

Un tout nouveau monde de solutions en tant que service

Votre guide HPE GreenLake





« Nous sommes à un point d'inflexion du marché. Tout le monde reconnaît que les clients veulent la technologie fournie comme un service, mais selon leurs conditions. L'approche unique de HPE, qui permet aux clients d'avoir le choix, la flexibilité et le contrôle, est le moteur d'un énorme succès grâce à GreenLake. »

ANTONIO NERI

Présentation de la nouvelle version améliorée de **HPE GreenLake**

HPE GreenLake offre désormais bien plus que du cloud : il propose une offre « tout en tant que service » (XaaS) à une nouvelle génération de clients. Qu'est-ce que cela signifie pour les partenaires ?

Utilisez ce document pour comprendre les opportunités qui émergent dans le cloud hybride, l'informatique à la consommation et le XaaS. Nous soulignons les différences entre **les services Cloud HPE GreenLake** et **les services d'abonnement HPE GreenLake**, et nous détaillons comment vendre ces deux types de solutions à vos clients pour dégager des revenus récurrents prévisibles à long terme.

Allons-y...



Qu'est-ce que **HPE GreenLake** ?

Le monde moderne est à la demande. Nous voulons tout, tout de suite.
Du téléphone à la télévision en passant par la location de véhicules.

Si notre vie personnelle est à la demande, pourquoi notre quotidien professionnel serait-il différent ? Avec HPE GreenLake, tout change.

Du cloud facturé à l'utilisation, au tout en tant que service

Depuis 2017, HPE GreenLake est devenu le leader de l'informatique basée sur la consommation pour répondre à un besoin croissant des clients en matière de flexibilité, de simplicité et de contrôle de la gestion informatique.

Au départ, le cloud hybride était son offre phare, avec un approvisionnement en libre service, des capacités évolutives à la demande et un modèle de paiement transparent et à l'utilisation. Mais en 2019, HPE a annoncé son intention de proposer l'ensemble de son portefeuille en tant que service d'ici 2022.

Aujourd'hui, nous y sommes. Avec une offre HPE GreenLake qui n'est pas simplement un produit de cloud hybride révolutionnaire, mais une véritable machine informatique en tant que service par laquelle chaque composante de l'offre HPE peut s'exprimer.

Un portefeuille de solutions en tant que service en constante évolution

Services Cloud HPE GreenLake

Basés sur la consommation et avec paiement à l'utilisation.

- ✓ PaaS / IaaS
- ✓ Cloud privé
- ✓ Cloud hybride

Services d'abonnement HPE GreenLake

Transfert des coûts informatiques de CapEx à OpEx.

- ✓ Sauvegarde et récupération en tant que service
- ✓ Gestionnaire du cycle de vie de calcul en tant que service
- ✓ Stockage en bloc en tant que service
- ✓ Plus de 70 autres offres en tant que service





POUR RÉUSSIR AVEC LE XAAS, IL EST ESSENTIEL QUE LES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES TISSENT DES LIENS PLUS PROFONDS AVEC LEURS CLIENTS ET LES AIDENT À TIRER LE MEILLEUR PARTI DE LEURS SOLUTIONS EN TANT QUE SERVICE.

DELOITTE

Selon le rapport **Top Strategic Technology Trends for 2022** de **Gartner**, les PDG sont à la recherche de trois choses : croissance, numérisation et efficacité. Mais un autre thème émerge dans tous les rapports sur les tendances technologiques, d'InfoTech à Deloitte : le besoin de résilience face à l'instabilité mondiale. La volatilité économique, politique et environnementale affectera toutes les entreprises dans les années à venir. Mais la clé pour être capable de surfer sur toutes les vagues de changement est peut-être de disposer de systèmes qui sont tout aussi évolutifs : des capacités informatiques qui peuvent être activées ou désactivées, étendues ou réduites, selon les besoins.

Pas d'infrastructure existante coûteuse. Pas d'engagements. Pas de capacité inutilisée. Tout simplement tout, en tant que service.

Que veut le marché aujourd'hui ?

L'informatique à la demande, pour un monde imprévisible

Le marché mondial du « tout en tant que service » (XaaS) devrait atteindre 1 800 milliards de dollars en 2027, affichant un **taux de croissance de 28 %**.

28

95

D'ici 2025, les plateformes natives du cloud serviront de base à plus de **95 % des initiatives numériques**, contre moins de 40 % en 2021.

82 % des entreprises affirment que le XaaS a augmenté leur agilité en leur permettant d'essayer et d'évaluer rapidement de nouvelles solutions.

82

6/10

6 entreprises sur 10 affirment que le XaaS leur donne un avantage concurrentiel.

En moyenne, les organisations préfèrent le XaaS **3,3 fois plus** que l'informatique traditionnelle pour fournir des caractéristiques et des fonctionnalités avancées.

x3,3

53

53 % des entreprises estiment que le XaaS est plus performant pour l'expérience client que l'informatique traditionnelle.

Quelles sont donc les opportunités pour les partenaires ?

93 % des utilisateurs de XaaS déclarent avoir du mal à intensifier leurs efforts dans ce domaine.

93

82

82 % des entreprises estiment qu'elles pourraient obtenir de meilleurs résultats si leurs fournisseurs XaaS se comportaient davantage comme des partenaires consultatifs.



“

« Les charges de travail et les données les prenant en charge sont basées sur site, dans les Datacenters et les emplacements de périphérie de l'organisation, et dans des installations de Cloud public appartenant ou gérées par un fournisseur de services. Les charges de travail, notamment celles qui émergent elles-mêmes des charges de travail, sont intrinsèquement hybrides, et consistent en un mix de micro services fonctionnant de manière optimale dans différents lieux. »

(IDC 2020)

“

« ...La ruée initiale vers le Cloud n'est pas du tout terminée. Au lieu de cela, les stratégies de transformation numériques évoluent simplement pour mieux intégrer la technologie Cloud, passant du Cloud entièrement externe à une solution plus pratique qui inclut l'infrastructure existante, pré-intégrée. »

(IT PRO 2020)

Avec les analystes prévoyant une forte croissance sur 5 ans de l'hybride (taux de croissance 16 % CAGR d'ici 2026 - [researchandmarkets.com](https://www.researchandmarkets.com)), il est maintenant temps pour les partenaires de saisir cette opportunité.

TD SYNnex et HPE ont mis en place tout le soutien dont les partenaires ont besoin pour assurer le succès de l'hybride et mettre en place une pratique commerciale rentable de l'informatique à la consommation.

Le marché **pass**e à l'**hybride**

Dans l'organisation transformée par le numérique,
l'informatique est hybride.

“

« L'essor du modèle « Tout comme un service » (XaaS) a considérablement perturbé le marché des infrastructures informatiques et a intégré de nouvelles dynamiques aux attentes informatiques des clients. IDC prévoit que, d'ici 2024, plus de 75 % de l'infrastructure des sites à la périphérie seront consommés/exploités via un modèle tout comme un service, représentant ainsi plus de la moitié de l'infrastructure du Datacenter. »

(IDC, MARKET NOTE, 2020)

Quand le Cloud public n'est pas la bonne option

Affirment que la **SÉCURITÉ** est leur principal problème, lorsque les entreprises ne peuvent pas appliquer aux environnements basés sur le Cloud les outils et les pratiques éprouvés qu'elles utilisent pour les environnements informatiques traditionnels.

Considéraient **LE COÛT** comme un facteur clé.

Pas uniquement les coûts imprévisibles des données, mais aussi les problèmes liés au temps passé : réapprentissage de la gestion des flux de travail, repositionnement des applications sur une plateforme et création d'environnements en libre-service.

76 %

70 %

33 %

62 %

81 %

Considèrent **LA FACILITÉ DE GESTION** comme un problème. Chaque Cloud public a son propre modèle d'exploitation et ses propres interfaces de gestion qui diffèrent de celles sur site, entraînant ainsi une complexité qui s'avère coûteuse.

Considèrent **LES PERFORMANCES** comme une priorité essentielle, par exemple, la latence du réseau due à un saut vers le Cloud public, ce qui rend la latence inappropriée pour les charges de travail sensibles à cette dernière.

Abordent le thème de **LA DISPONIBILITÉ**. Souvent, les fournisseurs de Cloud public ne garantissent pas une disponibilité supérieure à 99,99 %, excluant ainsi les charges de travail nécessitant une conformité RPO/RTO ou aux réglementations relatives à la localisation des données.

Quand le Cloud public n'est pas la bonne option

PLUS DE 70 % DES APPLICATIONS ET DES DONNÉES RÉSIDENT ENCORE EN DEHORS DU CLOUD, avec de nombreuses applications traitant les données sur site et de plus en plus à la périphérie. Interdépendances, gravité des données, latence, sécurité et performances des applications sont tous des facteurs qui maintiennent les applications sur site.

Les entreprises qui maximisent **LA PROTECTION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE** conserveront leurs charges de travail critiques sur site.

LES COÛTS DE SORTIE DES DONNÉE être prohibitifs, par exemple 0,051 \$ par Go par mois aux États-Unis, 0,084 \$ par Go par mois au Japon (451 Research Cloud Price Index). Certains utilisateurs paient 2,5 fois le coût de stockage des données juste pour les récupérer.

LA DÉPENDANCE VIS-À-VIS DES VENDEURS devient un problème lorsque les fournisseurs de Cloud public ne fournissent pas les outils nécessaires pour soutenir la stratégie multi-cloud d'un client.

22 % des entreprises interrogées par 451 Research (Voice 2018) ont re-déplacé des données du Cloud public. 25 % de ces entreprises l'ont fait à cause de **LA SPIRALE DES COÛTS**.

Les clients du Cloud public peuvent être **LIMITÉS PAR LES MACHINES VIRTUELLES D'UN FOURNISSEUR DE CLOUD PUBLIC** par les recommandations d'instance, ce qui réduit les coûts et l'efficacité des ressources.

LA CONFORMITÉ LOCALEE et **LES RÈGLES DE PROTECTION** des données restent les principales raisons pour lesquelles les entreprises évitent le Cloud public.

Le passage au Cloud public dépend des compétences natives en matière de Cloud et des capacités opérationnelles, qui sont très rares. **DES COMPÉTENCES NATIVES EN MATIÈRE DE CLOUD ET DES CAPACITÉS OPÉRATIONNELLES** qui sont très rares.

La migration des **APPLICATIONS EXISTANTES** vers le Cloud public n'est souvent pas optimale, à moins que les avantages financiers ne soient convaincants.

De plus en plus de données seront créées et traitées à **À LA PÉRIPHÉRIE**, ce qui rendra les charges de travail du Cloud public plus complexes.

Pour le Cloud public, les applications traditionnelles peuvent devoir être **REFACTORISÉES/REMODELÉES**, mais les coûts peuvent être prohibitifs.

Le Cloud qui vient aux applications et aux données **partout**

La vente de l'ensemble du portefeuille HPE en tant que service marque un changement fondamental de stratégie pour les fournisseurs comme pour les partenaires. Cependant, comme vous le verrez dans ce guide, compléter les revenus traditionnels de l'infrastructure par des offres de solutions informatiques à la consommation et de services à la demande présente de nombreux avantages pour tous.



Peu importe où se trouvent vos applications et vos données

Les services de GreenLake couvrent les **conteneurs, la protection des données, les machines virtuelles, le calcul, le stockage et bien plus encore**, éliminant ainsi la complexité et les silos grâce à des outils, et des processus Cloud communs, mais aussi l'automatisation qui décharge HPE et ses partenaires de la gestion des opérations quotidiennes.

La société HPE GreenLake libère des capitaux, renforce la flexibilité et permet aux talents internes d'accélérer la transformation de l'entreprise. Elle fournit des services Cloud qui sont prêts pour la production, flexibles, infiniment évolutifs et simples, faisant ainsi une grande différence pour les clients en une quinzaine de jours à peine.

En tant que leader mondial du marché, **HPE GreenLake offre une expérience de Cloud partout** : pour l'ensemble du libre-service, le paiement à l'utilisation, l'évolutivité à la hausse ou à la baisse : aux applications et aux données partout, de la périphérie aux colocations en passant par les Datacenters, tous gérés pour les clients par HPE.

En tant que société spécialisée dans les **plateformes de la périphérie au Cloud comme un service**, HPE vous aide à accélérer la transformation numérique de vos clients grâce à une stratégie complète qui intègre la technologie, les ressources humaines, l'économie et la durabilité.

Votre équipe HPE dans TD SYNnex travaille déjà avec des partenaires dans le monde entier pour aider à maximiser leur avantage commercial dans le développement hybride et les activités Tout comme un service (XaaS).

HPE GreenLake est l'accélérateur de la transformation numérique au cœur de la stratégie de HPE, une plateforme unique offrant une expérience à la demande et en libre-service pour l'infrastructure, les applications et les données, où qu'elles se trouvent.

La plateforme de la périphérie au cloud de HPE GreenLake offre visibilité et contrôle à travers tous les clouds, les autres infrastructures et les logiciels dans un modèle d'exploitation unique, permettant ainsi aux clients de transformer la façon dont ils livrent des services à travers toutes les opérations, en accélérant l'innovation, la production et la livraison, et pas uniquement au sein du service informatique, mais dans toute l'entreprise.



Proposition de valeur

L'économie réalisée grâce à HPE GreenLake est prouvée :

- ✓ Équivalence des coûts du Cloud public : les clients qui utilisent ce service dans les Datacenters ont des coûts équivalents à ceux du cloud public
- ✓ Économie du Cloud sur site : **30 %** d'économies sur les dépenses d'investissement grâce à la réduction du surprovisionnement
- ✓ Réduction du temps nécessaire à la valorisation : temps de déploiement des projets informatiques globaux **65 %** plus court
- ✓ Informatique simplifiée – **44 %** moins de temps passé à gérer les affaires courantes (IDC)
- ✓ Augmentation de la contribution : productivité de l'équipe informatique **40 %** plus élevée grâce à une réduction des charges liées à la gestion (IDC)
- ✓ Activités complexes : taux de rétention de **96 %**
- ✓ Utilisation et coûts bénéficiant d'une visibilité et d'une granularité optimales

En évoluant naturellement pour répondre aux besoins des clients, HPE GreenLake offre aujourd'hui un service extrêmement robuste qui fournit tout ce dont les clients ont besoin pour gérer leurs activités.

Les partenaires partout dans monde collaborent avec HPE et TD SYNnex pour tirer profit de notre expertise, de l'étendue de nos offres en tant que service et de notre expérience éprouvée en matière d'informatique à la demande pour les clients.



+ de
1500
clients



56
pays



Environ
8,3 milliards
de dollars de TCV
sous contrat



Le nombre total de
commandes AAS
a augmenté de
68 %



Taux de
rétention de
96 %

Promouvoir la
transformation via
les applications et les
données

Une plateforme
pour les applications
cloud natives et
non natives

Une vision accélérée
de la périphérie
intelligente

Que vendez-vous ?

Jetez un coup d'œil ci-dessous pour voir les principales différences entre les services Cloud HPE GreenLake et les nouveaux services d'abonnement HPE GreenLake.

Services Cloud HPE GreenLake

La grande différence

L'informatique payée à l'utilisation.

Différences générales

- ✓ Le modèle familier de cloud hybride HPE GreenLake
- ✓ Idéal pour les environnements à forte croissance
- ✓ Choisissez des configurations personnalisées ou des forfaits prédéfinis
- ✓ Base contractuelle (HPE SOW)

Prix et capacité

- ✓ Choisissez la capacité fixe ou la capacité variable
- ✓ La capacité variable peut être utilisée à la demande
- ✓ Paiement à l'utilisation (au-delà d'un engagement minimum)
- ✓ Tableau des tarifs par tranches avec économies d'échelle (le prix unitaire diminue lorsque la consommation augmente)

Service

- ✓ Base de service : Service complet (assistance proactive dans l'environnement)
- ✓ Comprend une équipe de compte/un conseiller en service
- ✓ Possibilité d'élargir l'étendue des services (par exemple, crédits, services proactifs, GMS)
- ✓ Gestion de la capacité et des coûts
- ✓ Expérience client GreenLake Central

Services d'abonnement de HPE GreenLake

La grande différence

Transfert des coûts informatiques de CapEx à OpEx, sur la base d'un abonnement.

Différences générales

- ✓ NOUVELLE offre de portefeuille HPE GreenLake, comprenant environ 70 produits et services
- ✓ Idéal pour les environnements plus stables
- ✓ Forfaits fixes uniquement
- ✓ Conditions générales et fiche technique distinctes

Prix et capacité

- ✓ Forfaits à prix mensuel fixe
- ✓ Options flexibles : paiement à l'avance, mensuel, trimestriel ou annuel
- ✓ Accords de capacité fixe pour le stockage en bloc, avec des surcoûts en cas de dépassement de la capacité fixe (environ 40 %)
- ✓ Pas de mauvaise surprise : le client doit cliquer activement pour dépasser la capacité fixe

Service

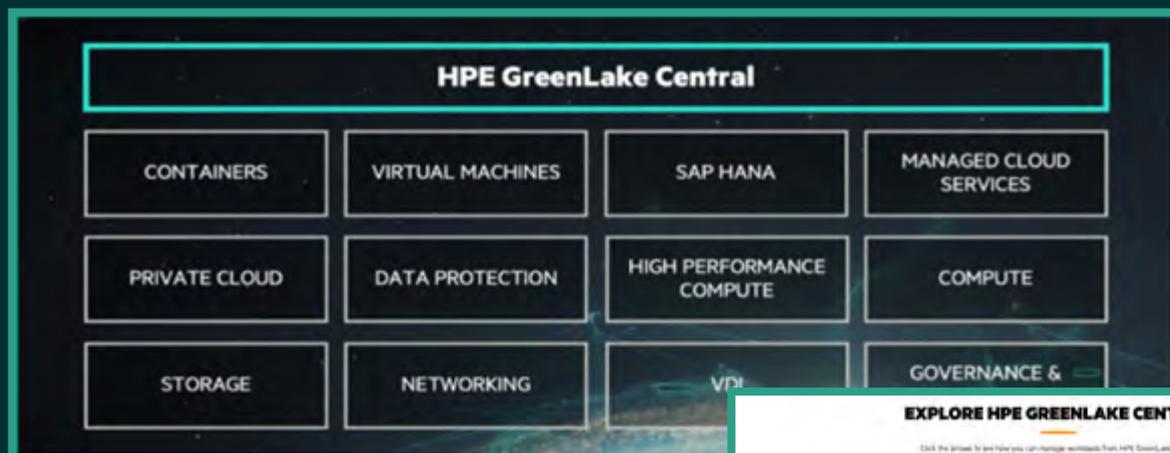
- ✓ Base de service : TechCare (support produit réactif)
- ✓ Pas d'équipe de compte HPE, de conseiller en service ou de support proactif étendu
- ✓ Cela laisse aux partenaires la possibilité de combler ce manque d'assistance et d'établir des relations plus solides avec les clients
- ✓ Expérience client HPE Cloud Platform

Fonctionnement

Éléments constitutifs

HPE GreenLake n'a jamais été aussi simple grâce à une approche modulaire par éléments constitutifs. Ces éléments sont des composants distincts qui combinés, assument les charges de travail via une pile d'infrastructures, de logiciels et de services. Préconfiguré et optimisé pour la charge de travail, le matériel peut être livré en 14 jours seulement sur les sites des clients, ou en quelques minutes, dans le cas des logiciels.

Un riche portefeuille de services cloud fournis en périphérie, en colocation et dans les datacenters :



HPE Cloud Platform

HPE Cloud Platform est une plateforme logicielle avancée qui reprend l'expérience du cloud public de type « point and click » que les clients apprécient, et l'applique à l'ensemble de l'infrastructure, des applications et des données.

La console d'opérations en ligne en libre service offre une visibilité sur l'ensemble de votre parc de cloud hybride, en mesurant de manière unique l'utilisation du cloud pour fournir une clarté exceptionnelle sur vos coûts et votre consommation.

Parallèlement à cela, vous pouvez gérer tous vos abonnements XaaS au même endroit. Vous bénéficiez ainsi d'une expérience du cloud véritablement unifiée.

Les services de gestion de HPE GreenLake, un environnement de services Cloud géré pour les Clouds publics et privés qui automatise les opérations Cloud et aide à gérer les performances, les coûts, la sécurité et la conformité.

Les clients exploitent cet environnement pour simplifier leurs opérations, réduire les risques, éliminer la complexité et accélérer l'adoption du Cloud. Utilisez ces services pour réduire la pénurie de compétences, afin que les clients puissent accéder à tous les avantages du Cloud sans avoir à recruter.



Les services informatiques passent

70 %

de leur temps à diagnostiquer et à résoudre les problèmes

(GARTNER)

Qu'est-ce que mes clients y gagnent ?



« HPE GreenLake nous offre une capacité flexible similaire à celle du Cloud, pour faire évoluer à la baisse ou à la hausse nos ressources à la demande et gérer les coûts uniquement sur la base des ressources consommées au lieu de faire face à d'importantes dépenses en capital. »

SRI N. BALA SUBRAMANYAM, CEO OF EPRAGATI, GOVERNMENT OF ANDHRA PRADESH

Services Cloud HPE GreenLake

Simplicité :

- ✓ Tirer profit du Cloud public/privé et sur site dans une solution unique
- ✓ Naturellement multi-cloud/multi-piles et multi-fournisseurs, sans dépendance
- ✓ Plateforme unique pour les applications traditionnelles et natives Cloud
- ✓ Approche modulaire unique par éléments constitutifs

Contrôle :

- ✓ Portail Cloud hybride en libre-service avec la visualisation de l'utilisation en direct
- ✓ Contrôle de la confidentialité, la conformité, la latence et la sécurité
- ✓ Paiement à l'utilisation précis basé sur la mesure réelle de l'utilisation
- ✓ La planification active des capacités permet de réduire les coûts

Flexibilité :

- ✓ Les options de mesure flexibles correspondent aux besoins de l'entreprise
- ✓ La capacité tampon provisionnée à l'avance ne s'épuise jamais
- ✓ Pas besoin de consacrer du temps à la transformation des applications

Service :

- ✓ Gestionnaire de compte dédié et services proactifs
- ✓ Équipe d'assistance unique pour la distribution et les opérations

Services d'abonnement de HPE GreenLake

Simplicité :

- ✓ Approvisionnement et temps nécessaire à la valorisation plus rapides et plus simples
- ✓ Vision unique sur : le coût, la gouvernance, les performances, les opérations, la sécurité
- ✓ Alignement des charges de travail sur la capacité

Contrôle :

- ✓ Élimination des dépenses d'investissement initiales
- ✓ Amélioration du flux de trésorerie par le biais d'un dispositif de mesure
- ✓ Réduction des opérations cloisonnées sur site

Flexibilité :

- ✓ Accélération de la réponse aux besoins de l'entreprise
- ✓ Augmentation/diminution à la demande
- ✓ Risques partagés avec les fournisseurs

Sans compromis :

- ✓ Une expérience de type cloud, mais avec contrôle, conformité et sécurité.
- ✓ Élimination du surprovisionnement
- ✓ Utilisation et coûts optimisés dès le premier jour



Nous avons réduit notre chaîne d'approvisionnement de 93 jours à quelques minutes.

Qu'est-ce que j'y gagne ?

Une proposition leader sur un marché à forte croissance – 73 % des organisations rapatrient leurs applications depuis le Cloud public, prévoient un taux de croissance de 15 à 20 % en moyenne pour les solutions hybrides (researchandmarkets) et 90 % affirment que les applications sur site sont essentielles à leur avenir (Forrester 2020). HPE GreenLake est la bonne solution au bon moment.

Fournir aux clients des options – Les clients veulent opérer plus efficacement et cela est encore plus vrai dans le contexte post pandémie. Pour certains, cela est même essentiel à leur survie. HPE GreenLake peut être personnalisé pour refléter exactement les besoins réels de l'entreprise, créant ainsi des économies et des opportunités qui pourraient être critiques pour votre client.

Augmenter les revenus des services à forte marge – Aidez vos clients à optimiser leur passage à l'informatique à la consommation, non seulement pour simplifier le processus, mais aussi pour aider les clients à identifier et à proposer de nouvelles façons de mener des activités plus rentables. TD SYNEX et HPE sont prêts à vous aider à développer votre offre de services hybrides, que ce soit par la formation ou la prestation de services pour votre compte.

Un flux de rente générant un revenu prévisible – HPE GreenLake est une solution complexe qui bénéficie d'un taux de rétention de 90 %, d'une augmentation annuelle moyenne de l'utilisation de plus de 25 %, d'un cycle moyen de commandes rectificatives de 9 mois et de demandes de modification fréquentes. Ensemble, ces éléments créent un revenu de rente élevé pendant toute la durée du contrat.

“

HPE GreenLake est une entreprise à revenus récurrents. Nous savons quels seront les gains issus de HPE GreenLake pour les cinq prochaines années.

Relations plus approfondies avec les clients – Exploitez les taux de rétention de 90 % et plus de HPE GreenLake pour améliorer les relations avec vos clients, ainsi que le contrat de service HPE GreenLake, la facturation mensuelle et les pourcentages de marge. HPE GreenLake peut mener à un contrat de services à la consommation de 7 à 10 ans et à une relation client sur le long terme.

Rendre vos relations plus stratégiques – Dans le cadre de votre relation client, passez des discussions sur l'infrastructure aux discussions sur les résultats stratégiques de l'entreprise, non seulement en aidant à gérer les affaires courantes et à réduire les coûts, mais également en travaillant ensemble sur la transformation de l'informatique, tout en aidant les clients à réinvestir les économies découlant de l'hybride.

Comptage plus rapide des ventes par rapport à l'objectif – Utilisez HPE GreenLake pour compter plus rapidement les ventes par rapport à l'objectif. Augmentez la pile de technologies et de services, intégrez des tiers à la gestion de HPE GreenLake et augmentez la taille des contrats. Créez de nouveaux revenus avec des remises sur la valeur initiale engagée du terme de l'énoncé des travaux, des remises sur les commandes rectificatives lorsque de nouveaux équipements sont ajoutés, des remises sur utilisation et des revenus récurrents mensuels.

Les bénéfices des partenaires issus des éléments modulaires constitutifs – HPE GreenLake n'a jamais été aussi simple grâce à une approche modulaire par éléments constitutifs. Il est possible de combiner des composants distincts, ce qui permet de gérer rapidement les charges de travail grâce à une pile d'infrastructures, de logiciels et de services. Il s'agit d'éléments matériels et de logiciels préconfigurés et optimisés pour les charges de travail, livrés au client en 14 jours.

Étendre votre offre « comme un service » – Réduisez les obstacles à un accord, intégrez HPE GreenLake à vos offres et proposez votre solution comme un service plutôt que comme une solution d'infrastructure lourde en capital.



L'analyse de rentabilisation de HPE GreenLake

HPE a chargé Forrester d'étudier le retour sur investissement potentiel que les entreprises peuvent réaliser à partir de HPE GreenLake, en fournissant aux entreprises un cadre d'évaluation.

Forrester a interviewé plusieurs entreprises mondiales pendant deux ans. Chacune d'entre elles est dotée de plusieurs Datacenters, d'une infrastructure physique et virtuelle étendue et de divers équipements de stockage, des disques rotatifs aux matrices flash à travers plusieurs pétaoctets de données.

Les recherches de Forrester ont identifié qu'une entreprise type disposant de 5 pétaoctets de stockage et de 8 millions de dollars d'actifs physiques, est susceptible de bénéficier des avantages quantifiés suivants :

Baisse de
40 %
des dépenses
d'investissement

En évitant le
surprovisionnement
et en éliminant
les actualisations
technologiques

Valeur actualisée (retours) de
25 millions de \$ sur 3 ans par
rapport aux coûts de
10,1 millions de \$ VA =

Valeur
actuelle
nette de
14,9 millions \$

147 %
de retour sur
investissement

Livré par
GreenLake sur la
même période

60 %
en moyenne

...économies sur les services
professionnels/les coûts des
sous-traitants

Délai de mise sur le marché
lors du déploiement de
projets informatiques
globaux réduit de...

75 %

Amélioration de
la productivité
des équipes
informatiques

40 %

85 %

Réduction des interruptions
de service non planifiées



Coût

Les clients sont désireux d'éviter les dépenses de départ associées aux infrastructures et au matériel traditionnels et les coûts cachés du Cloud public. Ils évoqueront les points suivants :

- ✓ Alignement des budgets d'investissement et d'exploitation
- ✓ Surprovisionnement et évolutivité rentable
- ✓ Augmentation de la capacité sans investissement sur site
- ✓ Concentration des ressources informatiques sur des projets à valeur ajoutée
- ✓ Coûts imprévisibles dans le cloud public, tels que les frais de sortie des données.



Risque

Jusqu'à présent, les risques étaient à la charge des clients, mais le modèle HPE GreenLake y remédie, avec :

- ✓ Réduction des risques techniques grâce au support de HPE et de ses partenaires
- ✓ Réduction du risque financier sur la durée du contrat/de l'abonnement
- ✓ Réduction de la dépendance à l'égard des ressources informatiques internes
- ✓ Réduction des risques liés à la croissance rapide des charges de travail sur site et dans le cloud
- ✓ Permettre une expérience multi-fournisseurs pour éviter de « mettre tous ses œufs dans le même panier »
- ✓ Alléger la charge de la planification des capacités

Améliorer les résultats commerciaux

Temps



Forrester a constaté que l'utilisation des services cloud HPE GreenLake permettait d'améliorer le délai de mise sur le marché de 63 % par rapport aux opérations standard, tandis qu'une plus grande agilité pouvait également être obtenue avec les services d'abonnement HPE GreenLake :

- ✓ Performances applicatives plus rapides et réduction du temps dédié à l'innovation
- ✓ Réduction du temps consacré à l'approvisionnement
- ✓ Ajustements rapides en fonction de la charge de travail, des applications et des exigences métier.

Transformation



Selon Deloitte, 8 entreprises sur 10 ayant adopté le « tout en tant que service » considèrent le XaaS comme essentiel à leur transformation numérique. En quoi consiste exactement cette transformation ?

- ✓ Transformer l'entreprise, en réinventant sa façon de travailler
- ✓ Redéfinir l'activité à la périphérie
- ✓ Tirer parti de l'expérience du cloud pour les applications et les données partout dans le monde
- ✓ Transformation des applications traditionnelles, non natives du cloud, sans remaniement de l'architecture
- ✓ Transformation des données, en les libérant pour favoriser la compréhension et le machine learning/l'IA
- ✓ Transformation des services, en offrant un contrôle en libre-service à ceux qui en ont besoin.

Calcul

- **Le renouvellement des technologies, les mises à niveau, les projets de transformation ou la fin de la vie du support** sont autant de perspectives intéressantes pour HPE GreenLake.
- **Les clients de calcul de HPE** devraient envisager de placer les anciens domaines de serveurs HPE sous le contrôle de HPE GreenLake, en se concentrant sur les environnements de redimensionnement adéquat et sur la gestion des capacités pour répondre aux besoins futurs de croissance.
- **Les services partagés (répartition des coûts)** conviennent parfaitement à HPE GreenLake. Aider les directeurs des systèmes informatiques à atteindre des objectifs informatiques nets et sans frais lorsque les coûts sont entièrement alloués aux utilisateurs. HPE GreenLake détaille tous les calculs (pas uniquement l'hyper-évolutivité), puis les alloue à des utilisateurs individuels, que ce soit sur site ou sur le Cloud.
- Contrairement à HPE GreenLake, la plupart des solutions de stockage professionnelles sur le Cloud **ne disposent pas de capacités de déduplication** essentielles pour permettre aux clients de rétrofacturer leurs coûts en fonction de leur consommation.
- HPE offre de solides **avantages techniques en matière de sécurité matérielle**, dépassant ainsi les capacités de nombreux concurrents. La sécurité matérielle de pointe de HPE est intégrée directement aux produits.

Stratégies de vente

Stockage

- Diriger les activités avec les résultats souhaités **les résultats souhaités** pour les ventes de stockage dans HPE GreenLake par rapport à une approche orientée vers l'infrastructure traditionnelle. Les clients se concentrent sur des questions telles que la prise en charge de la croissance et l'optimisation des coûts, thèmes qui s'intègrent ensuite facilement dans une discussion sur le stockage basée sur la consommation.
- La compréhension du **provisionnement du stockage actuel et à moyen terme** ainsi que des **taux d'utilisation actuels** peuvent naturellement mener à une présentation pour HPE GreenLake. En effet, l'approche à la consommation commence par **la redimensionnement adéquat et la planification des capacités** pour déployer les ressources avant les besoins futurs, ce qui entraîne une utilisation et un retour sur investissement plus élevés.
- **Les coûts d'extraction imprévisibles et excessifs** des données dans le Cloud public sont un sujet brûlant pour les détenteurs de budget informatique, car beaucoup **rapatrient déjà les données** sur site. Il s'agit d'un scénario parfait pour le stockage de données au sein d'une solution hybride, dans laquelle HPE GreenLake offre en même temps **un accès gratuit, une économie du Cloud et un contrôle sur site**.
- **Le stockage sur site**, mais dans HPE GreenLake offre au client tous les avantages économiques, de sécurité et de contrôle du Cloud, tout en vous offrant une large gamme de services et de mises à niveau de l'infrastructure vers des solutions HPE éprouvées et testées. De plus, vous pouvez créer un flux de rente à partir des demandes de changement et profiter des possibilités de croissance étendues.

Machine virtuelle

- Commencez par les résultats commerciaux souhaités par le client, par exemple la mise en place d'une certaine flexibilité ou le contrôle des coûts, puis passez à l'utilisation de cas qui peuvent produire ces résultats.
- Faites des rapprochements entre la façon dont la virtualisation aide les entreprises à **mieux tirer parti de leurs ressources informatiques**. HPE GreenLake aide à **better mieux tirer parti des budgets** par le biais du paiement à l'utilisation basé sur l'utilisation mesurée. Discutez de **la gestion des capacité**, de l'alignement des **coûts sur l'utilisation**, et de l'absence de **coûts d'investissement**.
- Identifiez le fait que **la virtualisation permet** de garder le contrôle tout en optimisant la valeur des plateformes. De même, HPE GreenLake offre **un contrôle de la capacité et de l'environnement**, en toute sécurité sur site ou dans un Datacenter HPE Co-Lo.
- Utilisez HPE GreenLake pour **contrôler entièrement les mises à niveau**, contrairement au Cloud public, où ce choix appartient à quelqu'un d'autre, même si les charges de travail sont incompatibles avec les mises à jour.
- Encadrez une machine virtuelle dans une approche « **comme un service** » au sein d'une discussion sur le calcul « comme un service », en particulier lorsque HPE fournit une infrastructure, une machine virtuelle et un logiciel de gestion.

Stratégies de vente

Mise en réseau

- HPE GreenLake est la solution idéale pour les entreprises qui disposent de réseaux en expansion mais de ressources informatiques limitées. La mise en réseau comme un service (NaaS) permet de répondre aux exigences de croissance et aux pressions exercées sur les services informatiques.
- Les entreprises idéales pour HPE GreenLake ont des déploiements établis avec un basculement haute disponibilité et un contrôle d'accès réseau. Celles qui se situent au point de rupture en matière de gestion des réseaux actuels peuvent résoudre cela en utilisant une réponse NaaS avec les services de connectivité gérés Aruba.
- Accent porté sur les organisations :
Fournisseur en transition. Beaucoup s'inquiètent de la migration à partir des infrastructures existantes et seront réceptifs à l'approche NaaS pour faciliter la transition en cette période où les budgets et des délais sont difficiles.
- En ce qui concerne les nouveaux déploiements et recherche de coûts initiaux minimaux, l'approche NaaS offre la possibilité de faciliter la mise à l'échelle des dépenses qui accompagnent fréquemment les nouvelles implémentations.
- Utilisez HPE GreenLake comme une option de remplacement de Cisco avec Aruba, par segment ou charge de travail. Vous pouvez également intégrer le réseau de manière incrémentielle à une expérience HPE GreenLake en plus du stockage HPE, des machines virtuelles, du calcul et des composants tiers.

Chacun de ces scénarios de vente offre aux partenaires une marge de manœuvre importante pour différencier leur offre et fournir des services à forte marge de valeur ajoutée autour de la migration de clients vers une solution HPE GreenLake.

Stockage en bloc (Services d'abonnement)

- Il s'agit du premier stockage en tant que service du secteur, avec libre-service intégré et garantie de disponibilité à 100 % pour les environnements stratégiques.
- Pour celles et ceux qui s'inquiètent des engagements à long terme dans un environnement économique volatile, il n'y a pas de contrat HPE : seulement des conditions générales et des fiches techniques.
- Idéal pour les entreprises à la recherche d'un plus grand contrôle, grâce à l'expérience du libre-service, au fait que le matériel reste dans leur propre datacenter et à la possibilité d'exécuter n'importe quelle application sans compromis.
- Particulièrement utile pour les responsables informatiques qui manquent de temps, grâce à l'approvisionnement rapide et au processus de commande en cinq étapes : il suffit de choisir le niveau de disponibilité, l'interface réseau, les performances, la capacité réservée et la durée de l'abonnement, et c'est parti.

Stratégies de vente

Sauvegarde et récupération (Services d'abonnement)

- Avec les services d'abonnement HPE GreenLake, une console SaaS permet de protéger les machines virtuelles en trois étapes simples, et de gérer facilement les sauvegardes sur site ou dans le cloud hybride.
- Cette solution est idéale pour les petites entreprises ne disposant pas de beaucoup d'espace au sol, car il s'agit d'une solution logicielle sans composants matériels. Les données peuvent être stockées sur les systèmes de stockage existants ou dans le cloud.
- Il s'agit d'une solution de protection des données rentable, sans frais pour les données sortantes. Les entreprises paient simplement un prix fixe pour une capacité déterminée, à l'avance, sur une base mensuelle, trimestrielle ou annuelle.
- Pour celles et ceux qui s'inquiètent des engagements à long terme dans un environnement économique volatile, il n'y a pas de contrat HPE : seulement des conditions générales et des fiches techniques.
- Solution idéale pour les entreprises qui ont subi des failles de sécurité dans le passé ou pour lesquelles la sécurité des données est particulièrement importante (par exemple, dans le secteur de la santé). En effet, elle offre une protection à toute épreuve contre les rançongiciels et une récupération rapide avec une gestion unifiée.

Conseils commerciaux destinés aux **personnes initiées**

Les fondamentaux :

Connaissez les composantes internes de l'entreprise : Posez des questions sur les thèmes suivants : la croissance du chiffre d'affaires, la rentabilité, flux de trésorerie, la gestion des coûts, l'orientation commerciale, initiatives clés. Ces informations orienteront votre choix de contrat.

Identifiez les personnes clés : Comprenez leur rôle dans la vente et leur intérêt pour HPE GreenLake.

Trouvez un défi métier spécifique pour votre client : Puis associez-le à une solution éprouvée de HPE GreenLake, en utilisant des références clients pour prouver votre approche.

Tirez parti des trois problèmes informatiques rencontrés par la plupart des entreprises :

1 Surprovisionnement :
Le calcul représente généralement 59 % des capacités et le stockage 48 %.

2 Approvisionnement lent :
Le délai moyen est de 133 jours, ce qui nuit à l'agilité.

3 Équipe informatique occupée : 80 % des ressources informatiques restent bloquées lors de la gestion des affaires courantes.

Vendre le tableau complet

La vente de HPE GreenLake se concentre sur les résultats opérationnels, et pas seulement sur les points techniques. Commencez par des résultats opérationnels tels que « obtenir un avantage concurrentiel », et les objectifs informatiques correspondants.

Évaluations des offres

Donnez au client une image fidèle de l'utilisation via une évaluation, et utilisez la plateforme HPE Cloud Platform pour clarifier l'utilisation dans des environnements multi-clouds, et pas uniquement les environnements à la consommation de HPE GreenLake.

Menez la discussion en évoquant la consommation

Parlez du coût total de possession, sans faire une comparaison de prix par rapport à un achat traditionnel ou un Cloud public. La planification active des capacités réduit les coûts et élimine le surprovisionnement.

Vendez tôt et en dehors du cycle

L'introduction de HPE GreenLake au début de l'approvisionnement ne donnera pas le temps aux clients de comprendre l'offre. Commencez en dehors du cycle pour explorer les taux d'utilisation, le redimensionnement adéquat et les charges de travail dans leur intégralité.

Apportez des composants tiers sous HPE GreenLake

N'oubliez pas : HPE GreenLake est par nature multi-cloud et multi-piles. Discutez de la gestion des solutions de HPE et tierces sous GreenLake uniquement, afin de garantir une facture mensuelle et une gestion simple.

Insistez sur la valeur des mesures

Le paiement des services cloud en fonction de l'utilisation réelle mesurée résout les problèmes de surprovisionnement des responsables informatiques.

Accélérez l'adoption avec HPE FS

Lorsqu'un client a investi dans les technologies HPE, HPE FS peut identifier ce qui peut être regroupé à l'avenir par HPE GreenLake.

Utilisez TD SYNEX pour le support

L'ensemble du portefeuille HPE étant désormais disponible en tant que service, vous aurez du mal à trouver une liste exhaustive des quelques 70 offres disponibles au sein des services d'abonnement HPE GreenLake. Prenez plutôt contact avec les équipes concernées pour vous aider à élaborer la solution adaptée aux besoins de votre client.

Qualification des accords



Indicateurs positifs :

- ✓ Évoque déjà l'informatique hybride / le XaaS
- ✓ A une perspective du coût total de la propriété
- ✓ Offre un potentiel de croissance
- ✓ Mesure de l'utilisation
- ✓ Comprend les besoins en capacité du jour 1
- ✓ Ressources humaines pleinement utilisées / surchargées
- ✓ Principaux décideurs impliqués et soutiennent les modèles « en tant que service »



Indicateurs négatifs :

- ✗ Demande de capacité cohérente
- ✗ Axé sur les coûts d'achat traditionnels
- ✗ Faible croissance, solution de petite taille
- ✗ 1:1 GreenLake versus comparaison achat/location
- ✗ Conserve des ressources au-delà d'un cycle de vie raisonnable
- ✗ Aucune prise en charge de l'exécutif

Déclencheurs positifs pour HPE GreenLake :



COÛT

- Faibles taux d'utilisation
- Historique du surprovisionnement / sous-provisionnement
- Ressources mal utilisées
- Recherche l'alignement des coûts informatiques sur l'utilisation réelle
- A des problèmes de trésorerie



RISQUE

- **Obligatoire sur site** (ex. : sécurité, latence)
- **Écart d'utilisation** (ex. : déplacements)
- **Flexibilité nécessaire pour répondre à une demande dynamique**
- **Optimisation des licences, rétrofacturation**



TEMPS

- **Transformation commerciale imminente**
- **Migration déjà amorcée vers de nouvelles technologies**
- **Fin de vie ou renouvellement technologique imminent**
- **Cycle d'approvisionnement long**
- **Nécessite un déploiement rapide**

Engagez les clients de GreenLake avec **devis rapide de HPE**



Ce système de devis automatisé et guidé par l'utilisateur permet d'expliquer, de proposer et de clôturer les devis HPE GreenLake de manière plus simple et plus rapide.

Les partenaires HPE peuvent facilement personnaliser les charges de travail en un seul clic pour répondre à leurs besoins en termes de coûts ou de performances.

Outils de clôture inclus : dossier commercial, proposition, présentation client

Remettre des devis en seulement 5 minutes

Élimine les suppositions et les itérations de nomenclature

Permet de se concentrer sur le client et non sur le processus

Devis guidés par l'utilisateur et offres recommandées en fonction de la charge de travail

S'aligner directement sur les besoins du client

Messagerie simple et orientée sur la valeur

Prochaines étapes



Plongez dans les solutions HPE GreenLake avec TD SYNTEX

Obtenez toutes les ressources dont vous avez besoin sur les offres de cloud hybride, d'informatique à la consommation et du tout en tant que service proposées par HPE GreenLake.

Consultez: consumptionit.tdsynnex.com/fr



Enrichissez vos compétences avec la TD SYNTEX Channel Academy

Gratuite pour tous les partenaires TD SYNTEX, il s'agit d'un guichet unique pour toutes vos formations multi-fournisseurs, avec un générateur de pratiques utile pour la transformation des entreprises.

Consultez: eu.tdsynnex.com/channel-academy

Contactez votre équipe TD SYNTEX

Nous sommes toujours là pour vous aider à comprendre les opportunités que HPE GreenLake apporte à votre entreprise, et à mettre en place un programme pour développer votre pratique commerciale de cloud hybride, d'informatique à la consommation et de XaaS.

Contactez-nous: hpegreenlake@tdsynnex.com