

Relations presse Capgemini :

Christel Lerouge
Tél. : 01 47 54 50 76
E-mail : christel.lerouge@capgemini.com

Nicolas Atlan
Tél. : 01 47 54 50 76
E-mail : nicolas.atlan@capgemini.com

Relations presse EMC :

Jean-Yves Pronier – Directeur Marketing France
E-mail : pronier_jeanyves@emc.com

Margaux Clin / Tuba Kocaeffe
01 41 05 44 42 / 44 57
Email : margaux.clin@hillandknowlton.com
tuba.kocaeffe@hillandknowlton.com

Capgemini et EMC concluent une alliance stratégique mondiale sur le cloud computing

Paris (France) et Hopkinton (Massachusetts, EUA), le 21 septembre 2011 – Capgemini, l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance, et EMC signent une alliance stratégique pour créer ensemble une offre diversifiée d'informatique à la demande - *IT-as-a-Service*¹ - disponible en mode *cloud*². Cette nouvelle offre permettra aux entreprises clientes de réduire leurs coûts tout en améliorant leur efficacité et leur flexibilité. En s'alliant à EMC, leader mondial des infrastructures d'information, Capgemini pourra développer mondialement sa gamme de services accessible en mode *cloud*. La première offre issue de ce partenariat est le stockage à la demande (« *Storage as a service* »).

Le cabinet Forrester Research Inc. estime que le marché mondial du *cloud computing* va passer de 40,7 milliards de dollars en 2011 à plus de 241 milliards en 2020, le marché des solutions en *cloud* privé passant à lui seul dans le même temps de 7,8 milliards de dollars à 15,9 milliards³. Selon Forrester, « *il existe une différence de coût considérable entre les systèmes en cloud et les infrastructures gérées en interne, puisque les premiers s'avèrent 74 % moins chers que les secondes* ». Forrester attribue cette différence de coût à plusieurs facteurs parmi lesquels les ressources humaines, les infrastructures informatiques, la consommation électrique et la migration des données⁴.

Première offre proposée conjointement par Capgemini et EMC dans le cadre de cette alliance, '*Storage-as-a-Service*' permet aux clients de stocker leurs données de façon économique et en s'affranchissant des problèmes d'anticipation des besoins en capacité. Flexible, elle prévoit des paliers de stockage en fonction des besoins du client. Capgemini et EMC ont développé une architecture de stockage commune et reproductible, dont les coûts

¹ L'offre '*IT-as-a-Service*' de Capgemini comporte une analyse de faisabilité concernant la mise en œuvre d'un modèle en « self-service » avec facturation à l'utilisation. Elle répond à tous les principaux problèmes liés à la conception et la fourniture de services simples à utiliser, notamment avec la stratégie en matière d'Infrastructure-as-a-Service (IaaS), l'identification des services primordiaux, ou encore la stratégie en matière d'informatique en *cloud* public et privé.

² Le *cloud computing* est un concept qui consiste à déporter sur des serveurs distants des opérations et données informatiques traditionnellement localisés sur des serveurs locaux ou sur le poste client de l'utilisateur.

³ « *Sizing the Cloud* », Forrester Research Inc., 21 avril 2011.

⁴ « *File Storage Costs Less In The Cloud Than In-House* », Forrester Research Inc., 25 août 2011.

et les niveaux de service sont prévisibles. Par ailleurs, une offre baptisée ‘Messaging-as-a-Service’⁵ et d’autres offres suivront au cours des douze à dix-huit mois à venir.

Pour Bill Teuber, vice-président d’EMC : « *EMC et Capgemini partagent une conception commune des services informatiques en mode cloud : les clients doivent bénéficier des avantages de l’informatique dématérialisée, et notamment d’une meilleure efficacité et d’une plus grande réactivité. Grâce à la présence mondiale de Capgemini, nos clients du monde entier pourront passer rapidement et facilement au cloud computing, ce qui les aidera à remplir leurs objectifs.* »

Pour Patrick Nicolet, qui dirige l’activité *Infrastructures Services* de Capgemini au niveau mondial : « *Nous sommes ravis d’annoncer cette alliance stratégique. Pour nous, EMC est le partenaire idéal pour répondre à la demande croissante de solutions en cloud computing et « As-A-Service ». Grâce à l’offre d’EMC pour la gestion des données et l’informatique en cloud et notamment le stockage à la demande, nous avons la certitude que cet accord nous permettra de proposer à nos clients des prestations enrichies, différenciées et compétitives.* »

Dans le cadre de cet accord de cinq ans, Capgemini et EMC vont définir et élaborer ensemble des solutions qui s’appuieront, d’une part, sur l’expertise mondiale de Capgemini en matière de services, et, d’autre part, sur les technologies de pointe d’EMC pour gérer les données en mode *cloud*. Ces solutions seront conçues pour répondre aux défis, aux besoins et aux attentes propres à chaque client, dans des secteurs d’activité et des régions précis. Les principales régions et pays ciblés sont l’Amérique du Nord, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, les pays nordiques, la France, l’Allemagne, la Chine et le Brésil. Grâce à leur souplesse, ces solutions s’adaptent aux besoins en constante évolution des clients. Elles leur permettent également de réduire considérablement leur budget informatique. D’une part, le coût total de possession⁶ des équipements diminue, certains investissements en infrastructures étant remplacés par des charges d’exploitation, d’autre part, la mise en place de plates-formes et d’outils communs favorise la standardisation des processus et l’efficacité de la gestion des opérations.

Les premières relations commerciales entre Capgemini et EMC remontent à 2002, année où les deux entreprises ont lancé un service de stockage en commun permettant la facturation à l’utilisation. En 2010 et pour la deuxième fois consécutive, EMC a décerné à Capgemini le titre de ‘*Partner of the Year with the Information Infrastructure Group*’. Ce prix récompense la qualité des services offerts par Capgemini, son engagement, sa capacité d’adaptation ainsi que son dynamisme aux États-Unis, en France, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.

⁵ Actuellement, la messagerie exige des ressources considérables si l’on est vigilant sur le plan de la sécurité et soucieux d’en optimiser le stockage. Basé sur un utilitaire, ‘Messaging as a Service’ (MaaS) est un service de messagerie sécurisée qui permet l’accès à de nombreuses fonctionnalités. Il peut résoudre ces problèmes et permet ainsi aux entreprises de se concentrer sur les priorités de leur métier.

⁶ coût cumulé d’un produit tout au long de son cycle de vie, depuis le début de sa conception jusqu’à son démantèlement

A propos de Capgemini

Fort d'environ 115 000 collaborateurs et présent dans 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros. Avec ses clients, Capgemini conçoit et met en œuvre les solutions business et technologiques qui correspondent à leurs besoins et leurs apportent les résultats auxquels ils aspirent. Profondément multiculturel, Capgemini revendique un style de travail qui lui est propre, la « Collaborative Business ExperienceTM », et s'appuie sur un mode de production mondialisé, le « Rightshore[®] ».

Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore[®] est une marque du groupe Capgemini

A propos d'EMC

EMC Corporation est un leader mondial de la transformation opérationnelle de l'entreprise et de l'informatique à la demande au service des entreprises et des prestataires de service. L'un des piliers de cette transformation est le *cloud computing*. Grâce à des produits et des services innovants, EMC permet de passer rapidement au *cloud*, et aide les services informatiques à stocker, gérer, protéger et analyser leur actif le plus précieux – l'information – de façon plus agile, plus fiable et plus économique.

De plus amples informations concernant EMC sont disponibles sur : www.EMC.com.

Forward-Looking Statement

This release contains "forward-looking statements" as defined under the Federal Securities Laws. Actual results could differ materially from those projected in the forward-looking statements as a result of certain risk factors, including but not limited to: (i) adverse changes in general economic or market conditions; (ii) delays or reductions in information technology spending; (iii) the relative and varying rates of product price and component cost declines and the volume and mixture of product and services revenues; (iv) competitive factors, including but not limited to pricing pressures and new product introductions; (v) component and product quality and availability; (vi) fluctuations in VMware, Inc.'s operating results and risks associated with trading of VMware stock; (vii) the transition to new products, the uncertainty of customer acceptance of new product offerings and rapid technological and market change; (viii) risks associated with managing the growth of our business, including risks associated with acquisitions and investments and the challenges and costs of integration, restructuring and achieving anticipated synergies; (ix) the ability to attract and retain highly qualified employees; (x) insufficient, excess or obsolete inventory; (xi) fluctuating currency exchange rates; (xii) threats and other disruptions to our secure data centers or networks; (xiii) our ability to protect our proprietary technology; (xiv) war or acts of terrorism; and (xv) other one-time events and other important factors disclosed previously and from time to time in EMC's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission. EMC disclaims any obligation to update any such forward-looking statements after the date of this release.