

Marché, Enjeux & Solutions





Stéphane VANCOLEN
MSP ISV Sales Manager

Mobile +33 6 08 75 44 99

Stephane_vancolen@fr.ibm.com

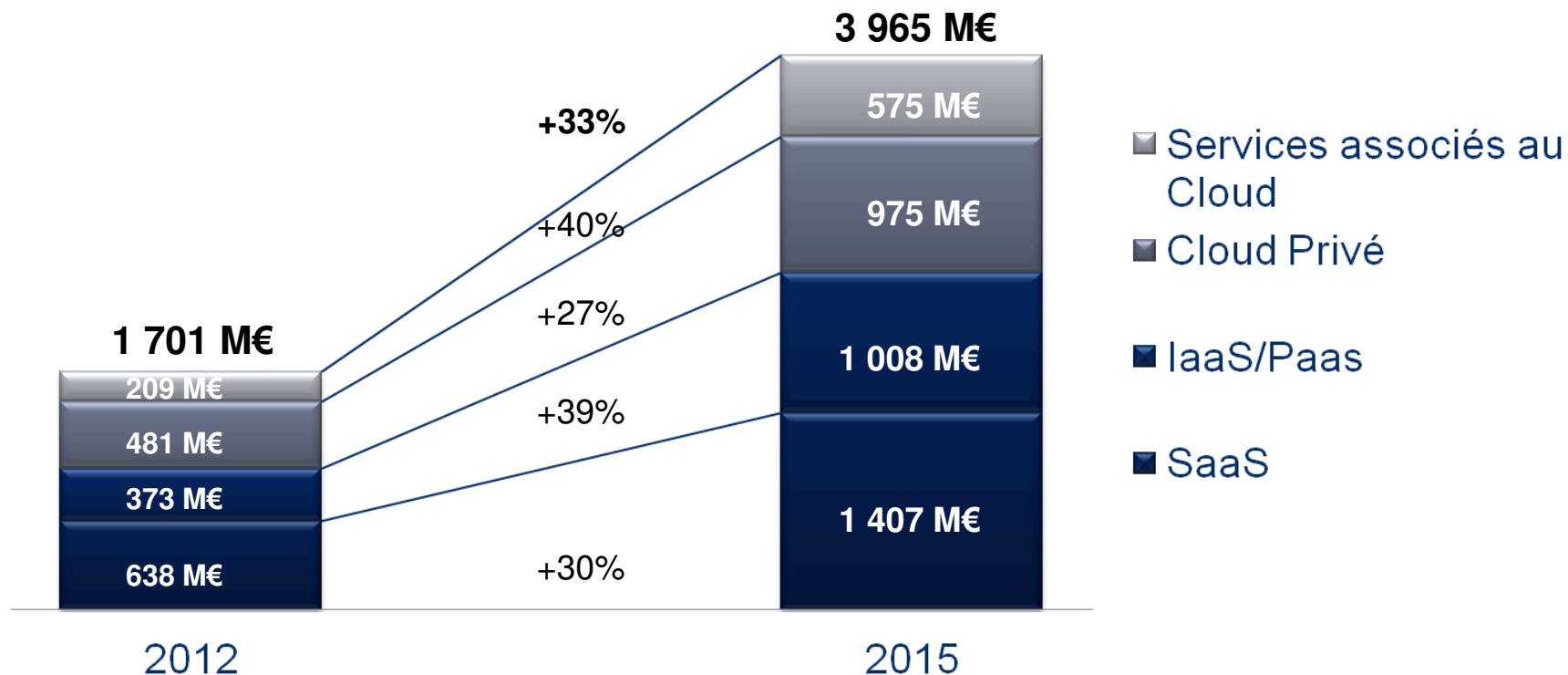
Twitter : @svancolen





Pourquoi acheter la vache, si l'on a besoin que du lait?

Le Cloud locomotive de la croissance IT: +33% 2012-2015



Source : Etude Cloud IDC France, 2012

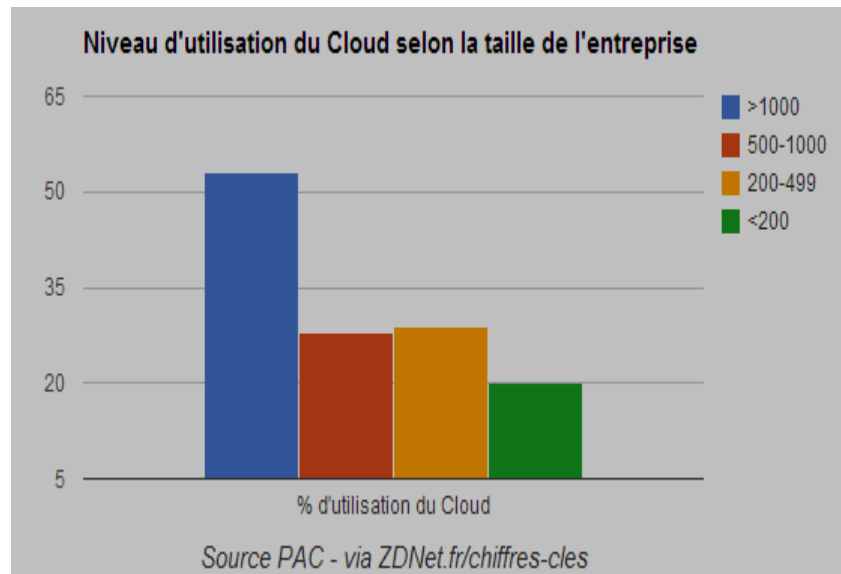


Cloud computing

Chiffres et marché



Utilisation du cloud selon la taille



Principales utilisation du cloud :

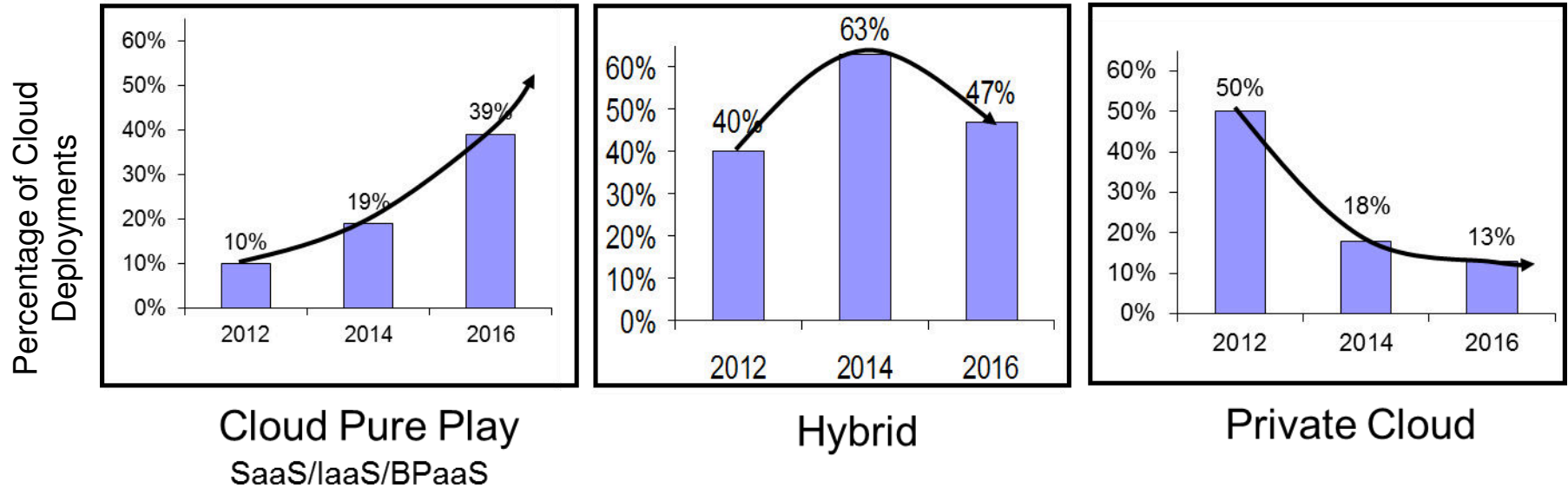
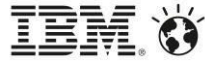
- RH
- Applications métier
- Bureautique
- CRM

Gains recherchés

- Flexibilité
- Baisse des coûts



Les modèles hybrides devraient dominer le marché

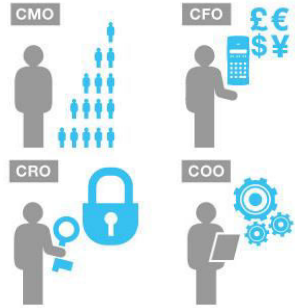


Cloud Pure Play
SaaS/IaaS/BPaaS

Hybrid

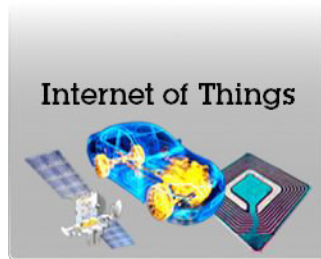
Private Cloud

Source: IBM summary of input from several analysis Gartner, CDC, Saugatuck Others



De nouveaux décideurs

- En 2017, le CMO dépensera plus en IT que le CIO*
- En 2016, les métiers maîtriseront 40% du budget IT*
- Implication: les MSPs doivent adapter les solutions



De nouveaux modes de consommation IT : l'Internet des objets

- 3-D printing, Machine-to-Machine (M2M), Cognitive computing
- Implication: de nouveaux workload sur des systèmes spécifiques

*Source: Gartner, Inc., as reported on CIO.com, "What Do CMOs and CIOs Really Think of Each Other?" May 29, 2013

Cloud computing

Vision utilisateur final



Business

- Réduire les coûts / améliorer la compétitivité
- Améliorer le service client
- Améliorer la productivité

IT

- Sécurité
- ERP/CRM
- Business analytics/ Data analytics
- Information management

Critères d'achat

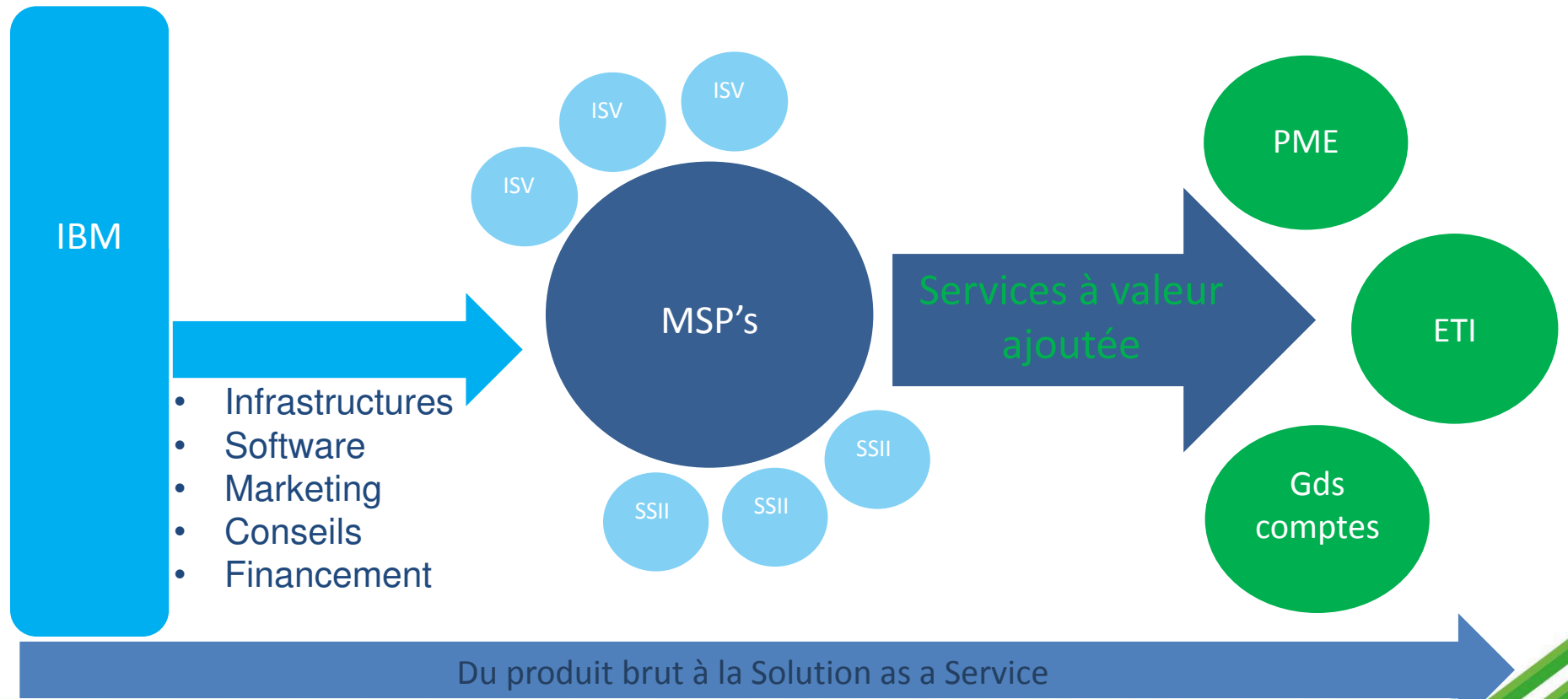
- Facilité / rapidité de déploiement
- Partenaire de confiance et de proximité
- Nouveau mode de consommation (cloud)

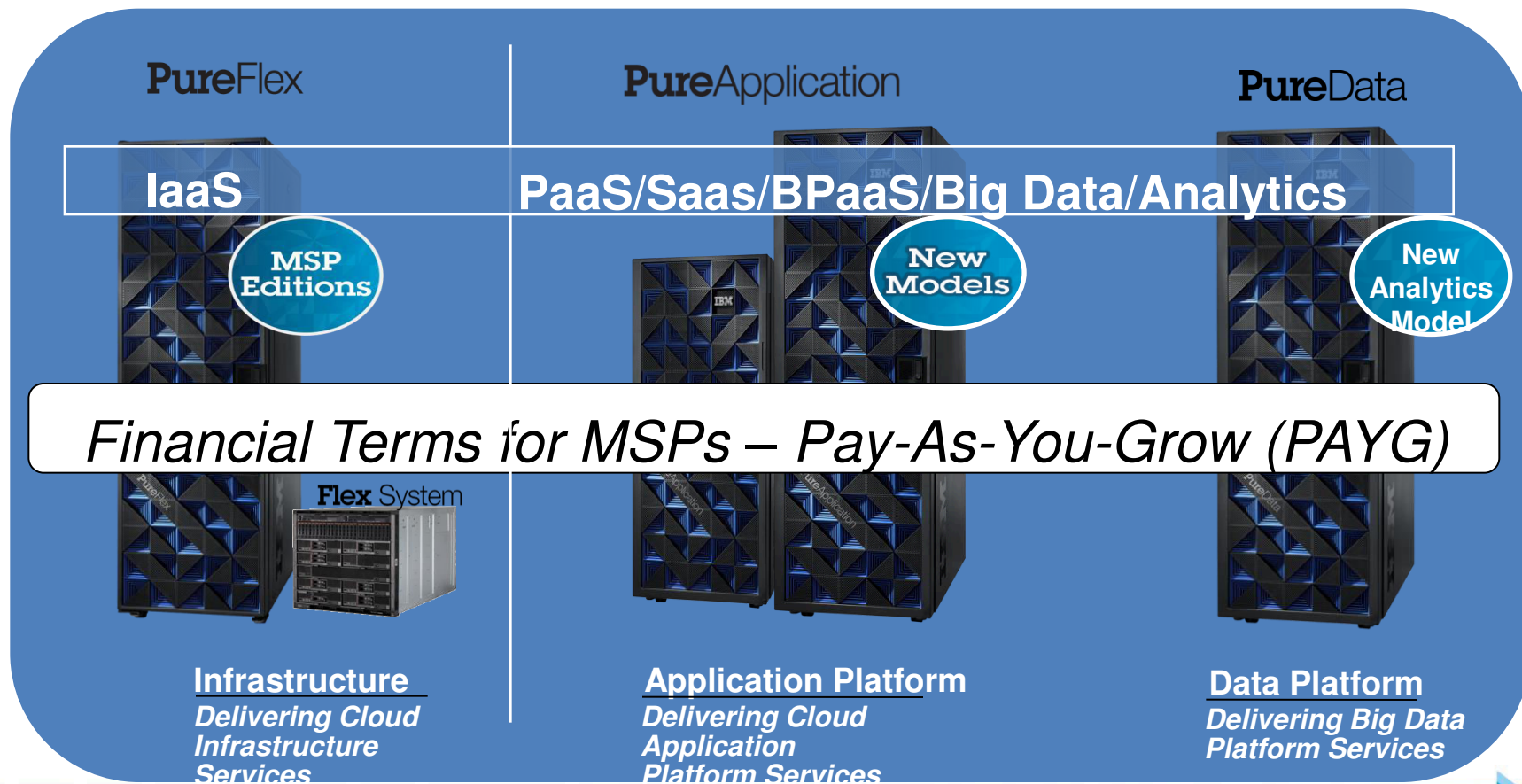
**Solutions
Intégrées**



Les MSP

Création d'un environnement

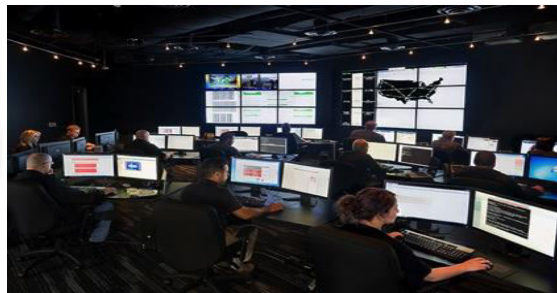




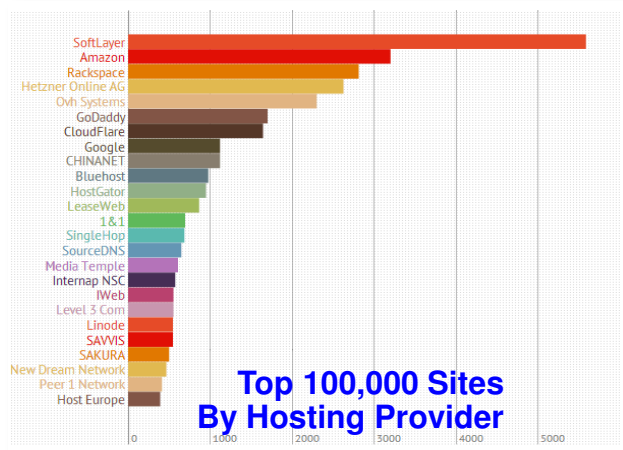
Un rythme soutenu d'acquisitions et de partenariats



4 juin 2013. IBM fait l'acquisition de Softlayer



24 juil 2013. IBM et Pivotal accélèrent l'innovation dans l'Open Cloud avec Cloud Foundry



SOFTLAYER®



Source: Hostcabi.net



Pour se différencier les Entreprises doivent :



**Engager client, citoyens et employés
comme individus**

Commerce

Eco Citoyens

Collaboration

**Tirer de la valeur du Big
Data pour agir a bon
escient**

Big Data
& Analytics

**Tout le monde, tout
le temps, Partout**

Mobilité

**Délivrer les bons Produits et Services
au bon moment et via le bon vecteur**

Business
Process et
Integration

Systèmes
Experts Intégrés

Développement
opérationnel et
produits

**Valoriser le cloud et
conduire le changement**

Cloud

**Protéger sa marque,
son image et son
futur**

Securité

