

# Évolution Réseau: Migration Applicative

## LE PROFIL CLIENT

Filiale d'un acteur majeur des services financiers en Afrique subsaharienne, le client possède 40 agences en République Démocratique du Congo dont 15 à Kinshasa.

SONEMA assure la connectivité VSAT pour ce client depuis plus de 10 ans, tant pour les interconnexions domestiques et internationales que pour son accès Internet.

## LE CHALLENGE

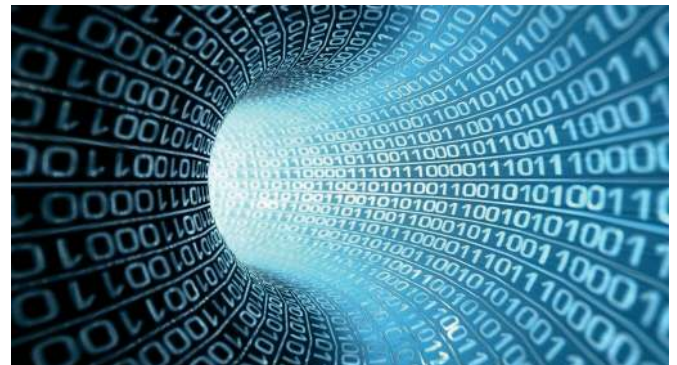
L'activité du client connaît une forte croissance grâce à la diversification de sa clientèle et au développement de son réseau national d'agences.

Pour accompagner cette croissance, l'une des principales applications métier devait être migrée vers une nouvelle version. Cette migration impliquait une augmentation considérable de débits sur les liens VSAT – équivalent à trois fois plus de capacité en bande passante.

Après une analyse de nos experts techniques, il a été constaté que l'infrastructure client en place ne supportait pas une telle augmentation.

## LA SOLUTION SONEMA

SONEMA a accompagné le client durant toute la phase d'étude et de planification de cette migration applicative afin de proposer la meilleure solution pour faire évoluer l'infrastructure réseau VSAT, et supporter l'augmentation de bande passante nécessaire.



Une architecture optimisée a été préconisée et mise en place: limitant les investissements au site central et permettant également de réduire le temps nécessaire au déploiement.

La solution comprenait le remplacement des :

- **Équipements de transmission VSAT**
- **Équipements d'optimisation et de contrôle réseau** pour permettre d'acheminer les nouveaux débits tout en respectant les règles de QoS prédéfinies et ainsi d'optimiser l'utilisation de la bande passante.



Le client avait une contrainte de temps: l'augmentation de la bande passante devait s'effectuer dans un délai très court afin de déployer son réseau télécom national.



Nouveau challenge pour nos équipes car le délai d'approvisionnement en matériel n'était pas conforme au délai standard.



Les experts SONEMA ont pu contourner le problème en mettant en place une architecture provisoire pouvant supporter la majeure

partie de la bande passante supplémentaire à provisionner sur le réseau.

Une capacité satellite, à hauteur de 60% de la capacité requise, a temporairement été allouée dans l'attente de la livraison de l'équipement final. A réception de l'équipement, l'architecture définitive a pu être implémentée.

**Votre partenaire de confiance pour vos services télécoms en Afrique**

*Des services de communication ultra-performants partout*

## LE PLUS

Le client n'avait pas les ressources et les compétences requises afin d'exploiter et de configurer efficacement les solutions d'optimisation mises en place. Par conséquent, il a également confié l'infogérance du service à SONEMA.

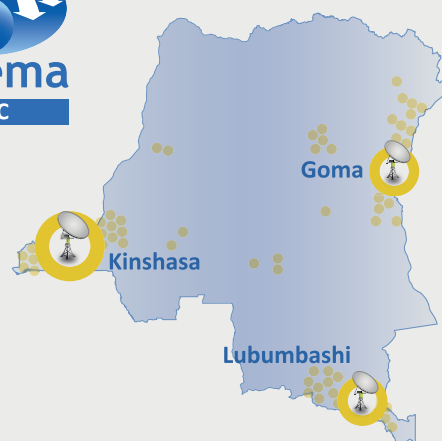
La combinaison boîtiers – infogérance permet à SONEMA d'adapter en permanence la configuration et l'opération des équipements d'optimisation et de sécurité du réseau client, afin que celui-ci soit optimisé en tout temps.

## CONCLUSION

La solution proposée par SONEMA a permis au client d'effectuer la migration applicative dans les meilleures conditions tout en respectant le planning, malgré les contraintes rencontrées.

Cette migration, indispensable, permettra l'expansion et la diversification de l'activité et des services de ce client.

SONEMA RDC, filiale du groupe SONEMA basée à Kinshasa, assure la maintenance du réseau VSAT de ce client pour une intervention immédiate en cas de défaillance d'un équipement, garantissant ainsi la continuité de son activité.



Pour plus d'information :  
[sales@sonema.com](mailto:sales@sonema.com)

## A propos de Sonema

Partenaire proactif de nos clients, nous développons des solutions télécom sur mesure et évolutives pour les accompagner au quotidien dans leurs projets. Notre état d'esprit d'engagement fondé sur une forte compréhension de leurs enjeux, leur permet de se concentrer sur leur cœur de métier et leurs innovations business.

## Plus d'information?

Contactez notre équipe commerciale:  
+377 93 15 93 15 ou  
[sales@sonema.com](mailto:sales@sonema.com)

SONEMA

7, Avenue d'Ostende  
98000 Monaco  
[www.sonema.com](http://www.sonema.com)