

Les Var HP certifiés Cloud Agile toucheront-ils davantage de marges ?

Par *Bellin*
Créé le 15/06/11

publié le mercredi 15/06/2011

[Envoyer](#) [1] [Imprimer](#) [2] [Commenter](#) [3] [Flux RSS](#) [4]



HP a saupoudré de Cloud toutes les communications de ses dirigeants lors de l'étape parisienne de ses Talend Days. Eric Darrou, le directeur commercial Partenaires de sa division Serveurs, Stockage et Réseaux, a même expliqué aux Var présents ce 14 juin que HP dispose de la meilleure offre Cloud du marché. Le constructeur modifiera son programme de partenariat à la rentrée pour inclure sa nouvelle stratégie « Cloud Agile ». Au menu, la reconnaissance des fournisseurs de services Cloud, davantage de marges potentielles et de PFR pour les Var qui vendent tout son portfolio, dont les produits réseau, LE cheval de bataille 2011 de HP, etc.

CBP (channelbp.com) : HP dispose-t-il désormais d'une offre Cloud commercialisable ?

Eric Darrou, directeur commercial des partenaires de la division Serveurs, Stockage et Réseaux de HP France : HP possède l'offre technologique de Cloud la plus intégrée et la plus automatisée du marché, même face à un acteur tel qu'IBM, surtout sur le stockage suite au rachat de 3Par. Je précise que HP ne développe pas d'offre Cloud public, contrairement à certains de ses concurrents...

HP a-t-il déjà beaucoup vendu de ses offres Cloud ?

Nos ventes réelles sont faibles pour l'instant, mais nous allons accompagner nos partenaires pour les développer. Je pense que le marché démarrera surtout avec des projets de cloud privé interne.

Comment prévoyez-vous d'aider vos revendeurs à vendre du Cloud ?

HP a mis en place un programme d'accompagnement des forces commerciales et techniques de ses partenaires sur son offre Cloud. L'objectif n'étant pas de générer de la complexité pour eux et leurs clients, HP propose à ses revendeurs d'encapsuler une interface Cloud unique pour le client final dans leurs solutions. Le groupe fera évoluer à la rentrée son modèle d'engagement suite à l'introduction ce mois de sa stratégie Cloud Agile.

Quelles sont les modifications qu'introduit la stratégie Cloud Agile dans votre programme partenaires ?

Notre programme de partenariat prend désormais en compte des fournisseurs de services, pour le Cloud notamment, tels qu'Orange Business Services en France, mais aussi SFR Business Team, Groupe RDI, etc. Cloud Agile reconnaît l'arrivée de nouveaux entrants qui vendront la puissance informatique sous forme de services Cloud, lesquels deviendront une offre à part entière à notre catalogue, au même titre que nos offres matérielles.

Quant HP introduira-t-il son programme de partenariat en France ?

Le programme reprenant Cloud Agile arrivera dès la rentrée. Toutefois, je précise que nous proposons déjà en France un programme d'évolution commerciale et structurelle vers le Cloud à nos partenaires. Financée par les fonds de coop., cette prestation est réalisée par un prestataire extérieur.

Combien de vos partenaires sont-ils certifiés sur vos offres Cloud ?

Les partenaires parfaitement capables de déployer nos offres Cloud sont nos 10 certifiés Converged Infrastructures.

N'est-ce pas trop peu au regard de la taille totale de votre réseau et de l'importance que HP accorde au Cloud ?

Ce programme de certification ne concerne – pour l'instant - qu'une faible part de notre réseau indirect, car le Cloud ne représente encore qu'un faible pourcentage de notre chiffre d'affaires. Leur nombre augmentera cette année. Ainsi, sur les 450 partenaires certifiés Privilèges, 65 possèdent déjà une certification serveur/stockage et réseau. Je précise que les partenaires de taille intermédiaire ou moins certifiés sont souvent parmi les plus motivés par la vente d'infrastructures Cloud à leurs clients.

Les partenaires qui vendront du Cloud seront-ils avantagés par cette stratégie Cloud Agile ?

HP procède à un ajustement sur son programme de marges arrière. Il profitera surtout aux partenaires certifiés Gold, et à ceux qui vendent l'ensemble de notre portfolio. Actuellement, leurs marges sur les serveurs X86 peuvent être doublées s'ils réalisent davantage de ventes attachées sur le stockage (+20%) et les réseaux (+20%), etc. Résultat, un partenaire peut doubler son ratio PFR cette année.

Depuis quand un partenaire HP peut-il doubler son PFR en France ?

Depuis début mai. En effet, HP a supprimé l'effet de seuil du plafond des PFR sur les réseaux et le stockage, ce qui permet à nos partenaires de toucher des revenus dès le premier dollar. Nous avons également introduit un bonus d'accélération des primes, afin d'accueillir de nouveaux partenaires dans ces domaines, où nous sommes encore parfois des challengers face aux acteurs mono marques.

Ne mettez-vous pas un focus accru cette année sur les réseaux ?

C'est exact. En effet, l'activité réseaux de HP connaît une croissance de 100% sur les 6 derniers mois. Et cela ne devrait pas s'arrêter sur le second semestre, car l'acquisition de 3Com nous a doté d'une offre qui nous encourage à concurrencer frontalement Cisco, l'actuel leader des réseaux.

Est-ce que les modifications introduites par Cloud Agile impactent également la force de vente HP ?

Tout à fait. A terme, le commercial HP pourrait également être rémunéré sur la vente d'une application ou d'un service provenant de l'un de ces « cloud providers ».

HP n'aurait-il pas besoin de davantage de centres de démonstration pour prouver l'efficacité et l'intérêt de ses solutions Cloud ?

Effectivement, HP souhaite accélérer la création de Cloud Center of Excellence, et notamment parmi les 10 partenaires déjà certifiés Converged Infrastructure, dont des intégrateurs comme Cheops.

La montée en charge du Cloud dans la stratégie de HP marque-t-elle la fin prochaine des offres et services d'intégration de matériels IT chez HP ?

Oh que non. La vente et l'intégration d'infrastructure ont encore de beaux jours devant eux. Cependant, nos partenaires doivent d'ores et déjà réfléchir à l'évolution de leurs métiers.

Mots clés

Cloud Agile (rédacl...)
marges arrière

data

cloud

Le 1er

RL source: <http://cheops.com>

© 2014

(1) <http://cheops.com>

(2) <http://cheops.com>