménale de 186,5 % entre 2020 et 2021. Cette progression, elle la doit à une marque bien établie, à ses investissements dans des innovations stratégiques et à ses efforts constants sur le plan commercial. Parmi les moyennes et grandes entreprises clientes, les NGFW de Palo Alto Networks restent des solutions de choix, comme en atteste le grand nombre de déploiements réussis dans divers secteurs (banques, finance, assurance, grande distribution et industrie).

Expérience d'achat et de service

Avec le SD-WAN au centre de son échiquier SASE, Palo Alto Networks consolide ses équipes vente et marketing Prisma Access et Prisma SD-WAN pour renforcer l'engagement des clients potentiels. Au niveau des partenaires, l'entreprise s'efforce d'élargir son réseau de fournisseurs de services managés grâce à

des partenariats avec de grands opérateurs (AT&T, Telus, Orange Business Services, etc.) pour booster l'adoption des solutions SASE managées.

Implémentation, planification, conseil, provisionnement, formation... Palo Alto Networks offre tout l'éventail standard de services de sécurité à ses clients, auxquels s'ajoutent des services spécifiques à Prisma SD-WAN (par exemple l'option QuickStart pour la planification et l'exécution, ou encore le service Extended Expertise qui consiste à détacher des ingénieurs sur les sites des clients) pour un accompagnement sur le long terme. Forte de services spécialement pensés pour les clients Prisma SD-WAN, l'entreprise s'engage activement à transmettre des savoirs sur mesure pour ses clients, en plus de formations structurées via son portail existant.

Conclusion

Des investissements continus dans l'innovation et un engagement auprès de ses partenaires de distribution pour optimiser l'intégration de la sécurité et du réseau sur les sites distants : tels sont les ressorts de la position dominante de Palo Alto Networks sur le marché mondial des SD-WAN sécurisés. L'entreprise doit également sa compétitivité à son portefeuille de solutions innovantes qui font d'elle le choix privilégié des ETI et grandes entreprises à travers le monde. Ses produits de pointe répondent à l'évolution des enjeux de sécurité à l'ère du numérique. Parmi ses stratégies centrées sur le client : flexibilité des déploiements, intégration d'outils tiers, support client spécialisé pour les applications de SD-WAN sécurisé, et diversité des solutions pour différents cas d'usage.

Grâce à la qualité de sa performance globale, Palo Alto Networks remporte le prix 2022 d'Entreprise mondiale de l'année décerné par Frost & Sullivan pour les SD-WAN sécurisés.

Entreprise de l'année : quelques précisions

Le prix d'Entreprise de l'année représente la plus haute distinction décernée par Frost & Sullivan et vise à reconnaître le leadership de l'entreprise récompensée dans différents domaines : innovation visionnaire, performance leader sur le marché et service client inégalé.

Zoom sur les critères de désignation du prix

Pour désigner le lauréat du prix d'Entreprise de l'année, les analystes Frost & Sullivan ont évalué les candidats à l'aune de chacun des critères suivants :

Innovation visionnaire et performance

Répondre aux besoins insatisfaits : les besoins insatisfaits des clients sont identifiés et comblés par un processus de développement de solutions robustes

Scénarios visionnaires basés sur les mégatendances : basés sur les grandes tendances du marché, des macro-scénarios de long terme aident à informer des stratégies d'innovation « first-to-market » et à saisir les nouvelles opportunités de croissance

Focus sur le leadership : l'entreprise se concentre sur le renforcement de sa position de leader sur ses principaux marchés, tout en érigeant de solides barrières à l'entrée de nouveaux concurrents

Mise en œuvre des bonnes pratiques : une bonne implémentation des bonnes pratiques se caractérise par des outils, processus ou activités qui génèrent un niveau de réussite constant et reproductible

Performance financière : une performance financière solide se mesure au chiffre d'affaires, à la croissance du CA, à la marge opérationnelle et à d'autres indicateurs financiers clés

Impact client

Rapport prix/performance : les produits ou services offrent un rapport qualité/prix supérieur à ceux des concurrents

Expérience d'achat : la qualité de l'expérience d'achat conforte les clients dans leur choix d'une solution en phase avec les besoins et contraintes qui leur sont propres

Expérience de possession : les clients sont fiers de posséder le produit ou de souscrire le service de l'entreprise, et en ont une expérience positive du début à la fin

Expérience de service client : le service client est accessible, rapide, simple et de haute qualité

Image de marque : les clients ont une perception positive de la marque et lui témoignent une grande fidélité

À propos de Frost & Sullivan

Fidèle à son appellation de Growth Pipeline Company™, Frost & Sullivan propulse ses clients vers un futur axé sur la croissance. Grâce à notre Growth Pipeline as a Service™, les PDG et leur équipe de croissance peuvent s'appuyer sur une plateforme continue et rigoureuse d'opportunités de développement et de pérennisation de l'activité. Pour concrétiser les objectifs de ses clients, notre équipe s'appuie sur plus de 60 ans d'expérience et sur des bonnes pratiques éprouvées pour accompagner les entreprises de tout type et de toute taille sur 6 continents. Pour placer votre avenir sous le modèle Growth Pipeline, rendez-vous sur le site de Frost & Sullivan : <http://www.frost.com>.

The Growth Pipeline Engine™

Pour générer systématiquement des opportunités et stratégies de croissance, le modèle propriétaire de Frost & Sullivan repose sur la solution Innovation Generator™.

[En savoir plus.](#)

Impacts clés :

- **Growth Pipeline:** Continuous Flow of Growth Opportunities
- **Growth Strategies:** Proven Best Practices
- **Innovation Culture:** Optimized Customer Experience
- **ROI & Margin:** Implementation Excellence
- **Transformational Growth:** Industry Leadership



The Innovation Generator™

Nos 6 perspectives d'analyse sont essentielles pour capter un maximum d'opportunités de croissance, dont la plupart se manifestent au moment de ces analyses.

Perspectives d'analyses :

- **Mega Trend (MT)**
- **Business Model (BM)**
- **Technology (TE)**
- **Industries (IN)**
- **Customer (CU)**
- **Geographies (GE)**

