

## TEMOIGNAGE CLIENT

# LA MIGRATION D'UN TIERS DE LA CHARGE DE TRAVAIL VERS LE CLOUD

**Engager des partenariats de fournisseurs appropriés pour fournir une solution de cloud multi-fournisseurs**

### SERVICES

- Stratégie informatique et services de conseil
- Stratégie de la plateforme pour le cloud computing
- Avis sur les outils de gestion des clouds
- Approvisionnement en technologies
- Plates-formes d'approvisionnement en logiciels du marché
- Services de transformation
- Fondations d'entreprises dans les clouds
- Services d'optimisation des clouds
- Services de migration de la charge de travail
- Cloud VMware sur AWS et Azure

### L'EXPÉRIENCE DES UTILISATEURS

- Renforce l'agilité et la mobilité
- Maximise l'efficacité
- Améliore les performances

### IMPACT SUR LES ENTREPRISES

- Accélère l'innovation
- Stimule l'agilité des entreprises
- Renforce l'avantage concurrentiel
- Enrichit l'expérience du client
- Améliore la productivité
- Réduit les coûts
- Soutient la numérisation

### OBJECTIF

William Hill a dû relever le défi de transférer toutes ses applications et services dans le domaine du cloud. Au départ, ils avaient l'intention de suivre uniquement la voie de l'AWS, mais il est rapidement devenu évident qu'ils ne pourraient pas respecter leur calendrier de migration de dix-huit mois sans l'utilisation d'un second fournisseur de services dans le cloud. William Hill avait donc besoin d'un partenaire informatique pour l'aider à réaliser la migration vers le cloud en utilisant l'infrastructure et les fournisseurs de logiciels les mieux adaptés.

### SOLUTION

Au départ, William Hill avait besoin de conseils et d'un soutien indépendants sur la meilleure façon de procéder à la migration, afin d'atteindre ses objectifs et de réaliser sa stratégie d'informatique dématérialisée. Pour ce faire, il a fait appel à Computacenter - sur la base d'une excellente relation de travail de 7 ans couvrant de nombreux projets réussis.

En suivant ce conseil, Computacenter a obtenu un contrat de 3 ans pour fournir un accord de licence d'entreprise, le soutien et la mise en œuvre de VMware Cloud sur AWS, suivi par une migration appropriée des applications et des services. Une partie essentielle de la mise en œuvre de cette solution a nécessité que Computacenter coordonne la migration entre eux, les deux autres partenaires (VMware et AWS) et William Hill. Computacenter a également coordonné les besoins en formation des principaux intervenants de William Hill.

### RÉSULTATS

Bien que la migration en soit encore à ses débuts, William Hill constate déjà des réductions de coûts, l'outil Cloud Health de VMware montrant où se situent ces économies. Computacenter et ses partenaires fournisseurs conseillent déjà l'entreprise sur les prochaines étapes de la migration du reste de ses applications éligibles vers le cloud, tandis que la formation apporte des avantages à William Hill, notamment en démontrant comment la nouvelle solution soutient l'agilité des entreprises.

D'autre part, la visibilité du parc informatique de William Hill est nettement améliorée, tout comme la mobilité des charges de travail, tandis que la nouvelle structure de coûts évolutive et prévisible permet à leur direction de mieux planifier l'expansion future du cloud.



La collaboration entre les trois vendeurs a bien fonctionné, et tout le monde était intéressé par les opinions et les points de vue des autres”.

**Sarah Lucas**  
Responsable des plates-formes et des infrastructures William Hill



Il est vraiment utile de pouvoir disposer très tôt de cette feuille de route de la part de nos partenaires fournisseurs, afin de pouvoir avoir une idée de ce que nous pourrions avoir besoin de pivoter et s'adapter à l'évolution des technologies”

**Sarah Lucas**  
Responsable des plates-formes et des infrastructures William Hill

## OBJECTIF

### Migration des applications et services éligibles vers le cloud

William Hill a dû relever le défi de transférer toutes ses applications et services éligibles vers le cloud - ce qui représentait environ un tiers de sa charge de travail. Mais ce n'était pas aussi simple qu'ils l'avaient pensé au départ.

Comme l'explique Sarah Lucas, responsable des plates-formes et des infrastructures chez William Hill : “Nous pensions au départ que nous allions passer à un système entièrement natif AWS, mais il est rapidement devenu évident que nous ne pourrions pas respecter notre délai de migration de dix-huit mois sans l'utilisation d'un second fournisseur de services en cloud”.

William Hill avait donc besoin d'un partenaire informatique pour l'aider à réaliser la migration vers le cloud en utilisant l'infrastructure et les fournisseurs de logiciels les mieux adaptés.

## SOLUTION

### Engager des partenariats de fournisseurs appropriés pour migrer les applications vers le cloud, en utilisant une solution multi-fournisseurs

William Hill a demandé à Computacenter de les aider à migrer leurs applications et services éligibles vers le cloud. Cette démarche s'est appuyée sur une relation de 7 ans au cours de laquelle Computacenter était devenu un partenaire de confiance de William Hill, grâce à de nombreux projets antérieurs réussis.

Comme l'explique Sarah Lucas : “Je travaille avec Computacenter depuis 7 ans maintenant, et notre relation s'est vraiment développée. Nous nous considérons comme des partenaires, nous partageons des idées, des solutions et des feuilles de route pour tirer le meilleur parti de notre relation”.

En comprenant les objectifs du client et la stratégie de “cloud-first”, Computacenter a fourni des conseils et un soutien précieux et indépendant. Computacenter a ensuite obtenu un contrat de 3 ans pour fournir un accord de licence d'entreprise (ELA) pour VMware Cloud sur AWS, ainsi qu'un soutien et une mise en œuvre, suivis d'une migration appropriée des applications et des services.

Comme l'explique Sarah Lucas : “Nous avons choisi VMware Cloud on AWS comme second fournisseur de cloud et nous avons utilisé Computacenter pour réunir les deux fournisseurs afin de nous aider dans notre voyage de migration.

Ayant déjà établi de solides partenariats avec les fournisseurs de VMware et d'AWS, Computacenter a commencé à coordonner ses partenaires pour fournir la solution requise par William Hill. Sarah Lucas était heureuse que les trois fournisseurs soient des “spécialistes dans leur domaine”, mais elle était également ravie de la collaboration entre William Hill et leurs trois fournisseurs.

Comme le dit Sarah Lucas : “Nous avons réussi à rassembler tout le monde et la collaboration a très bien fonctionné. Tout le monde était intéressé par les opinions et les points de vue des autres, et cela nous a vraiment aidés, en tant que client, à voir le meilleur des trois mondes”.

Une autre partie de la solution consiste à assurer la formation des principales parties prenantes de William Hill, les trois fournisseurs fournissant une formation d'expert appropriée. Enfin, bien que le voyage de migration n'en soit qu'à ses débuts, William Hill constate déjà une certaine réduction des coûts grâce à leurs nouvelles plateformes de cloud, tandis que la visibilité précoce des futures feuilles de route permet de prendre conscience des défis à venir. Comme l'explique Sarah : "Alors que nous sommes dans une ère de changement perpétuel, le fait de pouvoir disposer très tôt de cette feuille de route de la part de nos partenaires fournisseurs est vraiment utile - car nous pouvons avoir une idée de l'endroit où nous pourrions devoir pivoter et nous adapter à l'évolution des technologies".



Nous nous appuyons sur Computacenter. C'est un partenaire avec lequel nous partageons des idées, des solutions et des feuilles de route pour tirer le meilleur parti de la relation".

**Sarah Lucas**  
Responsable des plates-formes et des infrastructures William Hill

## RÉSULTATS

### Réduction des coûts, mobilité de la charge de travail et agilité des entreprises

William Hill constate déjà des réductions de coûts grâce à la migration et à la mise en œuvre de VMware sur AWS. Un meilleur contrôle des coûts est assuré par l'outil Cloud Health de VMware, qui permet de rationaliser la facturation et le suivi des dépenses liées au cloud. Il garantit également la conformité en matière de sécurité, améliore la gouvernance et automatise les actions dans les environnements multi-cloud.

Le soutien de Computacenter, qui aide et conseille sur les prochaines étapes, profite également à William Hill. Le programme de migration étaye et contribue à la stratégie globale du client en matière de cloud computing, et Computacenter a eu recours à des partenariats industriels pour obtenir des publicités solides pour le client.

En termes de bénéfices de l'accord multi-fournisseurs, William Hill reçoit également des formations de Computacenter, AWS et VMware. Comme l'explique Sarah Lucas : "Nous avons le meilleur des trois mondes et nous pouvons faire appel à des services spécialisés et à des formations de ces trois fournisseurs, ce qui est une aide considérable pour notre organisation".

Parmi les autres avantages, citons :

- Une meilleure sensibilisation à la manière dont la nouvelle solution peut améliorer l'agilité des entreprises.
- Une visibilité accrue grâce à une gestion plus efficace du patrimoine de candidature de William Hill.
- Une mobilité accrue grâce à la délocalisation des activités liées à la charge de travail avec un minimum de perturbations.
- Plateforme visant à cibler les deux tiers restants du parc d'applications et de services de William Hill.
- Des coûts évolutifs, prévisibles et transparents, qui aident la direction à mieux planifier l'expansion future du cloud - William Hill constate déjà des coûts transparents et continuera à le faire au cours des trois prochaines années.

Pour l'avenir, William Hill veut accélérer son chemin vers le cloud tout en continuant à fournir des produits et services de qualité à ses clients, de manière sûre et sécurisée

## À PROPOS DE WILLIAM HILL

Basée à Londres, William Hill est l'une des plus grandes sociétés de paris et de jeux au monde. Fondée en 1934 par William Hill, la société emploie aujourd'hui 15 500 personnes et est présente dans 8 pays, avec 3 millions de clients actifs dans le monde entier. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 1,6 milliard de livres sterling en 2018

## PLUS D'INFORMATIONS

Pour en savoir plus sur nos services aux entreprises et lire d'autres témoignages de clients, veuillez consulter le site : [www.computacenter.com](http://www.computacenter.com)