

CONSTRUIRE UNE ACTIVITÉ IAAS FRUCTUEUSE POUR LES REVENDEURS.





Joyce Hofman

Global IaaS Lead, Ingram Micro Cloud

De nombreuses organisations choisissent d'adopter des architectures Cloud et Cloud hybride pour intégrer des solutions d'infrastructure As A Service (IaaS). En 2020, l'adoption au Cloud franchit un nouveau palier. Les stratégies MultiCloud deviennent une réalité. Nous avons constaté la nécessité pour le marché d'évoluer au-delà de la technologie.

Aujourd'hui, la principale préoccupation des partenaires et clients potentiels IaaS n'est pas la technologie elle-même. Il y a un objectif ou un besoin commercial plus important à atteindre en tirant parti des principaux fournisseurs Cloud public,

mais l'expérience a montré que le fait de présenter un résultat commercial plutôt qu'un message basé sur la technologie offre beaucoup plus de chances de conclure le contrat plus rapidement - ou de conclure celui-ci tout court.)

Chez Ingram Micro Cloud, nous jouons un rôle majeur. Nous aidons nos partenaires lors des négociations commerciales avec leurs clients en connaissant l'environnement et les tendances commerciales pour développer et accélérer leur pratique IaaS.

Chez Ingram Micro Cloud nous savons que :



Nos revendeurs n'utiliseront l'IaaS que lorsqu'ils se sentiront prêts à le faire.



Nos revendeurs n'utiliseront l'IaaS que s'ils sont convaincus qu'il apporte une valeur ajoutée ou des avantages pour eux et leurs clients.



Nos revendeurs traditionnels se convertissent en fournisseurs de services Cloud gérés afin d'accompagner leurs clients dans cette démarche.

Devenir un fournisseur de services Cloud prêt pour l'avenir

Il est important de bâtir une organisation à l'épreuve du temps. En tant que partenaire, vous voulez vous différencier et vous démarquer tout en créant une valeur à vie pour vos clients. Nous constatons que le marché s'oriente de plus en plus vers la spécialisation et la constitution d'une propriété intellectuelle, ce qui permet au partenaire de maximiser son profit. Nous constatons également que le coût d'acquisition de nouveaux clients devient beaucoup plus élevé que celui du maintien d'une relation existante et qu'il est donc plus rentable de conserver les clients existants.

Un fournisseur de services Cloud :

- aide ses clients à combiner l'informatique traditionnelle avec des ressources informatiques Cloud et "as-a-Service" et leur permet d'effectuer cette transition.
- Ouvre davantage de possibilités de services à valeur ajoutée en profitant des avantages du « Cloud ».
- Permet l'accès à des architectures informatiques résilientes.
- Répond aux besoins des CIOs et des directeurs financiers des organisations clientes.



Pour apporter de la valeur à vos clients, vous devez :

- Maîtriser l'expertise technique pour construire des architectures sur IaaS
- Comprendre comment connecter ces architectures aux solutions SaaS et PaaS.
- Comprendre comment construire des solutions hybrides
- Être capable d'expliquer le IaaS aux clients de manière compréhensible.
- Être capable de construire votre propre modèle d'entreprise autour du IaaS.

LES RAISONS POUR DEVENIR UN PARTENAIRE PRÊT POUR L'AVENIR



Créer un modèle de revenus récurrents

- Facturation mensuelle aux clients pour vos services mensuels
- Flux de revenus constant et hautement prévisible
- Croissance des revenus au fur et à mesure que le client augmente ses dépenses



Obtenir des marges plus élevées

- Les services gérés ont des marges beaucoup plus élevées que les services professionnels.
- Les marges augmentent avec l'échelle et l'automatisation



Augmentez votre portefeuille et vos services

- L'éventail des services s'élargit en fonction de la demande du client
- Création de services proches du client dans l'espace de développement et de conception
- Pas de limitation à l'emplacement physique



Établir des relations plus solides et plus profondes avec les clients

- Plus d'opportunités pour se différencier de la concurrence
- Établir un véritable rôle de conseiller et de partenaire commercial avec votre client.

IaaS vs. PaaS – Le PaaS devient plus populaire

Les fournisseurs de Clouds publics comme Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform et IBM proposent un riche catalogue de services et de modules conçus pour aider les entreprises à héberger et à gérer tous les types d'applications dans un environnement virtualisé et évolutif. Ces offres de services sont classées en deux catégories : infrastructure-as-a-service (IaaS) et plate-forme-as-a-service (PaaS). La différence entre les deux dépend des domaines qui sont gérés par le fournisseur et ceux qui sont gérés par le client/partenaire.

Nous observons une tendance sur le marché où le PaaS devient de plus en plus populaire. Il y a quelques années, lorsque les entreprises ont commencé à déplacer les charges de travail existantes vers le Cloud, nous avons surtout assisté à une approche "lift-and-shift" de l'IaaS. Les entreprises voulaient que tout fonctionne de la même manière que dans leurs environnements existants, avec un minimum de changements. Comme de plus en plus d'organisations développent la maturité dans leur voyage vers le Cloud, nous constatons un changement plus important dans le désir de développer leurs propres solutions optimisées et d'augmenter leur efficacité en utilisant le PaaS.

Pourquoi adopter IaaS/PaaS

Vous pouvez trouver une sélection de facteurs sur le marché que les entreprises peuvent avoir besoin d'aborder ou qui nécessitent le soutien de partenaires pour aider à répondre à des exigences commerciales spécifiques, comme indiqué ci-dessous.



Sécurité

Personne n'est à l'abri. Lors de la création d'un service basé sur le Cloud, les partenaires doivent inclure la sécurité à toutes les couches afin de réduire les risques et d'augmenter l'efficacité. Cela signifie qu'ils doivent inclure des services dans leur portefeuille. Bien que l'adoption de services Cloud offre de nombreux avantages, elle s'accompagne également d'une préoccupation croissante en matière de sécurité. gestion des identités, des accès, des données et des autres actifs.



Continuité de l'activité

Les principales plateformes Cloud public offrent un riche ensemble de fonctionnalités permettant d'assurer la continuité et la disponibilité des services, mais aussi des fonctions de sauvegarde et de récupération pour restaurer rapidement les activités après un incident.



Conformité & Réglementations

Les erreurs de conformité peuvent entraîner de nombreux problèmes, notamment des amendes et des atteintes à la réputation. La plupart des cas peuvent être résolus en tirant parti de solutions basées sur l'une des principales plates-formes Cloud.



Fin de vie/fin du support

Les entreprises doivent repenser leur feuille de route pour moderniser les plates-formes obsolètes, car elles sont confrontées à des risques de sécurité et de conformité, à des répercussions sur leurs plans de continuité des activités et aux limites des anciennes plates-formes en matière d'innovation.

Il est facile de comprendre pourquoi l'adoption est si élevée, étant donné les nombreux avantages, qui incluent :

Évolutivité

Permet à vous et à vos clients de passer d'investissements CapEx à des coûts OpEx en matière d'informatique.

Elasticité

Vous donne la possibilité d'augmenter et de diminuer les ressources en fonction des besoins de l'entreprise

Résilience

Diminue l'impact des circonstances locales sur le calcul central et le stockage des données et augmente la continuité des opérations des clients grâce à une architecture redondante.

Flexibilité Architectural

Vous ne payez que ce qui est utilisé et approvisionné.

Livraison des applications et agilité

Vous bénéficiez d'une maintenance et d'une exploitation informatiques fournies par le fournisseur, rentables et efficaces, ainsi que d'une vitesse accrue pour une innovation plus rapide

Accès aux données et utilisation des ressources en données

Permet d'accéder aux données de plusieurs façons et d'augmenter le volume des données (triées et non triées), ce qui permet de prendre en charge les applications IoT ou de faire évoluer le calcul pour analyser les référentiels de Big Data.

En résumé, une transformation efficace du Cloud requiert l'engagement de toutes les parties prenantes de l'entreprise. Il est important de tenir compte de la culture globale de l'entreprise et des dispositifs de sécurité pendant le processus de mise en œuvre.

**ADOPTER L'IAAS
SIGNIFIE ÉQUILIBRER
L'ACTIVITE DE
ENTREPRISES ET LA
GOUVERNANCE
INFORMATIQUE.**



Lignes directrices pour le lancement d'une pratique IaaS

Si vous êtes convaincu de tous les avantages et que vous souhaitez créer une pratique IaaS, vous devez conserver et développer vos connaissances et votre expertise sur les sujets IaaS qui vous concernent.

Pour cela, vous devez investir et développer des compétences qui sont différentes de celles du SaaS.

Voici quelques directives qu'Ingram Micro Cloud fournit pour aider les partenaires à accélérer leur pratique IaaS :

01

Lorsque vous envisagez l'IaaS, réfléchissez d'abord à la manière d'équilibrer votre infrastructure et vos applications existantes avec les avantages du Cloud.

02

Déterminez les solutions sur lesquelles vous souhaitez vous concentrer en tant que partenaire - vous ne pouvez pas vous concentrer sur toutes. Chacune des plates-formes de Cloud public vous offre une sélection de blocs de construction pour créer des solutions et des services pour vos clients. Ne vendez pas les modules eux-mêmes, mais comprenez les besoins de vos clients et la manière dont vous pouvez leur fournir une solution complète.

03

Développez des cadres pour fournir vos solutions IaaS à vos clients. Automatisez et construisez un processus de "rinse et repeat" et travaillez en étroite collaboration entre l'informatique et l'entreprise pour comprendre les capacités, les limites et les structures de prix qui fonctionnent.

04

Formez votre équipe et passez des certifications. Faites en sorte qu'ils se sentent en confiance.

05

Analysez vos clients pour identifier ceux qui sont ouverts à vos solutions Cloud. Vous pouvez également examiner les scénarios commerciaux des principaux géants du Cloud public qui bénéficient de vos solutions IaaS.

06

Assurez-vous de bien comprendre le modèle économique et de constituer un portefeuille de services gérés afin d'augmenter la composition des revenus et les marges.

07

Suivez les évolutions techniques, les nouvelles versions de services et l'impact de ces mises à jour sur l'aspect informatique et l'aspect commercial de votre entreprise en général et sur vos plans en particulier.

Technologie de choix et multi-Cloud

La première étape pour maximiser votre expérience avec le soutien du partenariat d'Ingram Micro Cloud est d'examiner et de décider quelle plate-forme Cloud est la meilleure pour vous.

Cet exercice est de plus en plus important pour les entreprises. Ingram, grâce à son expertise multiCloud, guidera ses partenaires et leurs clients à travers les différentes options. Cloud computing est la base de toutes les activités numériques d'aujourd'hui et nous comprenons que la mauvaise stratégie peut créer un obstacle à la réussite. Réfléchissez à la façon dont vous envisagez d'utiliser la plate-forme Cloud à l'avenir. Réfléchissez également à la manière dont vous souhaitez configurer votre modèle de facturation. Tenez compte des questions suivantes au moment de prendre votre décision :



Combien de temps ai-je l'intention d'utiliser les ressources fonctionnant sur une plateforme de Cloud public ? S'agit-il d'un test ou d'une infrastructure à plus long terme ?

Comment voulez-vous payer l'infrastructure ? Dois-je payer d'avance, réserver l'infrastructure à un prix réduit ou être facturé à la fin du mois ? Presque tous les Hyperscalers vous offrent la possibilité de réserver de la capacité à un prix réduit.

Pour en savoir plus sur les options et sur le Cloud le plus avantageux pour vous et vos clients, Ingram Micro Cloud peut vous aider à définir la bonne voie et vous accompagner tout au long de votre parcours, que ce soit sur un Cloud spécifique ou dans une approche multiCloud.

Estimer le coût de votre solution en commençant par une évaluation

Avant de déployer une quelconque infrastructure, évaluez le coût de votre solution. Cette évaluation vous aidera à établir un budget initial pour votre société et pour la charge de travail. Au fur et à mesure que vous utilisez votre budget, vous pouvez évaluer la validité de votre estimation initiale. Vous pouvez également la comparer au coût réel de votre solution déployée.

Si les charges de travail actuelles de votre société sont exécutées dans des datacenters sur site, une évaluation permet de définir une stratégie de migration potentielle et l'impact organisationnel du passage au Cloud pour vos clients

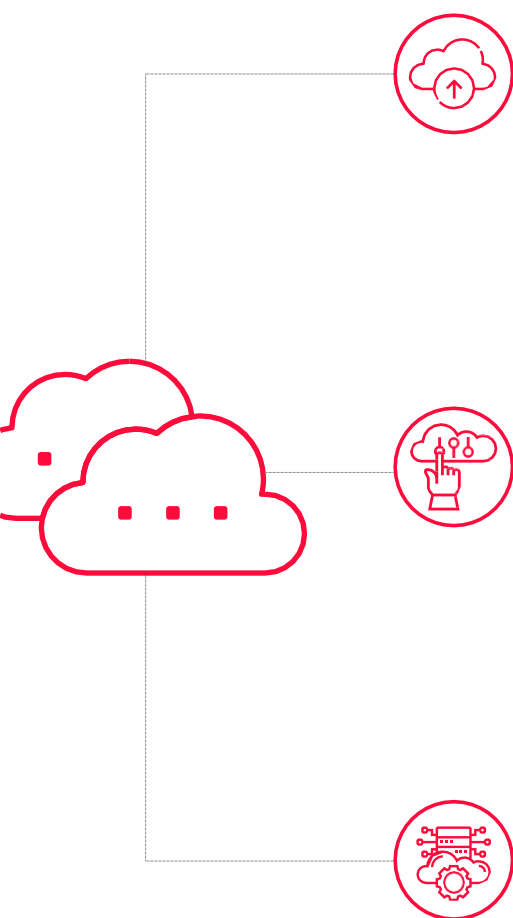
Une évaluation vous permet également de mieux comprendre les ressources dont vous aurez besoin du point de vue du Cloud. Elle vous aide à analyser vos équipements sur site pour déterminer si la migration est possible et vous recommande également des éléments tels que le dimensionnement des machines virtuelles pour maximiser les performances lors de l'utilisation d'une plateforme de Cloud public.

Ingram Micro Cloud dispose de services et d'outils pour aider ses partenaires à effectuer leurs évaluations Cloud. Qu'il s'agisse d'un nouvel environnement Cloud, d'une migration existante sur site vers le Cloud ou d'une migration d'un Cloud vers un autre, nous fournissons le soutien dont nos partenaires ont besoin pour réussir.

Calculateurs de prix des fournisseurs

Les calculateurs de prix en ligne généralement disponibles sont spécifiques aux fournisseurs et vous permettent de combiner différentes combinaisons de modules de services en nuage pour obtenir une estimation des coûts. Vous pouvez mettre en œuvre votre solution en utilisant différents composants dans le Cloud, chacun d'entre eux influençant vos dépenses globales de manière légèrement différente. Il est essentiel de réfléchir dès le début à tous les besoins d'infrastructure de votre déploiement Cloud, car cela peut vous aider à obtenir une estimation solide de vos dépenses prévues. Avec des représentants IaaS hautement qualifiés à travers le monde, Ingram Micro Cloud offre à ses partenaires le soutien nécessaire pour fournir des évaluations et des estimations de coûts pour toutes les opportunités clients.

Migration - Choisir la bonne voie vers le Cloud



Lever et déplacer

C'est exactement ce que l'on entend par là : transférer tout ce qui est tel quel dans le Cloud. C'est souvent la solution la plus couramment choisie par les organisations. Elle ne nécessite que peu ou pas de modifications de l'environnement. Dans cette approche, les charges de travail sont migrées directement vers une VM dans le Cloud et conservent les mêmes capacités qu'auparavant. Toutefois, dans le cadre de cette migration, les entreprises ne profitent pas de la plupart des avantages du Cloud par rapport aux stratégies de replatforming et de refactoring.

Replatform

Cette stratégie nécessite un peu plus de modifications, mais pas de changements majeurs lors de la migration de votre application vers le Cloud. Elle nécessite une optimisation de l'environnement, mais pas de changements architecturaux majeurs. Elle se situe entre le lift-and-shift et le refactoring. Elle nécessite plus de temps et de ressources qu'un lift-and-shift, mais elle vous permet de bénéficier de plus d'avantages du cloud. À titre d'exemple, pensez aux avantages qui découlent de l'adaptation d'une base de données gérée dans le Cloud.

Refactoring (remaniement)

Celle-ci nécessite une refonte complète de l'architecture de l'application pour l'adapter au nouvel environnement Cloud. Il peut s'agir d'un processus complexe et rigoureux, et c'est l'approche la plus gourmande en ressources. Sur le long terme,

l'effort et l'amélioration en valent la peine pour obtenir un retour sur investissement. Dans cette approche, l'application devient "Cloud Native" et bénéficie de tous les avantages du "Cloud Native".

Choisir la bonne stratégie n'est pas très difficile et il n'y a pas de réponse définitive à la question : qu'elle est la meilleure approche ? La bonne stratégie est basée sur ce qui vous convient le mieux. Cependant, la conception et la mise en œuvre peuvent être assez difficiles. Ingram Micro Cloud offre une variété de services professionnels pour soutenir les partenaires tout au long de la stratégie de migration vers le Cloud et son exécution, pour répondre aux besoins de votre entreprise.

Comprendre les enjeux communs

L'adoption de l'IaaS s'accompagne de défis, en particulier pour les partenaires qui débutent leur parcours dans le Cloud. Les défis les plus courants concernent l'optimisation et la complexité.

En ce qui concerne l'optimisation, les entreprises ont tendance à vouloir tirer pleinement parti de l'IaaS, notamment en utilisant l'élasticité du Cloud et le potentiel de réduction des coûts. Lorsque l'on parle de potentiel de réduction des coûts, il est essentiel de comprendre le changement des coûts informatiques c'est à dire des dépenses en investissements CapEx vers des dépenses d'exploitation OpEx. En plus de vous aider à exploiter les fonctionnalités intégrées fournies par les principaux fournisseurs Cloud Public, Ingram Micro Cloud offre une grande variété d'outils pour aider les organisations à faire évoluer leurs ressources Cloud sans impact sur les performances et la disponibilité.

Avec la complexité, il est essentiel de comprendre tous les principes de conception Cloud Public car les possibilités sont infinies. Pour utiliser le Cloud à son plein potentiel, les partenaires ont besoin de beaucoup de compétences internes. Dans de nombreux cas, si cela est possible, la voie du PaaS est plus facile et fournit un ensemble de composants prêts à l'emploi.

Construire une activité IaaS rentable

Nous avons constaté que certains partenaires ont plus de succès que d'autres. La mise en place d'un modèle économique réussi et rentable présente une caractéristique essentielle et fondamentale : il faut obtenir une combinaison parfaite de revenus. Nos partenaires actuels transforment leurs flux de revenus dans tous les sens, y compris une variété de services de revente avec quelques services de projets informatiques qui s'orientent de plus en plus vers les services managés. Même si les services managés est l'une des principales sources de revenus dans une combinaison de revenus saine, il s'agit d'un exercice difficile pour ceux qui ont commencé avec un modèle commercial différent.

Un autre élément important est la volonté de vos clients et les services qu'ils sont prêts à payer. L'activité IaaS nécessite un type de vente différent dont les partenaires doivent être conscients.

**LANCEZ -
VOUS**

Pour toute question sur la meilleure façon de commencer, contactez nos responsables de compte Ingram Micro Cloud à l'adresse suivante laaS@ingrammicro.com.

En savoir plus sur le partenariat d'Ingram Micro Cloud

- Grâce à des représentants hautement qualifiés et dévoués dans le monde entier, nous sommes le premier point de contact pour les besoins IaaS de nos partenaires. Nous disposons d'une expérience et de compétences étendues dans l'ensemble des offres Cloud IaaS avec tous les principaux acteurs IaaS du marché.
- Nous aidons nos partenaires à approvisionner de nouveaux clients, à commander des abonnements et à gérer les abonnements sur la première Cloud Marketplace au monde et nous offrons les meilleurs outils pour optimiser et gérer votre environnement Cloud.
- Nous fournissons aux partenaires la technologie de leur choix.
- Nous pouvons fournir un support technique pour les évaluations avant-vente, les migrations, les déploiements, les services gérés et le support après-vente.
- Nous aidons les partenaires à concrétiser de nouvelles opportunités de clients et nous les assistons dans leur Go-to-Market.
- Nous vous aidons à regrouper des services avec des solutions uniques ou des opportunités de revente tout en améliorant l'excellence opérationnelle des partenaires.
- Nous proposons des programmes uniques d'accélération des partenaires pour soutenir la création de la demande des clients, les services professionnels, le développement des compétences, la croissance des ventes, etc.



PROCHAINES ETAPES

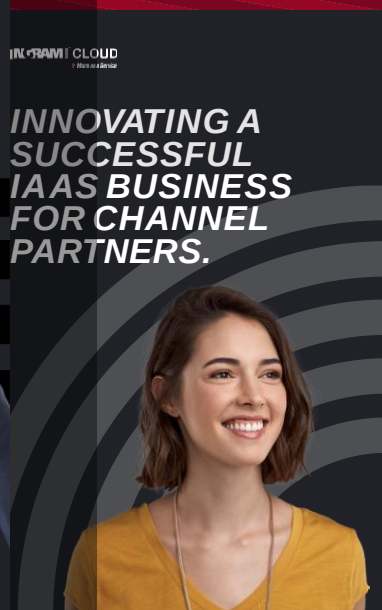
Êtes-vous prêt à vous préparer à l'avenir et à adopter l'IaaS ? Ou vous avez déjà démarré votre activité IaaS, et vous êtes prêt à passer au niveau supérieur ? Contactez Ingram Micro Cloud qui vous aidera à développer une activité IaaS rentable.

**CONSULTEZ
CETTE SÉRIE.**

Playbook 1

Playbook 2

Playbook 3



MORE AS A SERVICE

INGRAM^{MICRO} **CLOUD**

ingrammicroCloud.com

2021© Ingram Micro Inc. All rights reserved.