

BUSINESS CASES CLIENTS · ANALYSE ROI

# Ils ont choisi WANUP. Voici ce qu'ils ont gagné.

Distribution, médico-social, mobilité électrique : deux réseaux MPLS remplacés, un siège sécurisé dès le premier jour pour un projet industriel du groupe Michelin. Même verdict : plus de débit, plus de sécurité, moins de coûts.

**100+**

établissements équipés

**-30 %**

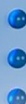
de budget télécom  
(Perce-Neige)

**8 mois**

de retour sur  
investissement

**×11**

de bande passante  
(CRH)



## L'ESSENTIEL EN UNE PAGE

# 3 secteurs, 3 enjeux, un même verdict.

**CRH France Distribution**

Négoce de matériaux · 50 magasins  
(BUSCA, RABONI)

**Enjeu** : un MPLS lent, de l'ADSL instable sans secours.

**-25 % · ROI 8 mois**

**Fondation Perce-Neige**

Médico-social · 50 établissements · 1 600 collaborateurs

**Enjeu** : passer à Microsoft 365 et Teams sans exploser le budget.

**×4 débit · -30 %**

**Watèa by Michelin**

Mobilité électrique · siège · filiale Michelin

**Enjeu** : une cybersécurité au niveau d'un projet industriel du groupe Michelin, dès le premier jour.

**Cyber validée**

## ■ Avant / après : ce qui change vraiment

|                           | RÉSEAU MPLS HISTORIQUE                                                 | SD-WAN WANUP                                                              |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Débit</b>              | Quelques Mb/s par site, montées en débit hors budget                   | Fibre FTTx multi-opérateurs sur 60 à 70 % des sites, ×4 à ×11             |
| <b>Continuité</b>         | Lien unique, ADSL de secours instable ou absent                        | Plusieurs liens actifs ; 4G de secours sur 90 % des sites CRH             |
| <b>Coût</b>               | Facture élevée, chaque évolution est un devis                          | -25 % (CRH) à -30 % (Perce-Neige), ROI en 8 mois                          |
| <b>Cloud &amp; usages</b> | Internet centralisé en cœur opérateur, Microsoft 365 et Teams ralentis | Accès direct au cloud, QoS par application                                |
| <b>Visibilité</b>         | Réseau opaque, piloté par l'opérateur                                  | Console unique : débit, latence, gigue, pertes, par site et par flux      |
| <b>Nouveaux sites</b>     | Commande, délais, reconfiguration du cœur                              | Un équipement posé, les politiques s'appliquent seules                    |
| <b>Sécurité</b>           | Hétérogène d'un site à l'autre                                         | Homogène sur tous les sites, conforme aux exigences d'un groupe du CAC 40 |



**Le point commun : un seul interlocuteur.** Sayse est à la fois éditeur du logiciel, opérateur télécom et infogéreur. Commande des liens, installation, paramétrage, supervision : tout est pris en charge.



## CRH France Distribution

Enseignes BUSCA & RABONI · 50 magasins  
Groupe CRH : 89 000 personnes, 25 Md€ de CA (2017)

### Le problème

Tous les flux métiers des 50 magasins passaient par un MPLS d'infogéreur : accès IP trop lents, ADSL instable et sans secours. CRH voulait trois choses à la fois : mieux dimensionner son WAN, gagner en redondance et baisser la facture. Le changement d'hébergeur serveurs ajoutait une contrainte qu'un MPLS fermé gère mal.

### La réponse Sayse

Sayse, opérateur SD-WAN et FAI multi-opérateurs, a fourni et piloté tous les accès depuis une interface unique : fibre (FTTH, FTTO, FTTLA...) là où c'était possible, 4G en lien actif partout ailleurs. Une seule facture, un seul support, et l'hébergeur choisi librement, sans contrainte WAN.

#### Bande passante cumulée du WAN

**×11,5**

Avant (MPLS)  200 Mb/s

Après (WANUP)  2,3 Gb/s

**60 %**

des magasins passés en fibre optique

**90 %**

des sites avec un lien 4G actif, jusqu'à 90 Mb/s

**-25 %**

sur les abonnements, avec un ROI atteint en 8 mois

#### À RETENIR POUR LA VENTE

**Plus de débit, plus de redondance et une facture plus basse : les trois en même temps, ce que le MPLS ne permettait pas.**

Coût du Mb/s divisé par 15 (bande passante ×11,5 pour 75 % du budget d'abonnements).



## Fondation Perce-Neige

1 600 collaborateurs · 50 établissements spécialisés · client WANUP depuis 2020

**50**

établissements équipés

**×4**

de bande passante totale

**70 %**

de fibres FTTx multi-  
opérateurs

**-30 %**

sur le budget télécom

### ■ Le problème

Un MPLS vieillissant chez un grand opérateur : quelques Mb/s par établissement, Internet centralisé en cœur de réseau, et un devis de montée en débit hors budget pour une fondation. Impossible d'adopter Microsoft 365, Teams et le stockage cloud dans ces conditions.

### ■ Une migration sans rupture

1

#### POC sur 3 sites

Convaincus par la facilité de pilotage de chaque flux.

2

#### Hybridation

SD-WAN en parallèle du MPLS, le temps de finir le contrat.

3

#### 50 établissements

Fibres commandées, installées et paramétrées par Sayse.

4

#### +10 sites en 6 mois

Un équipement posé par site, politiques héritées d'office.



« Avec notre MPLS historique, nos liaisons avaient des débits très réduits et incompatibles avec nos nouveaux usages, notamment Microsoft 365. Nous avons cherché une alternative qui nous permette de le remplacer, quitte à faire de l'hybridation. »

**Cédric Neveu** · Directeur des systèmes d'information et organisation

#### Budget télécom

**-30 %**

#### Bande passante

**×4**

MPLS



WANUP



MPLS



WANUP



#### À RETENIR POUR LA VENTE

**4 fois plus de débit pour 30 % de moins, sans attendre la fin du contrat MPLS : on démarre en hybride, on l'éteint à son échéance.**

Et pour la première fois, la DSI a une visibilité totale : configuration, supervision, chaque flux de chaque site.



## Watèa by Michelin

Opérateur de mobilité électrique, filiale du groupe Michelin · siège équipé WANUP

### L'ENJEU

## Sécuriser le siège d'un projet industriel du groupe Michelin, dès le premier jour.

Pas de MPLS à migrer : Watèa a démarré directement avec WANUP. Mais en travaillant sur un projet industriel du groupe, il lui fallait une cybersécurité irréprochable, validée par Michelin.



### Pourquoi WANUP a été retenu



#### SD-WAN & SASE performant

Meilleure connectivité entre sites, applications plus rapides, coûts réseau réduits.



#### Cybersécurité « made in France »

Équipe qualifiée en France, protection des données sensibles.



#### Conformité réglementaire

Normes souveraines de protection des données respectées.



#### Support réactif

Indispensable pour une exploitation de flottes en temps réel.

### Résultats

- ✓ Flux de données clients mieux sécurisés.
- ✓ Performances réseau optimisées pour les applications, les utilisateurs et les clients.
- ✓ Conformité aux exigences du groupe Michelin et aux normes souveraines.



« SAYSE a passé les étapes de validation de cybersécurité imposées par le groupe Michelin, sans quoi nous n'aurions pas pu nouer ce partenariat. »

**Pascal Nouvellon** · CEO, Watèa by Michelin

### À RETENIR POUR LA VENTE

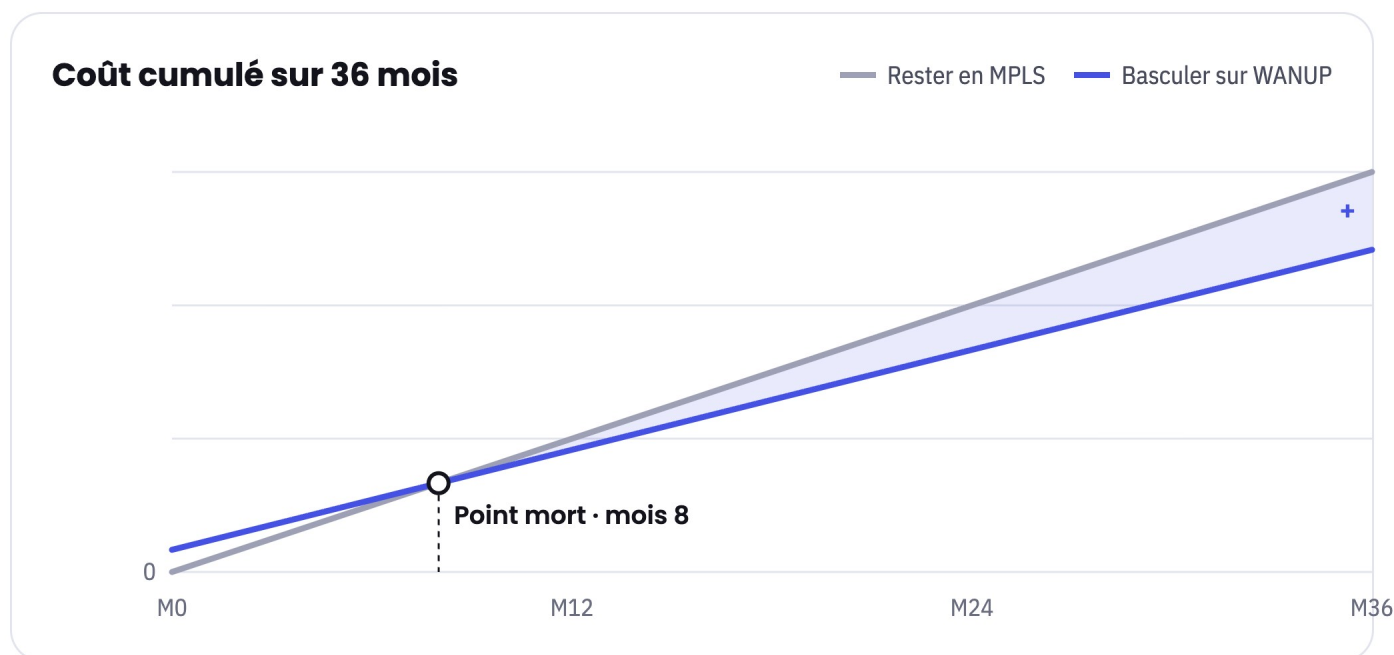
## Pas de MPLS ? WANUP est aussi le bon point de départ, et il passe la validation cyber d'un groupe du CAC 40.

Argument décisif face aux RSSI, aux filiales et sous-traitants de grands groupes, aux secteurs régulés.

## COMBIEN RAPPORTE LA BASCULE ?

# Rentable dès le 8<sup>e</sup> mois, puis 25 % d'économie chaque mois.

Projection construite sur les ratios réels du projet CRH : -25 % sur les abonnements et retour sur investissement en 8 mois. Ces deux chiffres impliquent un investissement de départ d'environ 2 mois de facture MPLS.



Facture MPLS mensuelle

**20 k€**

50 sites × 400 €

Économie annuelle

**60 k€**

25 % de la facture

Investissement initial

**40 k€**

≈ 2 mois de facture

Gain net sur 3 ans

**140 k€**

ROI 3 ans : 350 %

**Le vrai indicateur : le coût du Mb/s**
**-93 %**

CRH : ×11,5 de débit pour  
75 % du prix

**-82 %**

Perce-Neige : ×4 de débit pour  
70 % du prix

**Et ce n'est que le ROI financier**

Souplesse, sécurité, visibilité, croissance externe : les limites du MPLS levées par WANUP rapportent aussi. Détail page suivante.

Simulation indicative : le nombre de sites et le coût MPLS par site sont des hypothèses à remplacer par la facture du prospect (réglages de la page). Ratios issus du business case CRH (Perce-Neige : -30 % sur le budget télécom) ; ils ne constituent pas un engagement contractuel. Équipement WANUP à partir de 59 €/mois par site.

## AU-DELÀ DE LA FACTURE

# Le ROI ne se mesure pas qu'en euros.

Le MPLS fixait des limites : un opérateur, un lien, un réseau opaque, des délais à chaque nouveau site. WANUP les lève une à une. Cinq retours sur investissement, chacun prouvé chez un client.

### LA LIMITE DU MPLS

### CE QUE WANUP DÉBLOQUE



#### Financier

Mb/s hors de prix, chaque montée en débit est un devis.

–25 à –30 % sur la facture, ROI en 8 mois, coût du Mb/s divisé par 5 à 15.

CRH

Perce-Neige



#### Souplesse

Un seul opérateur, une technologie, un contrat figé. Intégrer un hébergeur ou le cloud devient un projet.

Tous les opérateurs, fibre, 4G, 5G ou satellite combinés. Hébergeur au choix, Microsoft 365 et Teams en accès direct.

CRH

Perce-Neige



#### Sécurité & continuité

Un lien unique, un secours ADSL instable, une sécurité différente d'un site à l'autre.

Plusieurs liens actifs et bascule automatique. Mêmes règles de sécurité partout, au niveau d'exigence d'un groupe du CAC 40.

Watèa by Michelin

CRH · 4G sur 90 % des sites



#### Visibilité

Réseau opaque, piloté par l'opérateur. La DSI découvre les problèmes par les utilisateurs.

Une console unique : débit, latence, gigue et pertes par site et par application. La QoS s'ajuste à l'usage réel.

Perce-Neige



#### Croissance & rachats

Chaque ouverture ou rachat de site : commande opérateur, délais, reconfiguration du cœur de réseau.

Un équipement posé, le site hérite des règles du groupe. Il garde ses liens existants, quel que soit l'opérateur.

Perce-Neige · +10 sites acquis en 6 mois

### À RETENIR POUR LA VENTE

**Avec le MPLS, le réseau dictait les projets.**

**Avec WANUP, ce sont les projets qui dictent le réseau.**

## LES OBJECTIONS, ET CE QUE NOS CLIENTS Y RÉPONDENT

# Chaque frein a déjà été levé chez un client.

« Ça va coûter plus cher. »

CRH : -25 % et ROI en 8 mois. Perce-Neige : -30 % sur le budget télécom, avec 4 fois plus de débit.

« Je suis engagé avec mon opérateur. »

Perce-Neige a démarré en hybride SD-WAN + MPLS et éteint le MPLS à son échéance, sans rupture.

« Et la sécurité ? »

Watèa, sur un projet industriel du groupe Michelin, a fait valider WANUP par la cybersécurité du groupe.

« Si un lien tombe ? »

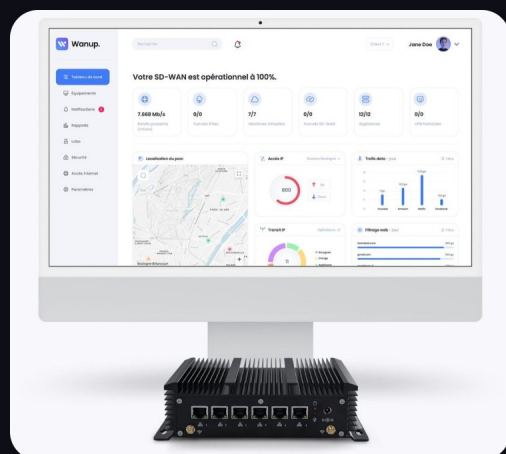
Plusieurs liens actifs par site ; chez CRH, 90 % des magasins ont une 4G active en plus de la fibre.

« On ouvre des sites souvent. »

Perce-Neige a intégré une dizaine de sites en 6 mois : un équipement posé, les règles s'appliquent seules.

« Trop d'interlocuteurs. »

Sayse est éditeur, opérateur télécom et infogéreur : une facture, un support, tous opérateurs confondus.



## WANUP, le SD-WAN & SASE souverain

Hébergé en France · OVHcloud

Hors Cloud Act

Maintenance incluse

+250 réseaux clients



### Calculons votre ROI ensemble

Envoyez-nous votre facture télécom : audit offert de votre WAN.

contact@sayse.fr · 0820 432 000