

**Hewlett Packard
Enterprise**

Association Le Business Club

Emmanuel Royer
Pascal Rivière

Le 21 Juin,
2017

Agenda

Le Marché hybrid IT & IoT

La Stratégie HPE

Le Programme Partner Ready HPE



Le Marché hybrid IT & IoT

La transformation numérique bouleverse tous les métiers



Transformés

Newspapers & magazines
Books
Music

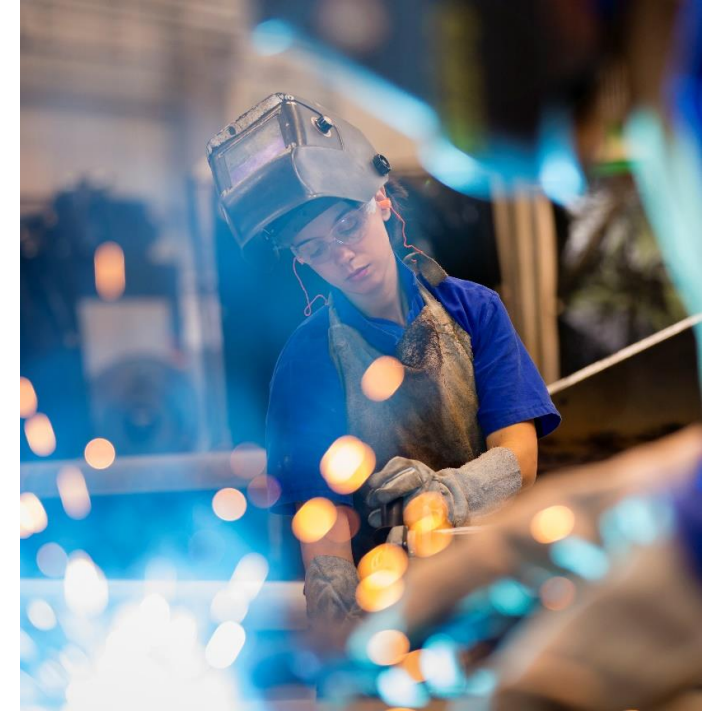
Video
Retail
Travel



En cours de transformation

Wellness & healthcare
Retail banking
Transportation

Government
Farming
Buildings



Bientôt transformés

Manufacturing
Insurance
Utilities

Legal
Education
Construction

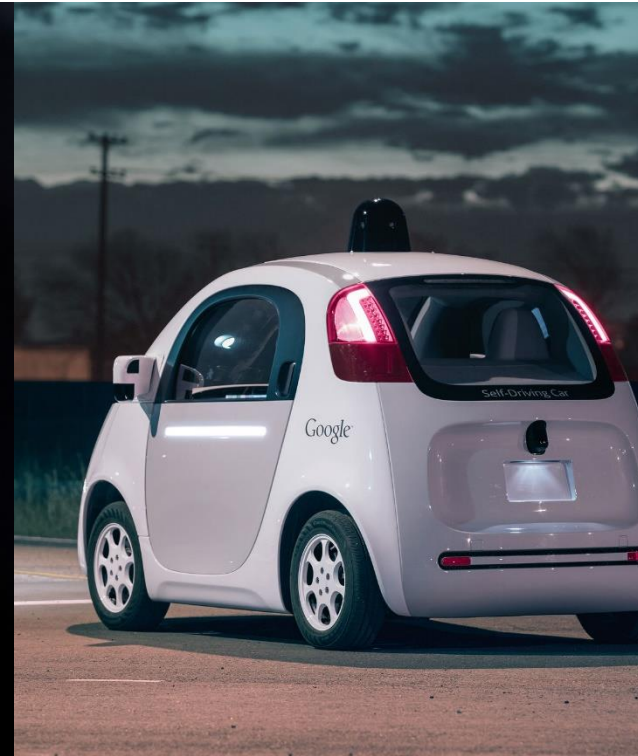
Préparons-nous à un Monde 100% Compute



Technologies intégrées
partout



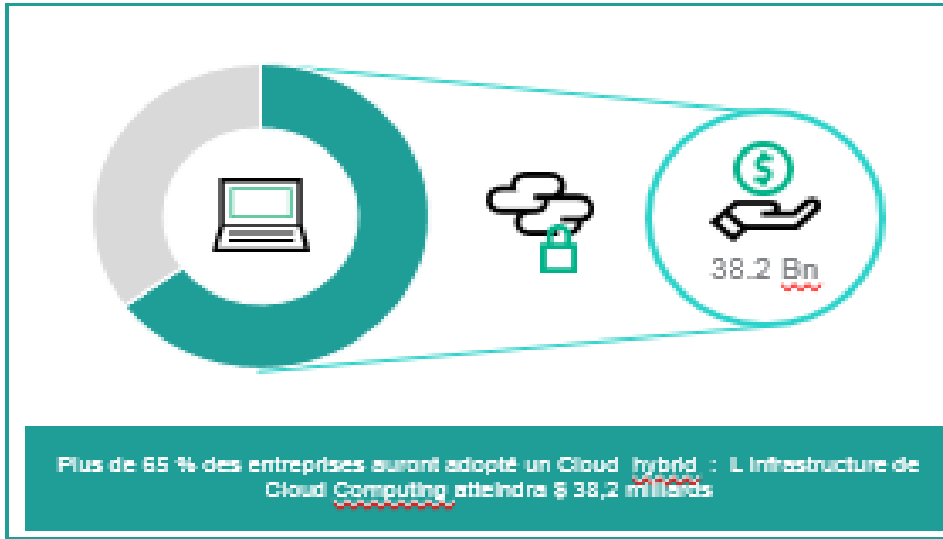
Tout et tout le monde sera
connecté



Nous pourrons tout
comprendre



Hybrid IT



Adoption de solutions Cloud

78% des PME utilisatrices en 2015

92% des PME utilisatrices prévues pour 2016



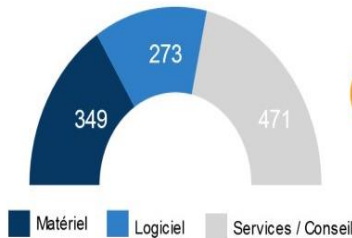
L'état du cloud en 2015, solutions applicatives de gestion, CRM, ERM, HCM



France, 2015-2018 (e)

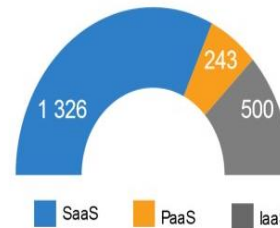
Construction du cloud privé

1093 M€ +23% par rapport à 2015



Services cloud public

2068 M€ +24% par rapport à 2015



Vendeurs d'infrastructures

26% des ventes de solutions en 2019 serviront pour un cloud privé



17% des ventes de solutions en 2019 serviront pour un cloud public

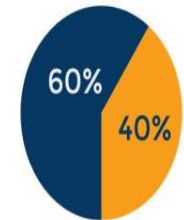


Editeurs de logiciels



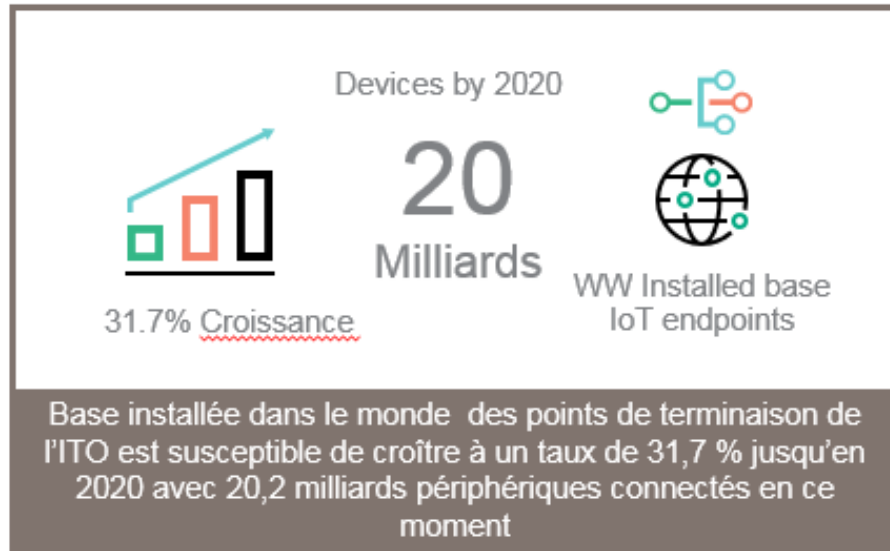
La bataille du PaaS et des Marketplace pour gagner le leadership des nouvelles Apps

Sociétés de services

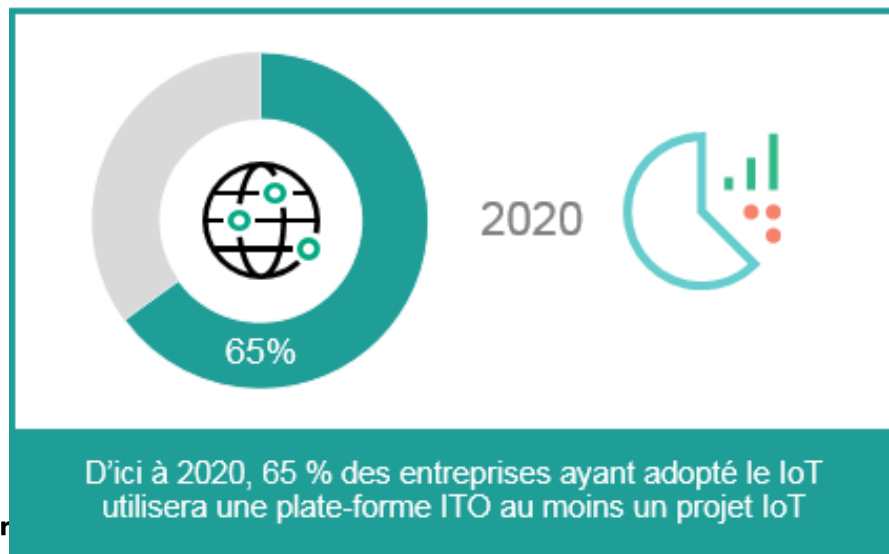
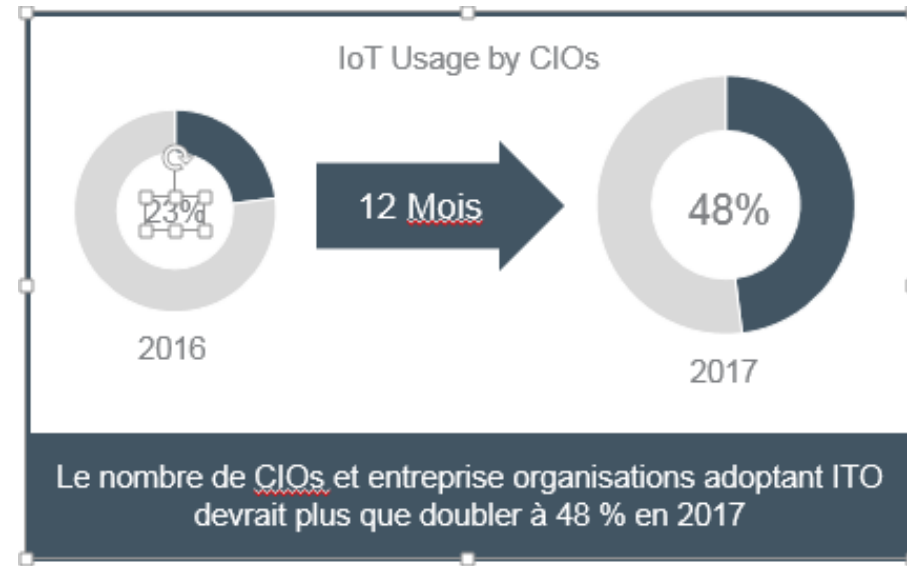


"En 2018, 60% des dépenses IT seront externalisées"

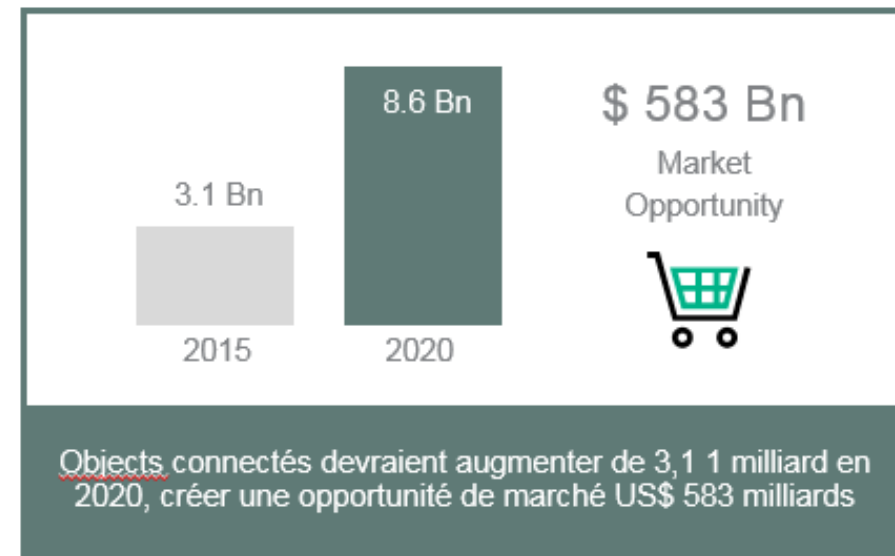
Une révolution en pleine ébullition: L'IoT



Gartner – Dec 2015



Gartner, July 2016



IDC – Jan 2016

Nos Opportunités



Hybrid IT

- Traditionnel DC
- SDDC
- Cloud



Edge

- Campus and branch
- IoT



Services

- Support
- Consommation
- Consulting

Caractéristiques Marché

- Adoption spécifique de la charge de travail du **Cloud Public** et du **SaaS**
- Croissance importante dans les solutions de **Cloud Privé**
- Transition vers l'**architecture software-defined**
- Croissance exponentielle dans les **moyens de téléphonie** et les **données**
- Convergence des câbles et câbles réseaux
- Emergence de l'**Intelligent Edge** conduit par l'**IoT Industrielle**
- Augmentation des besoins clients en consulting et support sur l'**infrastructure hybrid**
- Demande de **modèle flexible** pour la consommation IT

2017 Taille de marché*

\$101B

\$42B

\$122B

\$265B



La Stratégie HPE

Notre stratégie

**NOUS AVONS L'EXPERTISE
QUI REND TOUT POSSIBLE**

Nous facilitons
l'informatique
hybride

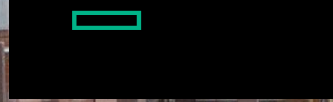
Ecosystème partenaires

Nous construisons
l'Intelligent Edge





Notre orientation stratégique guide et accélère notre parcours



1^{er} semestre 2016

3^e trimestre 2016

4^e trimestre 2016

1^{er} trimestre 2017

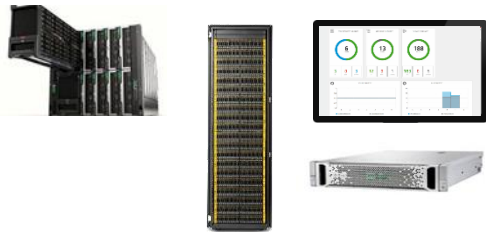
2^e trimestre 2017

*dates d'annonces publiques

Les piliers de la transformation HPE

Investissements

Flash
SDS / Hyperconvergence
Data Protection
Hybrid Storage (objet, Cloud)
Infrastructure composable
Aruba Networks - Wifi
SDN
Edge IT
The machine (NVM, Photonique)



Partenariats stratégiques

Microsoft Azure
Docker
Mesosphere
Chef
GE Digital
Veeam
Arista
Scality
HP Inc
ES/CSC
Micro Focus
VM Ware



Acquisitions

Aruba Networks
SGI
Niara
Cloud Cruiser
Simplivity
Nimble Storage



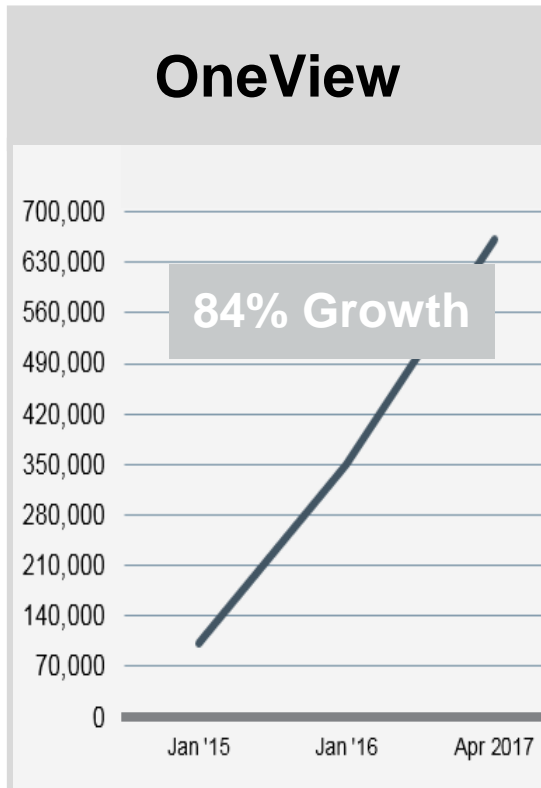
Portefeuille Optimisé

Deal H3C
Spin-merge d'Enterprise
Services business avec CSC¹
Spin-merge des assets
software non-core avec Micro
Focus¹

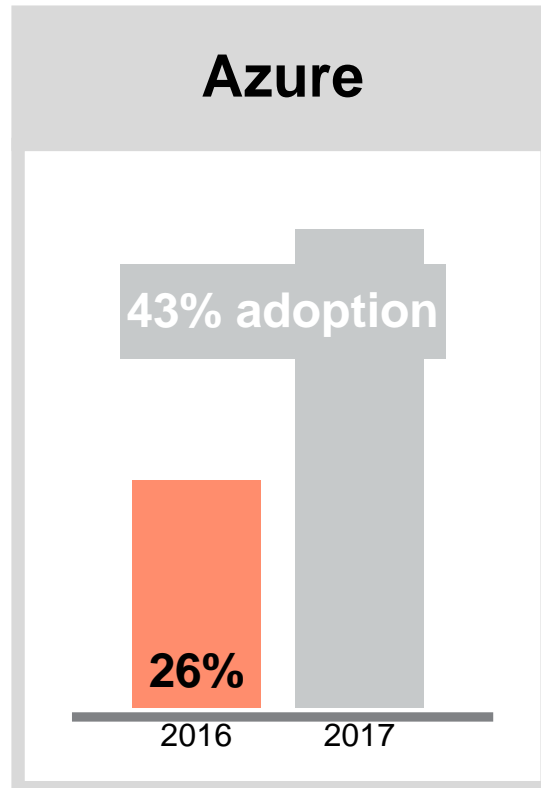


SDCG portefeuille:

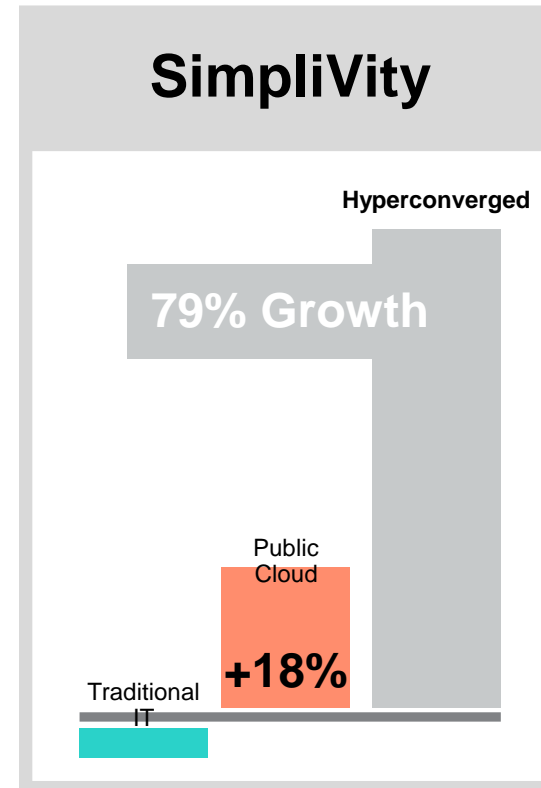
Créer de nouvelles opportunités au travers des transformations business



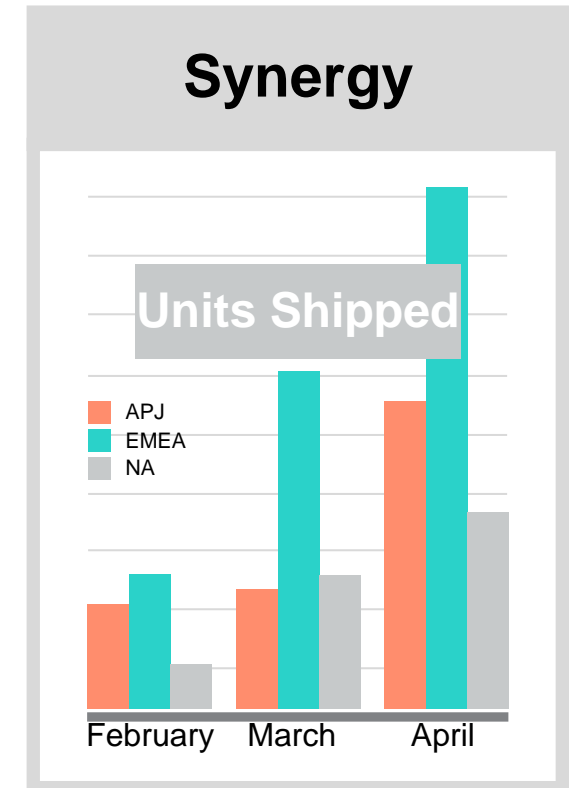
Source: HPE Internal



Source: Marketrealistic
<http://marketrealist.com/2017/03/microsoft-outshines-its-peers-in-the-public-cloud-in-2016/>



Source: Gartner
<http://www.gartner.com/newsroom/id/3616417>
<http://www.gartner.com/newsroom/id/3308017>



Source: HPE Internal

Dirigé avec des conversations stratégiques

Enterprise

Croissance à 2 chiffres

Marge à forte valeur

Offre Convergée



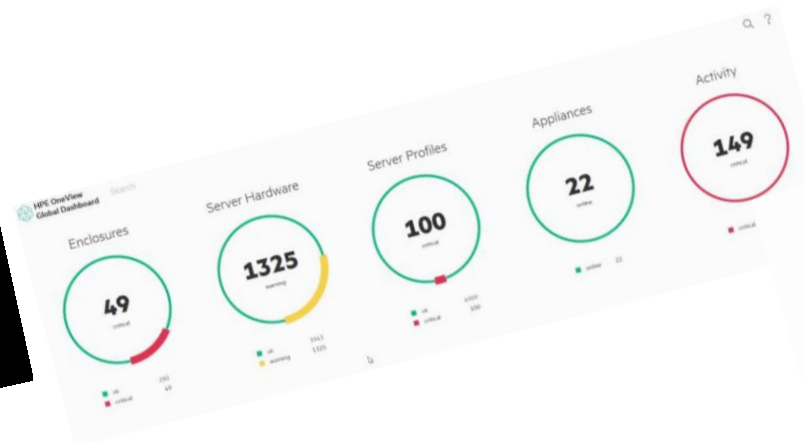
HPE OneView

TÉLÉCHARGER



GET COMPOSABLE
With HPE Synergy

Hewlett Packard Enterprise



New HPE SimpliVity hyperconverged

Hyper Converged 380
Cloud and composable-ready VM & app vending

- DEPLOY at cloud speed
- SIMPLIFY IT Operations
- REDUCE CAPEX costs

Hewlett Packard Enterprise

SimpliVity

- BUILT-IN data protection
- GLOBAL Unified Mgmt
- ACCELERATED Data Efficiency

Industry leading data services

Backed by

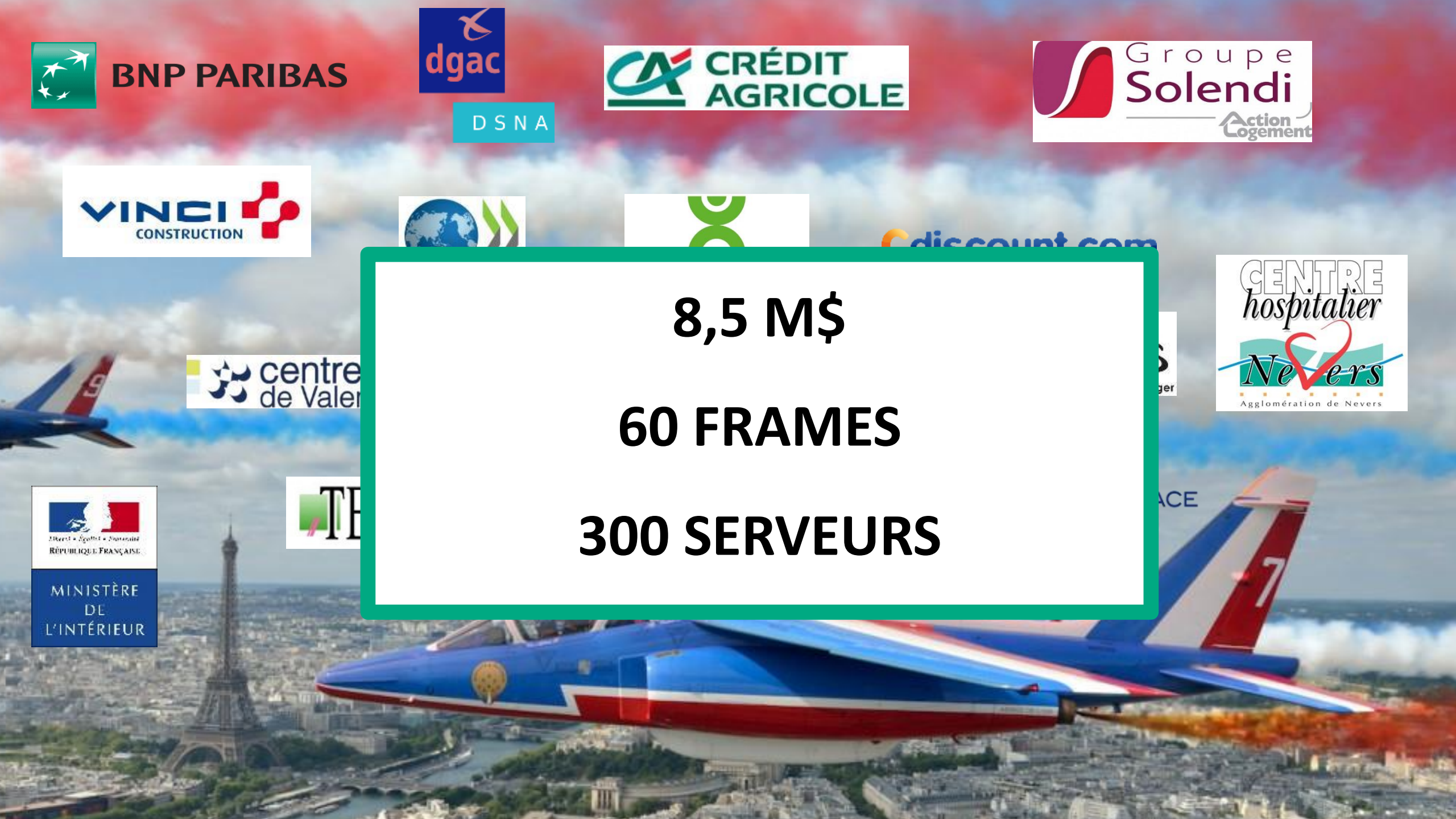
- HPE WW Support
- ProLiant compute
- Flex Capacity
- Partner ecosystem



8,5 M\$

60 FRAMES

300 SERVEURS



HPE accélère pour une IT orientée *Business*

Software-Defined



HPE OneView
SDN Controller
SDN Virtualization
StoreVirtual/ StoreOnce
Backup VSA

Hybrid IT



Synergy
Hyperconverged
Converged Systems
SimpliVity
Cloud Management for
Meridian and Central
(service Provider licence)



Mobilité



Gigabit WLAN
Network Security
Clearpass and Niara
Data User Analytics
Offre connect SMB Wifi
SDN Networks
Data Center Networking
Routers

Serveurs



ProLiant racks & towers
Blade Systems
Apollo HPC
Mission Critical Solutions
MoonShot
SMB Solutions

Gen 10

Stockage



Flash
3PAR
Nimble Storage
Data Protection
Software-Defined Storage
Apollo Object Storage & Big
Data

Technology Services : Consulting, Services, financement



Le Programme Partner Ready

HPE Partner Ready, construire un programme Partenaire pour le futur



Notre Channel

Notre ADN

Mentalité Partenaire en Premier



Notre Portefeuille

Innovation organique et acquisitions stratégiques

Accélérer la croissance & la profitabilité

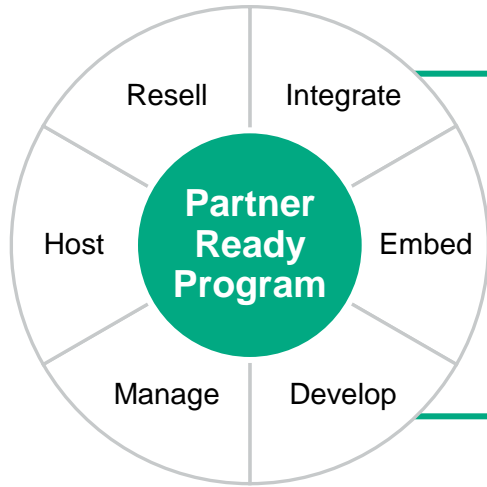


Plus forte Profitabilité

Compensation du Programme Partner Ready plus forte et prévisible que nos concurrents

S'adapter avec les feedbacks Partenaires

Ecosystème Partner Ready, tous les modèles de business soutenus



Partner Ready est le programme unique HPE pour tous les business modèles partenaires

Partner Ready Program | Business models supportés

Solutions Providers



Service Providers



ISVs



OEMs



System Integrators



Proposition de valorisation des compétences

Créer une expérience différente / Etendre et améliorer les possibilités de marché



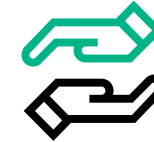
Construction du Funnel et revenu

- Génération de demande
- Fonds de développement marketing
- Label Compétence



Construire les moyens autour des solutions stratégiques

- Architecture de référence
- Outils de ventes & techniques
- Accès Partenaires aux experts solutions HPE



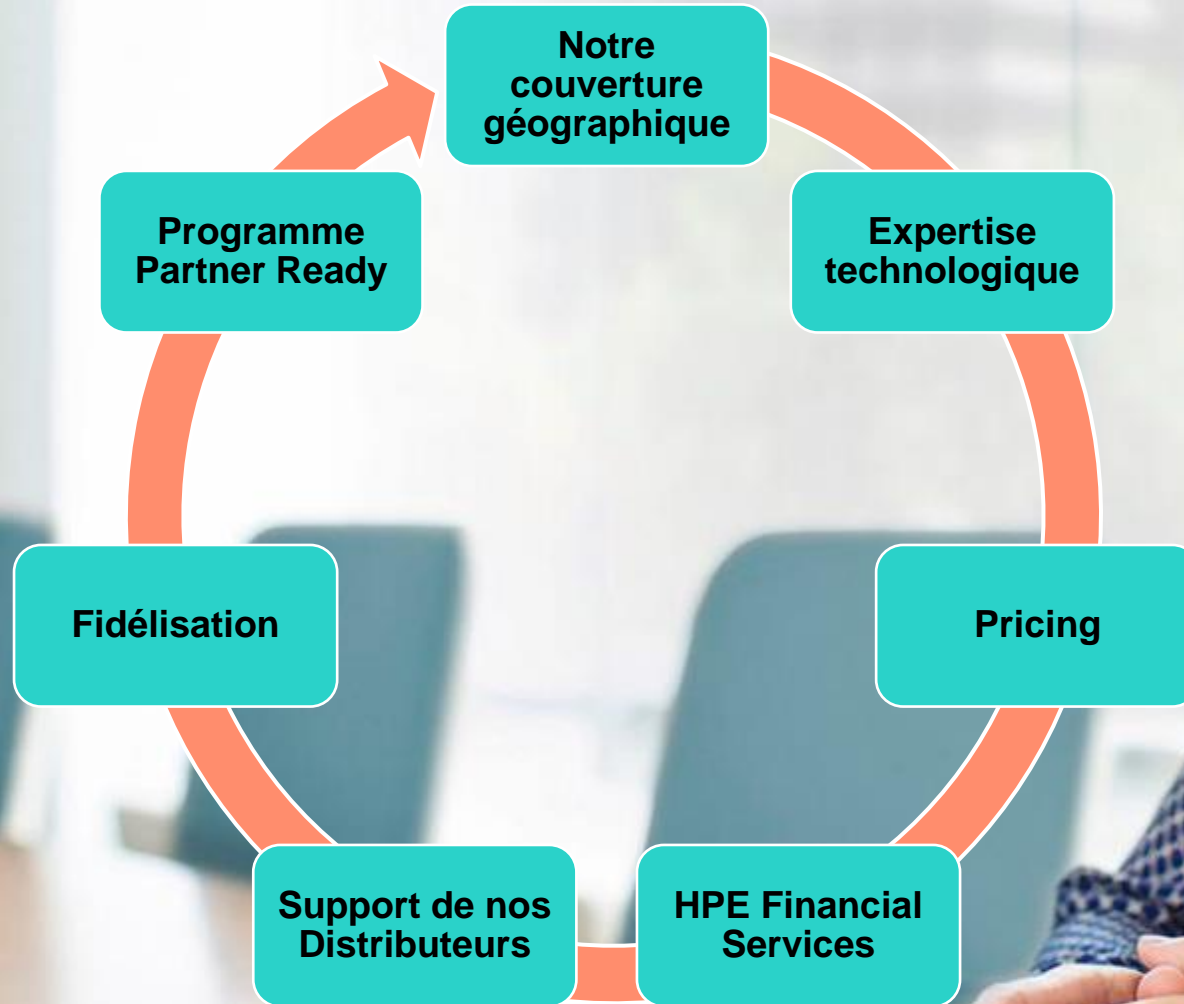
Rejoindre une solution solide et un ecosystème de service

- Cloud 28 place de marché
- Service Point Next
- Joint GTM avec les ISVs



Hewlett Packard Enterprise

Cycle de vente

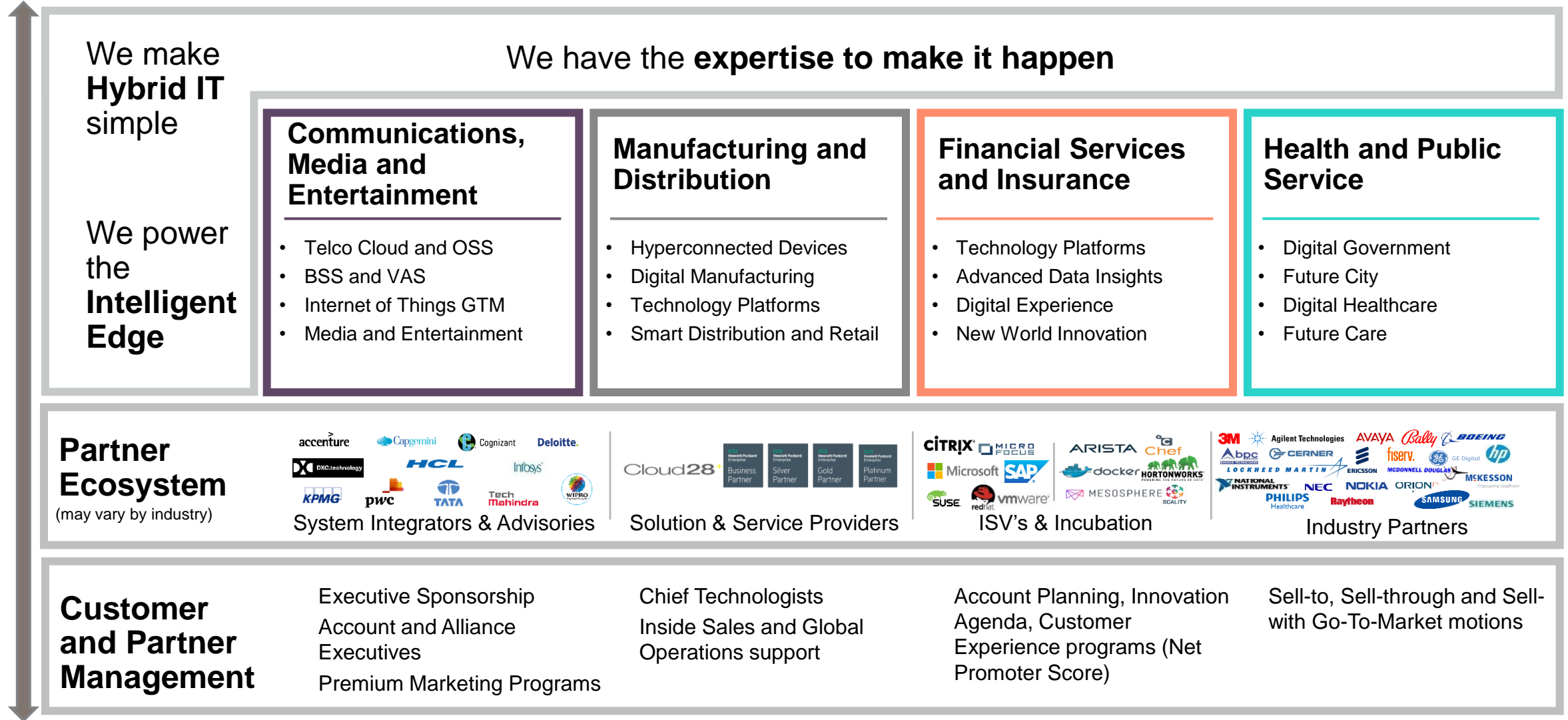


**Merci à
vous**



BACKUP

Enterprise Go To Market Vision



HPE is playing offense

Cloud app dev and delivery platforms



Current app environment



Data and analytics foundations



Mobile and IoT environments



Recent innovations

←----- HPE Synergy OneView, 3PAR All Flash -----> Apollo, MDC, Machine . . . ClearPass, UIoT platform, EdgeLine

New acquisitions

←----- simplivity, nimblestorage, CLOUD CRUISER -----> sgi, aruba, niara






Expanded partnerships

←----- docker, ARISTA -----> tamr, GE Digital

Expertise

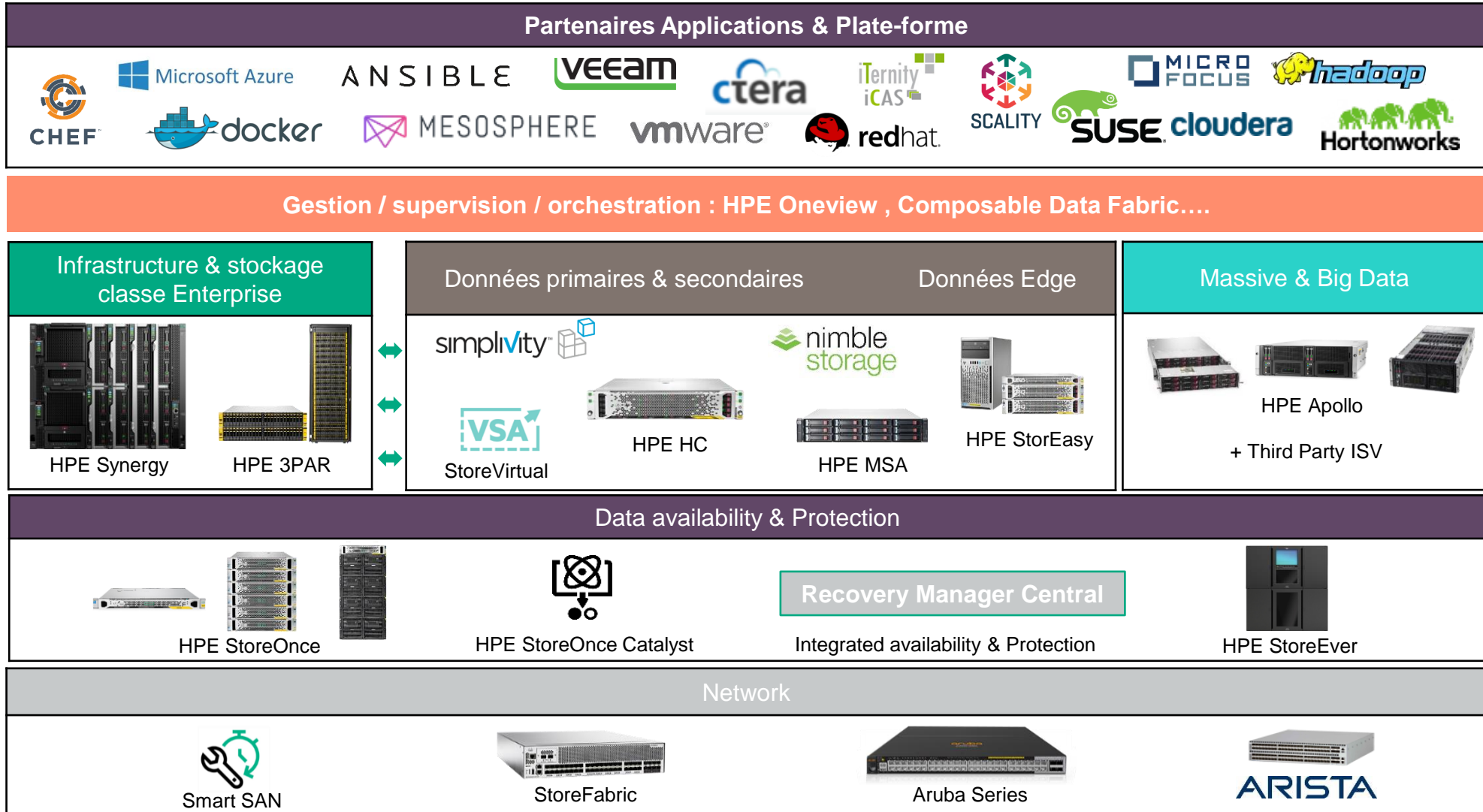
←----- HPE POINTNEXT ----->

Accelerating growth of new opportunities in 2H'17

					
Partner value proposition	Big data analytics, HPC and mission-critical solutions	“Built-for-enterprise” hyperconverged	Predictive flash offerings complement 3PAR solutions	Flex Capacity metering to help customers save time and money	Detects attacks quickly and accurately before they do damage
Partner availability	<p>\$23B TAM</p> <p>Growth 8% YOY</p> <p>Phased Channel introduction for HPE partners beginning in July</p>	<p>\$5B TAM</p> <p>Growth 25% YOY</p> <p>Phased introduction for HPE partners beginning in June</p>	<p>\$15B TAM</p> <p>Growth 17% YOY</p> <p>Phased introduction for HPE partner beginning in June</p>	<p>\$146B TAM</p> <p>Growth 22% YOY</p> <p>HPE partner availability early 2018</p>	<p>\$200M TAM</p> <p>Growth 100% YOY</p> <p>HPE partner availability early August</p>

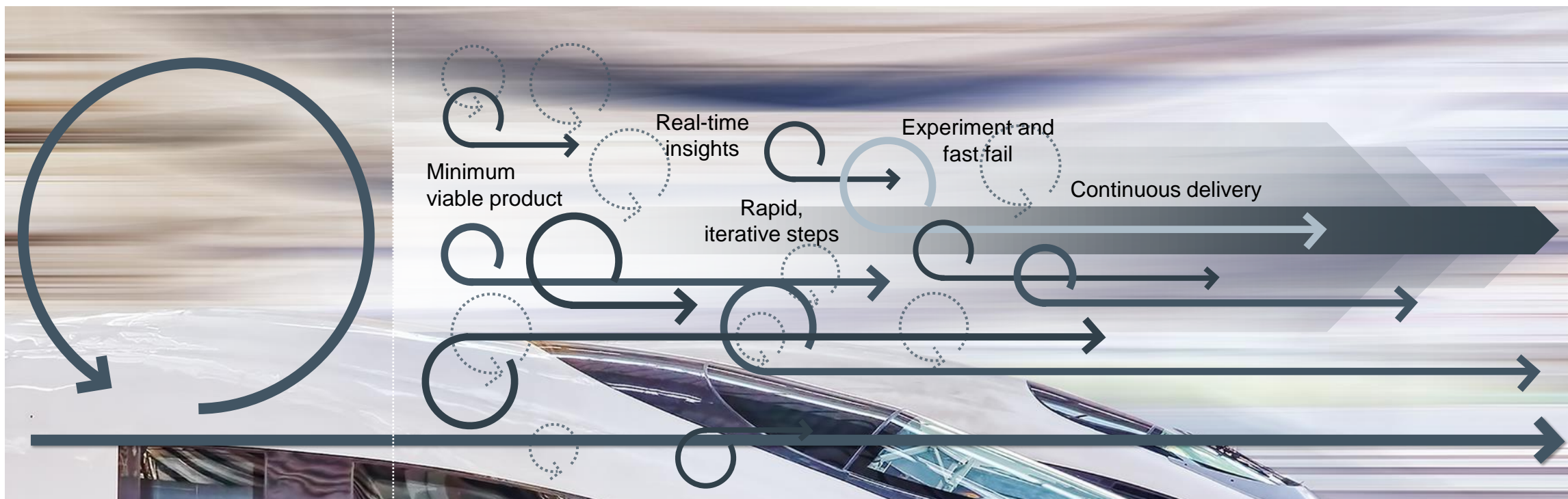
Offre stockage pour accélérer votre transformation Hybrid IT

Choix du modèle de fourniture & consommation :
HPE Flex Capacity



Conseils, expertise & Services :
HPE Pointnext

L'INNOVATION CONTINUE : QUELLES CONSEQUENCES ?



Maintenant

Gros projects
Investissements Lourds
Longs ROI

Demain

Milliers de transformations dans chaque entreprise

Winning in the core

AND capturing new markets is critical

New markets & offerings

Market CAGR
~ 10% to 20%

GM
(+)

~20%
TODAY

~35%
IN 3 YEARS

Innovate To
Capture New Markets

Core

Market CAGR
~ (5%) to (8%)

GM
(-)

~80%
TODAY

~65%
IN 3 YEARS

Simplify And Outperform
The Market

Offerings

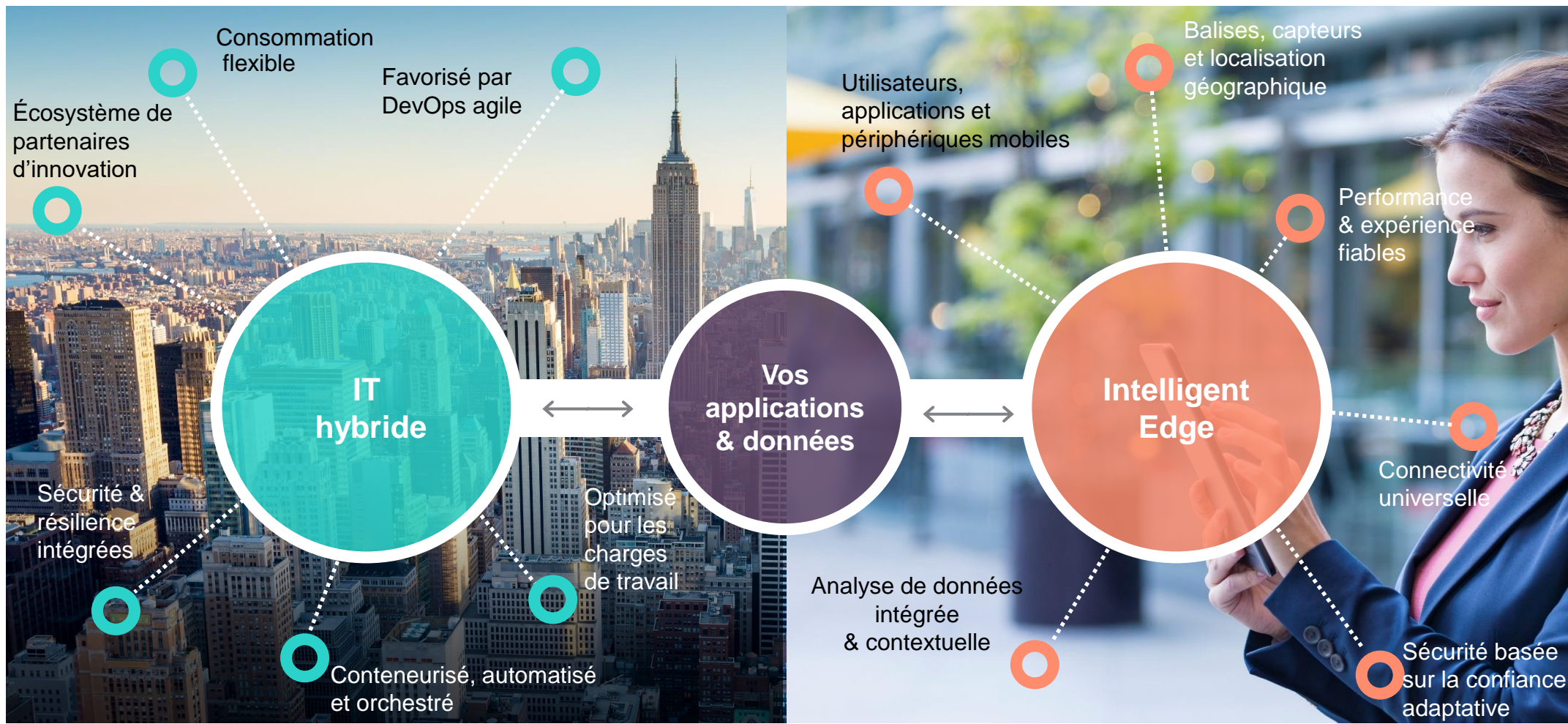
RTM

Segments
buyers

TECHNOLOGIES



LA PRIORITÉ N°1 DANS UN MONDE HYBRIDE EST D'ACCÉLÉRER LA CRÉATION INSTANTANÉE DE VALEUR



NOTRE STRATÉGIE ...



**Simplifier
l'Hybrid IT**

IT traditionnel

Infrastructures Software-
defined et Private Cloud

Partenariats
Multi-cloud



**Accélérer les initiatives
mobiles et IoT**

Campus & Branches

Internet des objets



**Accompagner la
transformation de nos
clients**

Conseils & Services

Services
techniques

Modèles de
consommation
IT

**Strategy is choice.
Strategy means
saying no to
certain kind of
things.**

Michael Porter



PARTENARIATS : LA CLEF DU SUCCÈS DE HYBRID IT + EDGE



LA CRÉATION DE NOUVEAUX LEADERS DANS LEURS INDUSTRIES

Hewlett Packard Enterprise

Infrastructures **hybrides** software defined sécurisées et solutions de **mobilité** de dernière génération



Meg Whitman
President and Chief Executive Officer

28Mds \$ CA*

Enterprise Services & CSC

Acteur majeur mondial centré sur les **services** et opérations IT



Mike Lawrie
Chairman, President & Chief Executive Officer

26Mds \$ CA*

Software & Micro Focus

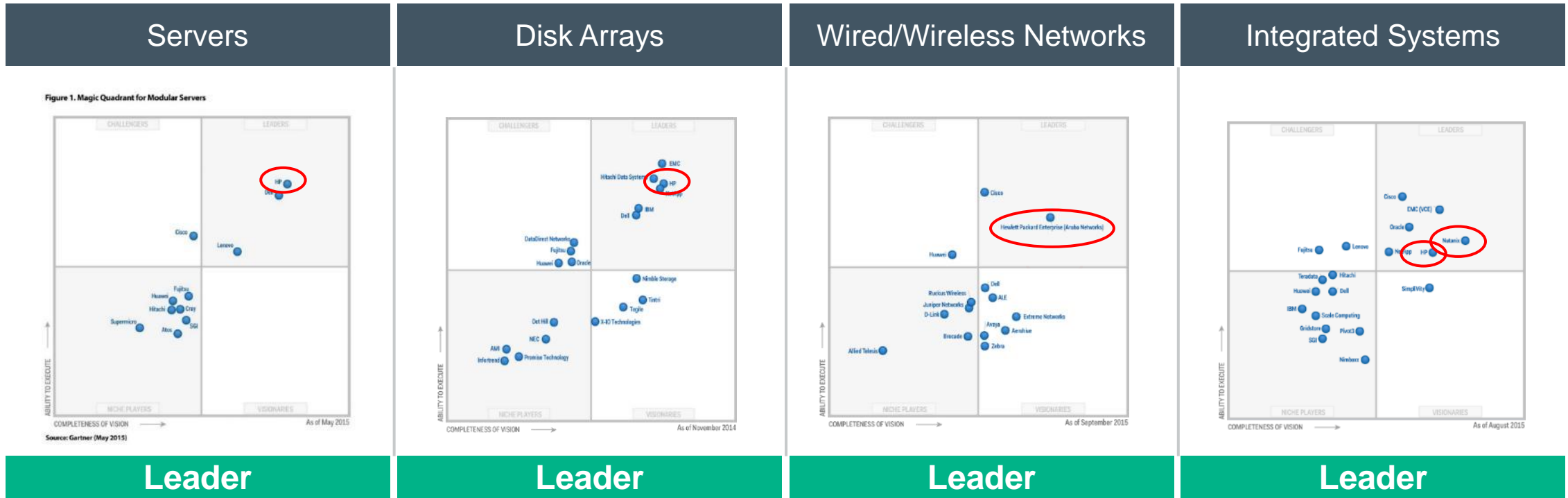
Acteur **software** mondial, avec 40 ans d'expérience au service de l'innovation sécurisée et des demandes business complexes



Kevin Loosemore
Executive Chairman

4.5Mds CA*

LEADER SUR LE MARCHÉ ET À LA POINTE DE L'INNOVATION



This Magic Quadrant graphic was published by Gartner Inc. as part of a larger research note and should be evaluated in the context of the entire report. The Gartner report is available upon request from HP. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

HPE TECHNOLOGY SERVICES & FINANCIAL SERVICES

22,000

Technology Services
Experts



Including nearly 10,000 in
advisory and consulting roles

80 COUNTRIES

in which we deliver
Technology Services

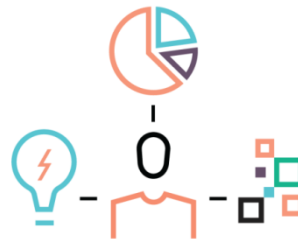


1,000

transformation workshops delivered

Oem, Research Labs

ARISTA



\$12B

in portfolio assets supporting customer
HPE Financial Services

EXPERTISE TECHNOLOGIQUE

VOUS SUPPORTER DANS VOTRE CYCLE DE VENTE



Formations et Certifications

Des certifications différentiantes

1000 personnes certifiées /an
5000 certifications actives

90 certifications
produits & Solutions

Contribution HPE

Channel Academy pour vous et vos clients

Solutions HPE

Développement personnel

Compétences
Métiers



Sandrina.ribeiro@hpe.com
Pascal.le-roue@hpe.com



Support Avant-Vente

Support de nos
distributeurs

Office Based Presales OBP

Equipe francophone
d'ingénieurs avant-vente
toujours disponible à **vos**
disposition gratuitement

SBW
Webinars de formation
mensuel

LE BON PRIX AU BON MOMENT...



Sur le site de nos distributeurs

Promotion Top Value & Best Sellers

Toujours en stock chez nos Distributeurs



- Hewlett Packard Enterprise Platinum Partner
- Hewlett Packard Enterprise Gold Partner
- Hewlett Packard Enterprise Silver Partner
- Hewlett Packard Enterprise Business Partner

Integrated Quoting

Outil de cotations

Accessible sur votre Portail

Prix instantané

Support Distributeur & commercial HPE

Webinar de formation mensuel

Deal Connect

Pour les clients non suivis par un commercial HPE

dealconnect@hpe.com
Numéro Vert
08 00 00 98 59



Escalades de prix

Optimiser les configurations

Support Integrating Quoting

Deal Protection

Protéger/ rémunérer l'investissement de nos partenaires

Acquisition new partenaire / technologie

Extension base installée

Via Deal Registration

Prix OPG privilégié