

# L'offre Device-as-a-Service d'Accenture Rend plus prévisible les coûts



Le nouveau modèle développé par HP et Accenture, polyvalent et évolutif, offre une flexibilité sans précédent aux clients

## Secteur

Service aux professionnels

## Objectif

Les entreprises doivent s'adapter rapidement à un marché en constante évolution, mais souvent, elles sont freinées par leur service informatique. L'idée d'Accenture et HP était de trouver un moyen plus souple et plus rentable permettant aux clients de déployer les dernières technologies, tout en les déchargeant de cette contrainte et leur permettant de se recentrer sur leurs objectifs commerciaux

## Approche

Partenaire HP de longue date, Accenture a collaboré au développement du modèle Device-as-a-Service. Ce modèle permet aux clients de sous-traiter la gestion du cycle de vie des équipements de leurs utilisateurs finaux sous la forme d'une facture mensuelle unique

## Bénéfices informatiques

- En déchargeant les équipes informatiques en interne de la gestion et de la maintenance, Device-as-a-Service leur laisse la possibilité de se recentrer sur des tâches plus stratégiques
- Les services de conseil, stratégie, conception et installation d'Accenture, associés aux équipements informatiques de pointe et aux services de déploiement de HP, offrent un accompagnement à l'échelle mondiale

## Bénéfices pour l'entreprise

- Device-as-a-Service apporte une certitude sur les coûts couvrant l'ensemble du cycle de vie des parcs informatiques
- Le temps de mise sur le marché est écourté et la souplesse d'évolution et de progression selon les besoins constitue une grande innovation



« Nos clients ne pourront plus se passer du modèle commercial Device-as-a-Service (DaaS) à l'avenir. Les entreprises sont actuellement sous pression pour fournir du cloud, du Big Data, des outils d'analyse, de la mobilité - le tout protégé au niveau de sécurité requis - et le personnel informatique est sous tension. Le DaaS permet à nos clients de se recentrer sur des objectifs plus stratégiques grâce aux conseils d'Accenture, tout en confiant les tâches de gestion de l'infrastructure et de l'environnement de travail à HP ».

– Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Amérique du Nord



## Accenture et HP unissent leurs forces pour proposer Device comme solution de service rentable

En 25 ans de collaboration, Accenture et HP ont bâti un partenariat solide permettant aux deux entreprises d'innover ensemble. Leur dernière nouveauté est le modèle Device-as-a-Service qui offre aux entreprises la possibilité de valoriser l'achat d'équipements et de sous-traiter la gestion du cycle de vie de leurs appareils. Cette nouvelle approche apporte tout un potentiel d'avantages à l'environnement moderne des entreprises.



## Défi

Accenture est une référence mondiale du service aux entreprises. Elle offre une vaste gamme de solutions axées sur la stratégie, le conseil, les opérations et la technologie numériques. S'appuyant sur une expérience unique et des compétences spécifiques dans plus de 40 secteurs industriels à tous les niveaux de fonctions - avec le soutien du plus vaste réseau de livraison du monde - Accenture se situe à la croisée du commerce et des technologies pour aider les clients à améliorer leurs performances et créer une valeur durable pour leurs parties prenantes. Accenture est un vecteur d'innovations : grâce à ses 384 000 employés aux services de clients dans plus de 120 pays, l'entreprise améliore la façon dont le monde travaille et vit.

Ses clients sont confrontés à des défis très variés, dont le principal est la vitesse à laquelle les secteurs professionnels évoluent. Aujourd'hui, les entreprises évoluent rapidement et doivent s'adapter aux menaces de la concurrence, ainsi qu'aux transformations rapides des environnements économiques

« L'offre Device-as-a-Service proposée par Accenture et HP libère les services informatiques de nos clients et leur permet de se recentrer sur leurs objectifs stratégiques », commente Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Amérique du Nord.

« Le personnel informatique peut alors se consacrer au lancement d'une nouvelle ère de prestations de services pour lesquels les applications, l'infrastructure et les processus sont tous rassemblés sous un même modèle as-a-Service. »

Accenture collabore avec des fournisseurs de technologie de pointe pour permettre à ses clients de mettre en place des modèles de prestations axés sur le service. Elle collabore avec HP depuis plus de 25 ans pour proposer les meilleures technologies aux utilisateurs finaux de sa clientèle.

« Accenture a choisi HP pour ses appareils d'avant-garde, notamment les tablettes, PC, clients légers, points de vente et stations de travail, ainsi que pour ses imprimantes », ajoute M. Simmons. « Les services de livraison mondiaux de HP sont tout aussi essentiels pour Accenture et incluent des services d'entreposage et de déploiement pour nos clients internationaux. »

## Solution

L'alliance stratégique bâtie avec HP permet à Accenture d'identifier et d'investir dans les meilleures solutions présentes sur le marché, comme le Device-as-a-Service (DaaS). La combinaison des offres de ces deux entreprises leur ouvre la possibilité de proposer des services couvrant l'ensemble du cycle de vie au travers d'un contrat unique.



Ceci se traduit par un accès sécurisé, instantané et efficace aux périphériques, du premier au dernier jour, assorti d'un suivi proactif et de services de réparation anticipée du parc intégré, de rapports, d'analyses et d'une vision globale pourvus par HP. Accenture peut ainsi proposer une technologie innovante, la sécurité intégrée et un renouvellement régulier à ses clients, de même qu'un nouveau modèle d'utilisation des technologies qui améliore les mouvements de trésorerie et aide les services informatiques dans la prévision des coûts d'exploitation.

« Nous avons associé les équipements informatiques HP au portefeuille de services d'Accenture pour réduire les délais de commercialisation de nos clients et leur offrir une solution de bout-en-bout », ajoute M. Simmons. « Nos clients ne veulent plus être propriétaires des équipements. Ils préfèrent opter pour un service qui leur permet de faire évoluer leur modèle de dépenses en capital vers un modèle de dépenses opérationnelles. »

L'un de ces clients et acteur majeur de la téléphonie, Sprint, a récemment lancé une nouvelle enseigne, Sprint Connect. Grâce à ce modèle, elle a pu équiper 500 nouvelles boutiques avec plus de 7 000 appareils différents, des imprimantes aux systèmes de points de ventes, en passant par les ordinateurs portables. Avec DaaS de HP, acquérir et installer les nouveaux équipements s'est révélé à la fois simple et rentable.

« Sprint Connect est une toute nouvelle entité dont le plan d'affaires requerrait le déploiement rapide 500 points de vente, avec des capitaux limités », explique M. Simmons. « Elle souhaitait pénétrer le marché avec un investissement minimal et progresser rapidement. En s'appuyant sur les compétences d'Accenture, notamment la conception, la construction et le déploiement, nous avons été en mesure de fournir toute la plateforme de back-office, l'infrastructure informatique et les ressources opérationnelles et d'assistance à partir d'un investissement minime. De plus, HP a raccourci le temps de mise sur le marché en fournissant tout le matériel informatique, les ressources de déploiement et d'installation à partir d'un modèle basé sur la consommation. »

## Avantages

Le DaaS apporte de nombreux avantages, mais surtout, une réduction nette du coût global grâce au déplacement de l'investissement des dépenses en capital vers des dépenses opérationnelles. Ensuite, il réduit le temps de mise sur le marché et contribue à l'apport d'innovations primées grâce à un cycle de renouvellement régulier. Il renforce également la flexibilité et l'évolutivité, permettant aux entreprises de se développer et de s'équiper en permanence avec des équipements optimisés, selon leurs besoins. Cette possibilité d'évolution très rentable s'est révélée particulièrement efficace pour Sprint Connect.

## La solution en un coup d'œil

### HP services

- Device-as-a-Service

« Le DaaS a fait évoluer le modèle financier de Sprint d'un modèle de dépenses en capital vers un modèle de dépenses opérationnelles, lui permettant d'ouvrir plus de boutiques avec moins de fonds et de compter sur un CTP prévisible », souligne M. Simmons. « C'est ce qui a rendu possible l'ouverture de 500 boutiques en seulement 39 mois. Seule HP en était capable. »

Accenture prévoit le passage d'un nombre croissant de ses clients vers un modèle DaaS dans l'année. En effet, les entreprises cherchent de plus en plus à se décharger des processus d'achat, de maintenance et de mise à niveau des périphériques complexes. Il assure une gamme complète de services de gestion du cycle de vie en continu et sur mesure pour les clients, à coûts réduits; il apporte une meilleure assistance aux utilisateurs finaux et libère les ressources informatiques internes.

« Le DaaS a fait évoluer le modèle financier de Sprint Connect d'un modèle de dépenses en capital vers un modèle de dépenses opérationnelles, lui permettant d'ouvrir plus de boutiques avec moins de trésorerie. 500 boutiques en seulement 39 mois, c'est possible et seule HP pouvait y arriver. »

— Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Amérique du Nord

« Nos clients ne pourront plus se passer du modèle commercial Device-as-a-Service (DaaS) à l'avenir. Les entreprises sont actuellement sous pression pour fournir du cloud, du Big Data, des outils d'analyse, de la mobilité - et le personnel informatique est sous tension », souligne M. Simmons. « Le DaaS leur permet de recentrer des ressources essentielles sur des objectifs plus stratégiques, en confiant les tâches de gestion de l'infrastructure et de l'environnement de travail à HP. »

De fait, l'expérience de Sprint Connect avec le modèle DaaS est une telle réussite que la société mère procède actuellement à l'intégration de certaines boutiques Sprint existantes au nouveau contrat. Dernièrement, ce sont 15 boutiques à Miami qui ont migré, en une journée, pour bénéficier de coûts prévisibles, stables et simplifiés, pour pouvoir se concentrer sur les ventes, et non pas l'informatique.

« La demande augmente ; nous sommes enthousiastes à l'idée de travailler avec HP pour livrer cette nouvelle capacité DaaS à nos clients internationaux », conclut M. Simmons. « Les services professionnels assurés par Accenture, notamment de conseil, stratégie, conception et installation, associés aux plateformes informatiques d'avant-garde de HP, ainsi qu'à ses services d'entreposage et de déploiement, nous permettent d'offrir ce modèle dès maintenant et sur l'ensemble du globe. »

Découvrez tous les détails sur [hp.com/go/daas](http://hp.com/go/daas)

Sign up for updates  
[hp.com/go/getupdated](http://hp.com/go/getupdated)



Share with colleagues



Rate this document

