

## Podcast GreenLake - Transcription

*Bonjour et bienvenue sur le podcast de Tech Data. Mon nom est Ian et je suis avec deux grands experts techniques prêts à s'attaquer au sujet de notre choix. Aujourd'hui, nous allons parler d'HPE GreenLake et questionner nos invités pour obtenir toutes leurs informations, trucs et astuces sur l'IT à la consommation.*

*Découvrons-en un peu plus sur eux, Nolan et Giovanni. Commençons par toi, Giovanni. Parle-moi un peu plus de toi et de ton rôle chez Tech Data.*

**Giovanni** - Bonjour, je m'appelle Giovanni Longo et je suis Business Unit Manager pour HPE Business chez Tech Data Italie.

*Merci beaucoup. Et toi, Nolan ?*

**Nolan** - Bonjour. Je m'appelle Nolan Collins. Je suis BDM HPE Point Next pour Tech Data. Je m'occupe des produits Attach et Continuity ainsi que de la dernière offre de HPE, HPE GreenLake.

*Super, merci beaucoup. Aussi, comme nous l'avons mentionné, nous allons parler de GreenLake, la solution IT à la consommation de HPE. Pour les auditeurs qui ne connaissent peut-être pas cette solution, commençons par un bref aperçu. Nolan ?*

**Nolan** - HPE GreenLake propose une expérience de type Cloud public, basée sur le Data Centre d'un client. Il s'agit d'un ensemble de solutions qui se compose de logiciels et de services basés sur la consommation technologique.

Les services proposés sont Point Next et les services HPE. Ceux-ci aident à mettre en place la consommation HPE GreenLake et à maintenir un SLA sur une période choisie. La durée habituelle des contrats du HPE GreenLake tourne autour de 3 et 5 ans et leur taux de renouvellement est très élevé d'après les retours des clients et d'expérience. Il se situe dans les 90 %, sur la base des statistiques et de la satisfaction envers ce type de contrats.

Ainsi, HPE GreenLake est une véritable solution de consommation hybride facturée à l'utilisation qui offre l'avantage de la sécurité sur site et une capacité supplémentaire. Cette solution fait exploser la capacité en quelques minutes au lieu de plusieurs mois, en raison des délais des cycles d'acquisition et de déploiement. Ainsi, HPE GreenLake étudie en détail le démarrage avec le client à partir de l'activité future de l'entreprise et des modèles de croissance qui correspondent à son activité. Une fois ces informations déterminées, le client recevra une offre GreenLake basée sur une unité de mesure qui pourrait être le stockage ou la mise en réseau de serveurs. Une unité de mesure est plafonnée au choix du client et peut se baser sur un serveur physique en fonction de son utilisation de Go ou un serveur virtuel. Le processus de facturation fait l'objet d'un rapport mensuel de l'utilisateur final au revendeur par Tech Data dans HPE, rapport qui permet d'ajuster ladite facturation. Il s'agit d'une véritable solution de consommation que l'on paie en fonction de l'utilisation qui offre une capacité semblable à celle d'un Cloud.

*C'est super, merci Nolan. Maintenant que nous sommes tous sur la même longueur d'onde, plongeons un peu plus profondément dans HPE GreenLake. Quelles sont les fausses idées les plus courantes sur cette solution ? Que pense-t-on de cette solution et en quoi consiste-t-elle vraiment ? Tout d'abord, à toi Giovanni.*

**Giovanni** – HPE GreenLake peut vous aider à fournir à votre client une solution de consommation hybride de qualité professionnelle. Il y a quatre raisons principales pour lesquelles le client doit se

tourner vers GreenLake. La première, c'est l'agilité de l'entreprise ; nous savons que l'IT doit toujours aller plus vite et on lui reproche souvent de ne pas pouvoir répondre à la demande des entreprises. Le client ne tarde pas à dire qu'il a besoin d'installer ce système dans l'environnement de travail et de le voir réellement fonctionner pour son entreprise. L'agilité de l'entreprise et donc la première raison.

La deuxième, c'est le coût. Le coût des technologies de l'information est toujours un défi pour notre client. Nous le réduisons progressivement, mais là encore, il ne s'agit pas seulement de réduire le coût des technologies de l'information, mais aussi d'être capable de l'aligner sur l'activité. Donc, être capable de faire passer l'informatique de simple centre de coûts à fournisseur de services internes, parce que GreenLake vous aide à vendre vos services à votre client.

La troisième raison est Simplify IT. Les clients ont des problèmes avec l'environnement informatique et sont confrontés à la difficulté de pénurie de ressources. Ils ont donc besoin de notre aide, ils ont besoin d'une informatique sur site. La quatrième raison est un contrôle plus important. Le contrôle est de plus en plus ciblé, et tous les ans, nous parlons donc beaucoup aux clients. Chaque client bénéficie d'un parcours vers le Cloud. Il y a quelques années, par parcours vers le Cloud, on entendait « Cloud public », mais aujourd'hui, nous parlons à des clients dont la vie change. Il s'agit du parcours Cloud hybride. Ils commencent à s'en rendre compte ; ils se dirigent en fait à 100 % vers le Cloud public. Ce n'est peut-être pas la bonne réponse à apporter, c'est pourquoi nous proposons une solution avec GreenLake. Lorsque nous parlons également de contrôle accru, nous ne parlons pas seulement de conformité ou de sécurité, mais aussi de contrôle, de ce qui peut se trouver dans le Cloud, donc nous demandons beaucoup plus à votre client, combien de données se trouvent dans le Cloud. Nous leur demandons combien le Cloud leur coûte, car il est très facile de perdre le contrôle de ces coûts.

En résumé, il s'agit d'une solution de consommation unique qui offre une IT en tant que service et qui permet à votre client d'éviter l'investissement initial, de payer uniquement en fonction de sa consommation, de rapporter les coûts à l'entreprise et de répondre en quelques minutes à une demande accrue plutôt qu'en quelques mois.

*C'est super, merci Giovanni pour ton avis. Et toi Nolan ? Que penses-tu de tout ça ?*

**Nolan** - J'ai entendues certaines idées fausses de la part des clients et des revendeurs à propos de cette offre dont notamment qu'il s'agissait d'une offre HPE uniquement Cloud. Le kit résiderait en fait sur le site du client, ils sont convaincus qu'il se trouve dans un Data Centre HPE, ce qui n'est pas le cas de HPE GreenLake. HPE GreenLake offre bien plus qu'une sécurité sur site, comme l'a mentionné Giovanni, et c'est probablement la plus grande idée fausse que j'ai entendu à ce jour.

*D'accord, merci Nolan. Maintenant, interrogeons-nous sur la place de GreenLake en tant que solution dans la société d'aujourd'hui. Nous avons beaucoup entendu parler de la technologie en tant que service, mais qu'est-ce que cela signifie exactement ? Nolan, tu veux bien prendre la parole s'il te plaît ?*

**Nolan** - Aujourd'hui, la libération des dépenses en matériel est donc un avantage considérable pour les clients, avec le retour des investissements et l'innovation de l'entreprise, ce qui leur permet de se développer plus rapidement. Certains clients préfèrent que l'amortissement des actifs ne figure pas dans la comptabilité de la société, c'est pourquoi le passage à un modèle OpEx permet d'y remédier. La technologie en tant que service et HPE GreenLake peuvent proposer des solutions de financement aux clients. La technologie en tant que service est une offre Tech Data qui permet aux clients de s'orienter vers un modèle OpEx. Les clients peuvent ajouter du matériel traditionnel comme un serveur HPE ou un réseau de données, ajouter des téléphones mobiles et des ordinateurs

portables, des PC et des écrans, le tout regroupé dans un contrat de financement sur une durée choisie. Les clients peuvent ajouter d'autres appareils ou infrastructures à leur technologie dans le cadre d'un contrat de service sur la durée choisie. Ce modèle se base sur un abonnement mensuel alors que le modèle GreenLake est de type de crédit-bail.

HPE GreenLake est une offre très différente de façon à ce que le client ne possède pas l'équipement. Cela signifie que l'actif n'est pas inscrit dans les livres comptables du client et qu'il ne se déprécie pas avec le temps. Avec l'offre HPE GreenLake, le client obtient un ensemble d'outils basés sur la consommation réelle, c'est très différent de l'offre de financement dans le cadre d'une technologie en tant que service.

Cependant, la technologie en tant que service est une solution de financement entièrement intégrée par Tech Data et qui est reconnue dans le secteur. Le CRN lui a décerné plusieurs prix en 2019. Elle est donc très bien reconnue et fait également partie de la plateforme InTouch de Tech Data qui permet aux clients de faire des achats en ligne n'importe où depuis leur domicile ou leur bureau via la plateforme InTouch.

*Merci Nolan. Passons maintenant à Giovanni. Giovanni, peut-être pourrais-tu nous dire quelle est la différence entre l'IT à la consommation et l'infrastructure traditionnelle ?*

**Giovanni** - Lorsque nous parlons d'IT traditionnelle, cela signifie que les services IT achètent leur matériel à l'avance avant l'installation et que l'entretien se fait au fil du temps, ce qui fait parfois perdre de l'argent si l'infrastructure est surapprovisionnée. En outre, dans le secteur traditionnel de l'IT, les budgets d'investissement sont limités et les partenaires ont des revenus incertains à court et à long terme. Par ailleurs, le risque est de se retrouver coincé à l'avenir avec des équipements hérités qui sont inefficaces, ce qui signifie également que les mises à niveau sont effectuées au fur et à mesure des besoins, et qu'il n'y a parfois pas de contrat utilisateur comme dans le cas de GreenLake. Il incombe donc aux partenaires de recycler les actifs, de les exploiter et de les mettre au rebut.

Dans le domaine de l'informatique à la consommation, vous disposez d'une solution « pay as you go » dont la facturation s'ajuste en fonction de l'utilisation pour un coût équitable et transparent, vous ne payez que ce que vous utilisez. Comme vous le savez, avec ce type de modèle, les ressources IT sont évolutives et adaptées aux besoins de l'entreprise. De plus, vous disposez de flux de revenus prévisibles à long terme, pendant 4 ou 5 ans et les clients sont liés à la solution. Ils ont de plus grandes possibilités de revenus à long terme et bénéficient d'une augmentation rapide de leur capacité, ce qui entraîne un raccourcissement du cycle pour les mises à niveau. Voilà la principale différence entre l'IT traditionnelle et l'IT à la consommation.

*Merci Giovanni. Peut-être que maintenant, je peux vous poser cette question à tous les deux : pourriez-vous me dire quels en sont les principaux avantages pour une entreprise ?*

**Giovanni** - Tout d'abord, si je peux ajouter quelque chose à la question précédente, GreenLake est une solution simple, flexible, évolutive mais également sûre et maîtrisable. L'utilisateur peut réduire ses dépenses en fonction de ses besoins et ne paie qu'en fonction de son utilisation. GreenLake résout également le problème de la maintenance d'infrastructures IT complexes. Aujourd'hui, tout cela est chronophage et coûte trop cher aux entreprises.

De plus, grâce à la solution GreenLake, les entreprises peuvent enfin gérer l'IT à leur propre rythme. Elles peuvent augmenter ou réduire leur capacité lorsqu'elles le souhaitent, elles ne paient que ce qu'ils utilisent à un coût flexible, équitable et transparent.

*Parfait, merci Giovanni. As-tu quelque chose à ajouter sur cette question Nolan ?*

**Nolan** - Les principaux avantages pour l'entreprise sont l'agilité et les économies liées à la facturation à l'utilisation dans le cadre d'un point d'accès unique. C'est une très bonne chose pour les clients qui démarrent et qui ont besoin de liquidités. Le fait de déplacer les dépenses d'investissement qui, liées en grande partie à infrastructure ou au data Centre, peuvent absorber tout les économies d'un client, surtout dans ce climat économique, et aussi le fait de déplacer ce modèle d'investissement vers un modèle OpEx peuvent vraiment être un avantage à long terme.

*Merci Nolan. Parlons maintenant de la concurrence et de ce qui distingue HPE GreenLake des autres solutions disponibles sur le marché. Nolan, peux-tu répondre à cette question pour moi ?*

**Nolan** - Oui, c'est une question intéressante. Personnellement, je ne pense pas que HPE GreenLake ait trop de concurrents sur le marché, car il s'agit d'un modèle de consommation sur site basé dans la zone hybride. La véritable approche hybride propose un partenariat avec des fournisseurs de services Cloud complets tels que AWS, Microsoft Azure et Google, et est gérée comme un noyau distinct au sein de cet ensemble d'outils logiciels. Cela renvoie aux analyses de consommation.

À partir de là, vous pouvez mesurer vos abonnements aux plateformes AWS, Google, Azure via les identifiants de connexion de l'entreprise qui vous donnent une véritable définition du coût lorsque vous vous installez dans cet environnement Cloud public, mais avec la sécurité sur site qu'offre HPE. Avec le service HPE GreenLake, vous êtes affecté à un gestionnaire nommé Utility Delivery Manager qui vous aide à mettre en place le logiciel d'analyse de la consommation et ce point d'accès unique que j'ai mentionné. On vous aide à naviguer parmi les outils, on vérifie que les données ont été correctement alimentées et on répond aux questions pendant toute la durée de votre abonnement. Le portail des analyses de consommation cartographie les tendances des clients et, souvent, donne le détail de chaque serveur par machine ou des Go par unité à mesurer. L'unité de mesure peut être nommée et étiquetée au sein d'une entreprise particulière, ce qui permet d'avoir le détail pour différents services de l'entreprise. Par exemple, vous pouvez créer votre service des RH ou votre service financier et les étiqueter pour indiquer la capacité utilisée dans chaque activité. Cela devient un sujet de conversation très important pour l'UDM, le Utility Delivery Manager qui aide les clients ayant opté pour la solution GreenLake. HPE GreenLake permet aussi de prévoir les dépenses. Avec le Cloud public, les gens se lancent dans cette voie mais ne maîtrisent pas vraiment les coûts impliqués et ils sont facturés au fil du temps. Ainsi, avec HPE GreenLake, vous avez ce point d'accès unique où vous avez le modèle hybride, mais où vous pouvez voir les dépenses, ce qui permet vraiment de prévoir ces dépenses pour le parcours Cloud, c'est donc l'un des domaines clés.

*Merci Nolan, c'est super. Je suis sûr que beaucoup d'auditeurs de ce podcast sont impatients de connaître vos trucs et astuces de vente. Parlons de la manière dont une personne peut identifier un client potentiel. Quels sont vos conseils d'expert pour trouver des clients potentiels et comment les partenaires savent-ils que GreenLake est la bonne solution pour une entreprise ? Giovanni ?*

**Giovanni** - GreenLake est pour les partenaires à la recherche d'une nouvelle solution. HPE GreenLake procure toute une série d'avantages pour toutes sortes de clients. Cela va des entreprises dont les besoins en données et en capacités sont fluctuants à celles qui prévoient une croissance dans un avenir proche. Basée sur la consommation, cette solution offre flexibilité, évolutivité et simplicité sans avoir à acheter d'équipement initial.

Nous avons quelques questions à poser aux clients pour comprendre si GreenLake est la bonne offre. La première question, c'est « Votre organisation paie-t-elle trop cher des capacités IT dont

elle n'en a pas l'utilité ? » HPE GreenLake est un modèle informatique à la consommation entièrement modulable, ce qui signifie que vous pouvez l'utiliser autant que vous le souhaitez chaque mois tout en ne payant que ce que vous utilisez. Cela vous permet d'économiser de l'argent à long terme et de vous adapter au fur et à mesure que votre organisation se développe. Cela signifie aussi que vous pouvez économiser entre 20 et 30 % sur votre trésorerie en évitant le surapprovisionnement.

La deuxième question est la suivante : « Votre organisation a-t-elle tendance à acheter à l'avance des équipements IT coûteux ? » Lorsque vous choisissez GreenLake, il faut comprendre que vous payez le matériel en fonction de votre utilisation. Vous n'avez donc pas à vous soucier du risque de posséder un capital coûteux. De plus, avec HPE PointNext, vous pouvez choisir l'infrastructure parfaitement adaptée à votre entreprise, tout en bénéficiant de l'expertise logicielle de HPE Tech Data.

Une autre question pourrait être : « Le déplacement de votre charge de travail critique vers le Cloud vous fait-il craindre pour votre sécurité ? » Vous devez investir dans HPE GreenLake pour profiter du meilleur des deux mondes. Les systèmes IT resteront en place, ce qui vous donnera une sécurité et un contrôle complets, tout en profitant de la simplicité d'une expérience de type Cloud offrant à la fois flexibilité et évolutivité pour toutes les charges de travail. Une autre question pourrait être : « Est-ce que passer à une nouvelle solution informatique vous inquiète ? » Dans ce cas, HPE GreenLake est conçu de manière à ce que la mise en œuvre entraîne le moins de perturbation possible. De plus, HPE PointNext, catégorie entreprise, travaille en collaboration avec votre équipe en charge de l'IT pour répondre à toutes les questions et rendre la transition aussi simple que possible.

La dernière question pourrait être : « Souffrez-vous d'un manque de ressources IT ou trouvez-vous que votre personnel IT passe trop de temps à entretenir votre infrastructure actuelle ? » Pour soulager le stress pesant sur les équipes IT, HPE GreenLake offre un accès aux experts de HPE PointNext, qui gèrent et maintiennent votre solution pour vous. Cela permet aux équipes IT de se concentrer sur les résultats commerciaux et sur l'innovation dans votre entreprise.

*Merci, Giovanni, et toi, Nolan ?*

**Nolan** - Les clients qui sont en croissance mais qui souffrent de la longueur des cycles de vente et d'approvisionnement pour obtenir des capacités supplémentaires sont souvent ceux qui profiteront le plus de HPE GreenLake. Il est évident que ce qu'ils peuvent faire une fois qu'ils auront obtenu cette solution, c'est faire exploser leur capacité en quelques minutes. Les problèmes d'approbation par les différents directeurs financiers ou les longs cycles de vente et d'approvisionnement qui dépendent de pièces de rechange appartiendront au passé, tous ces éléments ralentissent vraiment une entreprise quand elle essaie de répondre aux demandes.

Les revendeurs qui souhaitent proposer un service de type MSP pour les infrastructures HPE GreenLake proposeront également ce type de service à ces clients. Ils peuvent déployer la capacité pour leurs clients et agir comme un MSP avec ce service pour un utilisateur final, ce qui est évidemment essentiel.

Je ne pense pas que HPE GreenLake doive vraiment se limiter à des clients spécifiques, car il existe une énorme quantité de données HPE et des études de cas montrent le large spectre de cas ou de clients potentiels notamment dans les secteurs de la fabrication, de l'automobile, du commerce de détail, de l'e-commerce, du commerce physique, etc. On a aussi des types d'agences marketing qui

ont fait l'objet d'études de cas, ainsi que des agences pharmaceutiques. Son utilisation est très large : l'utilisateur final, la clientèle.

*Merci beaucoup Nolan. Malheureusement, nous arrivons à la fin de notre podcast et je voudrais juste prendre un moment pour remercier chacun des invités d'aujourd'hui, Giovanni et Nolan, d'être venus pour partager leur point de vue. Je suis sûr que comme moi, vous avez trouvé cet entretien détaillé sur GreenLake très intéressant.*

*Si vous avez d'autres questions en suspens à propos de HPE GreenLake, n'hésitez pas à vous rendre sur le portail HPE GreenLake de Tech Data où vous trouverez de nombreuses autres informations utiles et des ressources de formation sur cette solution.*

*Merci de votre écoute et à la prochaine.*