

HPE vient à Bordeaux aider ses partenaires à... survivre à la révolution digitale

[A LA UNE](#) / [BORDEAUX](#) / Publié le 13/02/2017 à 10h56. Mis à jour le 14/02/2017 par **Nicolas César**.

S'ABONNER À PARTIR DE 1€

COMMENTAIRES SUSPENDUS



▲ Aujourd'hui, le géant américain dispose de 4 500 revendeurs dans l'Hexagone ©DR

Hewlett Packard Enterprise (HPE) est en tournée dans 7 villes de France pour "accompagner ses partenaires dans la transformation de leur business". Le 31 janvier, la société avait réuni 100 clients et partenaires à Bordeaux, au journal "Sud Ouest". Afin de leur expliquer comment préserver leur métier...

PREMIUM

Depuis le 1er janvier 2017, [Hewlett Packard Enterprise](#) (HPE) va à la rencontre de ses partenaires français. Une rencontre, qui revêt de plus en plus d'importance dans un contexte d'accélération de la transformation digitale dans tous les secteurs d'activité.

Aussi bien pour ses partenaires, en quête de visibilité sur leur avenir, d'analyses d'un marché en pleine mutation, que pour ce géant américain, qui a besoin d'un réseau de qualité pour vendre et promouvoir ses solutions. Aujourd'hui, HPE dispose de **4 500 revendeurs dans l'Hexagone**, " de l'entreprise unipersonnelle à celle de 500 collaborateurs", précise Emmanuel Royer, directeur channel de HPE, en charge du réseau de distribution et des services providers. "Ensemble, ils pèsent **600 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit 70% de nos ventes au niveau national**", insiste-t-il.

Comment transformer son business

Ce tour de France a pour but de leur faire passer un message capital : "pour s'adapter à la transformation numérique de vos clients, vous allez devoir faire évoluer une grande partie de votre activité", explique Emmanuel Royer. Concrètement, la vente de produits informatiques se banalise. "Les clients peuvent acheter eux-mêmes des services à des tarifs compétitifs sur Internet. La clé d'avenir, c'est donc d'**apporter des services managés à valeur ajoutée**", dit-il en citant l'exemple local de [Cheops Technology](#) à Canéjan (33), qui s'est tourné vers le cloud et a créé ses propres data centers. Au point de devenir l'un des premiers du secteur en France, en particulier dans la santé.

"Sans quoi, 1 500 de nos revendeurs vont disparaître ou fusionner d'ici deux ans", prévient Emmanuel Royer. La menace est réelle.

Savoir manager les données et l'infrastructure

Pour bien faire comprendre ce message, HPE invite ses clients à témoigner. Ainsi, à Bordeaux, un des cadres de la société d'assurances Filhet Allard, implantée à Mérignac (33), est venu raconter comment son entreprise a fait sa révolution digitale, et surtout quels sont ses besoins. "Aujourd'hui, ce courtier en assurances utilise des technologies d'hyperconvergence pour ses relations clients", souligne-t-il.

Au-delà de l'installation de ces nouvelles technologies, tout l'enjeu est désormais de **co-construire avec les clients des solutions informatiques sur mesure**, en fonction de leurs spécificités, de leurs marchés. Ce qui suppose à la fois de savoir gérer l'infrastructure informatique du client, mais aussi d'être capable d'héberger les données sensibles. En assurant une protection de haut niveau face à de potentielles cyber-attaques.



Le club Abonnés

ABONNÉ PAPIER ? ACTIVEZ VOTRE ACCÈS

S'ABONNER À PARTIR DE 1€

LES PLUS

+LUS +COMMENTÉS

- 0 Disparition d'Arthur Noyer : la garde à vue de Nordahl Lelandais prolongée
- 119 Bordeaux : en 2017, les prix de l'immobilier ont explosé
- 0 Landes : un mort et un homme grièvement blessé après une chute de 25 mètres
- 0 Drame de Millas : la conductrice du car scolaire de nouveau placée en garde à vue
- 0 Saint-Jean-de-Luz : collision mortelle à l'entrée de la ville