Nouvelle étude : les entreprises adoptent le NaaS et le MNS, avec des attentes persistantes en termes d'observabilité et de conformité

Les données de l'étude révèlent que les entreprises voient le NaaS comme un investissement à long terme, avec un coût total de possession (TCO) sur cinq ans, malgré certaines réserves.

Arlington (Virginie), 5 novembre 2026 — GTT Communications Inc., l'un des principaux fournisseurs de solutions de réseau et de sécurité à destination des multinationales, annonce la publication d'un livre blanc, How Enterprises Approach NaaS and MNS to Build Resilient, Future-Ready Networks, s'appuyant sur une nouvelle étude explorant l'adoption du Network as a Service (NaaS) et des Managed Network Services (MNS) par les entreprises dans un contexte de complexité croissante d'une informatique distribuée et multicloud, accélérée par l'arrivée de l'IA. Reposant sur une étude menée par Hanover Research, le livre blanc révèle que, bien que les entreprises aient massivement adopté une approche combinant NaaS et MNS, des progrès sont attendus en matière d'observabilité, de conformité, de coûts et de compétences afin de tirer pleinement parti de leur stratégie réseau en pleine évolution.

Parmi les entreprises interrogées, 78 % utilisent déjà une combinaison de Network as a Service et de Managed Network Services. Le NaaS, défini par l'étude comme une infrastructure cloud native à la demande axée sur la mise à disposition et la désactivation de services réseau tels que le SD-WAN et le SASE, offre aux entreprises la vitesse et la flexibilité nécessaires pour agir rapidement. Le MNS, pour lequel un fournisseur de services gère l'ensemble du processus, de la conception à la mise en service en passant par l'exploitation, apporte la fiabilité et les garanties requises lorsque le risque lié aux coûts variables est trop élevé. Les entreprises ont de plus en plus souvent recours aux deux modèles afin de tirer le meilleur parti de chacun dans son domaine de prédilection. 61% des personnes interrogées indiquent que le coût total de possession sur cinq ans, et non les coûts à court terme, est le principal indicateur qu'elles utilisent pour justifier l'adoption du NaaS auprès de leur conseil d'administration, loin devant le retour sur investissement sur trois ans (19 %), l'impact sur l'EBIT d'un passage CapEx vers OpEx (11 %) et la période d'amortissement (8 %). Cela souligne le fait que les entreprises considèrent cela comme un investissement stratégique à long terme.

« Pour la plupart des entreprises, la question n'est pas de savoir si elles doivent combiner NaaS et MNS, mais plutôt de trouver comment optimiser cette association. », déclare Claudio Scola, Vice President, Product Management, Connectivity and Voice Services chez GTT. « Ce ne sont pas des décisions sur lesquelles on revient facilement, et l'architecture qu'une entreprise met en place aujourd'hui déterminera les performances de son réseau dans les années à venir. C'est ce qui rend si déterminantes les réserves mises en évidence par notre étude, notamment concernant l'observabilité, la conformité, les coûts et les compétences. Vous devez être en mesure de visualiser, de sécuriser et de contrôler ces deux environnements, et de les exploiter comme s'il s'agissait d'un seul et même environnement. »

Les quatre principaux points de friction identifiés dans l'enquête apparaissent systématiquement dans les entreprises qui exploitent des solutions NaaS, MNS ou les deux, chacun d'entre eux pouvant avoir des conséquences importantes s'il n'est pas traité.

1. **Le manque de visibilité, premier obstacle à l'adoption du NaaS**
   Le manque d'observabilité, c'est-à-dire la capacité à surveiller et à comprendre ce qui se

passe sur le réseau en temps réel, constitue un obstacle pour 75 % des entreprises qui adoptent le NaaS. Parmi celles-ci, 18 % indiquent que cela a bloqué leur adoption à plusieurs reprises. L'exploitation d'un réseau combinant à la fois NaaS et MNS, souvent mis en place par des différents fournisseurs et ensembles d'outils, implique que l'origine d'une panne peut se trouver dans la couche NaaS, les services MNS fournis, ou entre les deux. Sans visibilité unifiée, les entreprises auront des difficultés à déterminer la source de la panne et à fournir des preuves claires à des fins d'audit.

2. **La hausse des exigences en matière de conformité : éléments probants d'audit et responsabilisation des acteurs clés sont des prérequis**
   La quasi-totalité des entreprises interrogées (90 %) exigent de leurs fournisseurs de réseau un niveau élevé, voire très élevé, de preuves d'audit. Elles ont besoin de registres d'activité détaillés autorisant à un examen minutieux, et 94 % d'entre elles considèrent que les logs immuables gérés par les fournisseurs sont utiles, voire extrêmement utiles. En outre, 91 % souhaitent également contrôler leurs propres clés de chiffrement, privilégiant soit la propriété exclusive (45 %), soit un modèle partagé dans lequel elles détiennent les clés mais où le fournisseur les gère (46 %). La conformité constitue également un défi notable en matière d'observabilité du NaaS, 32 % des entreprises citant l'incapacité à respecter les exigences de conformité comme une préoccupation majeure.

3. **La volatilité des coûts : une meilleure absorption des fluctuations à court terme par une réduction des coûts à long terme.**
   La tarification à l'usage rend les dépenses réseau moins prévisibles, et l'étude montre que les entreprises ont une limite claire quant à l'ampleur des fluctuations qu'elles sont prêtes à absorber. Environ la moitié d'entre elles tolèrent des écarts budgétaires compris entre 6 % et 10 %, et 39 % acceptent des écarts de 11 à 15 % avant d'impliquer le FinOps. Cependant, lorsqu'on leur propose une solution NaaS offrant un coût total de possession (TCO) sur cinq ans inférieur d'environ 30 %, la majorité des personnes interrogées indiquent qu'elles accepteraient une volatilité significative des coûts à court terme, 92 % d'entre elles étant prêtes à accepter des variations trimestrielles de facturation allant jusqu'à 15 % en échange de ce gain à long terme.

4. **La pénurie de talents : un déficit structurel que les entreprises tentent de pallier par l'automatisation et l'externalisation**
   L'étude montre que 37% des entreprises désignent la pénurie de talents comme la principale cause externe impactant le cycle de mise à jour de leur réseau. C'est une remontée constante dans les différentes études menées par GTT. Dans l'impossibilité de recruter rapidement, les entreprises investissent ailleurs pour combler leurs besoins. Par exemple, 37% privilégient un système de correction automatisé basé sur l'IA pour régler les problèmes de performances réseau, permettant ainsi aux tâches courantes de s'exécuter sans intervention manuelle.

L'intégralité du livre blanc, ***How Enterprises Approach NaaS and MNS to Build Resilient, Future-Ready Networks***, est disponible ici.

À propos de GTT

GTT est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de réseaux managés et de services de sécurité pour les organisations internationales, connectant de manière simple et sécurisée les personnes et les machines aux données et aux applications – dans le monde entier. GTT

apporte à des milliers d'organisations les bonnes personnes, les partenaires et la technologie permettant de soulager la charge de leurs équipes informatiques et relever les défis de sécurité et de réseau les plus importants. Construite sur le backbone mondial Tier 1 de GTT, la plateforme GTT Envision apporte visibilité, compréhension, orchestration et contrôle, permettant aux clients de réaliser leurs objectifs métier et de répondre à la demande croissante, grâce à des solutions consommables, quand, où et comme ils le souhaitent. Le portefeuille d'applications de GTT comprend des offres SASE, SD-WAN, et d'autres services de sécurité, Internet, VoIP et de connectivité, complété par un accompagnement local avec des consultants spécialisés, ainsi que des équipes commerciales et support dans le monde entier. GTT travaille aux côtés de ses clients pour trouver ensemble la meilleure technologie. Pour plus d'information, visitez : gtt.net.

À propos de Hanover Research
Fondé en 2003, Hanover Research est un cabinet d'étude et d'analyse mondial apportant des informations marché à plus de 1000 clients, avec un modèle unique à honoraires fixes. Basée à Arlington, en Virginie, Hanover emploie des chercheurs, des analystes et des responsables de comptes de haut niveau pour révolutionner le métier en combinant flexibilité et accessibilité financière. Hanover a été nommée l'un des 50 meilleurs cabinets d'études de marché par l'American Marketing Association chaque année depuis 2015. Pour en savoir plus sur Hanover Research, visitez le site www.hanoverresearch.com.

Demandes médias GTT :

Amériques :
Doug De Orchis
+1-401-714-1262
gtt_pr@scratchmm.com

Europe :
Siria Nielsen, GTT
+31-6-2835-4259
Siria.Nielsen@gtt.net

Relations avec les investisseurs :
Paul Canavan, GTT
+1-646-214-4202
InvestorRelations@gtt.net

Agence de Relations Presse :
Patrick Becker/ Ghislaine Lory
B Communication
+33 1 46 21 82 03 - glory@b-comm.fr

Suivez GTT sur LinkedIn, X, Facebook and YouTube.