Sentinel LEAP

Nouvelles utiles pour vous sur la Gestion et la Protection des droits de licence

Q3 2013

Sentinel EMS 2.8 apporte de nombreux avantages aux ISV une meilleure satisfaction du client et des frais réduits. Pour en savoir plus, cliquez ici!

EN SAVOIR PLUS

Visitez notre lien: LicensingLive! Video Cloud Channel et visionnez nos vidéos de support déducation sur les derniers produits Sentinel de SafeNet.

Sentinel Cloud révolutionne la distribution de licences en permettant aux éditeurs et aux utilisateurs de bénéficier pour un déployé sur site des avantages associés aux licences connectées dans le Cloud.

PLUS D'INFOS

+33 1 41 37 70 30

PAGE D'ACCUEIL

Vos clients en ont assez de payer pour des logiciels sous-utilisés

Les clients ne veulent pas acheter des produits qu'ils n'utilisent pas. Une étude indique qu'entre 10 et 30 % de tous les logiciels vendus restent sur l'étagère. Un modèle commercial basé sur l'utilisation apporte la transparence tellement recherchée entre le fournisseur et l'utilisateur, et procure de nombreux avantages à toutes les parties. Au cours d'une présentation récente, Shlomo Weiss de SafeNet a expliqué comment des entreprises font évoluer leur modèle commercial pour facturer leurs clients en fonction de l'utilisation réelle, et comment vous pouvez le faire vous aussi!

Les ISV cherchent à monétiser leurs services et solutions grâce à un modèle commercial de paiement à l'utilisation. Les utilisateurs veulent avoir l'assurance qu'ils ne paient que pour le logiciel qu'ils consomment. La notion de « shelfware », un logiciel que l'on paie même si on ne l'utilise pas, était un problème rencontré avec les logiciels déployés sur site et qui était censé disparaître avec l'arrivée du Cloud. Toutefois, de nombreux ISV annoncent leur solution dans le Cloud comme étant facturée à l'utilisation alors qu'elle s'appuie en réalité sur un modèle d'abonnement. Alors, quelle est la solution?

Dans une présentation donnée lors la conférence All About the Cloud 2013 de la SIIA, Shlomo Weiss de SafeNet a expliqué les motivations qui animent vos pairs et a cité des cas concrets. Que vous soyez un éditeur spécialisé dans le Cloud ou dans les logiciels déployés sur site (on-premise), plusieurs raisons devraient vous inciter à, au moins, envisager la mise en place d'un modèle basé sur l'utilisation. Pour des logiciels déployés sur site, ce modèle consiste à défendre vos parts de marché. Vous voulez être capable de proposer une utilisation « comme dans le Cloud », en facturant à l'utilisation mais en fournissant vos applications sur site. Si vous êtes un éditeur 100 % Cloud, vous avez besoin d'un modèle commercial innovant pour attirer les utilisateurs de logiciels déployés sur site qui cherchent un modèle de paiement à l'utilisation.

Cela semble plus facile à dire qu'à faire. Mais M. Weiss a présenté trois cas concrets, celui d'un éditeur 100 % Cloud, d'un éditeur sur site avec services en Cloud, et d'un éditeur 100 % sur site (on-premise). Il a également expliqué quels étaient les 4 obstacles les plus fréquents à la mise en place de modèles commerciaux basés sur l'utilisation, et comment y remédier. Regardez sa présentation pour connaître les détails de chaque exemple et voir comment ces success stories peuvent vous aider!

ACTUALITÉS DE L'INDUSTRIE

ACTUALITÉS DE L'ENTREPRISE

Avez-vous la tête dans le Cloud ?

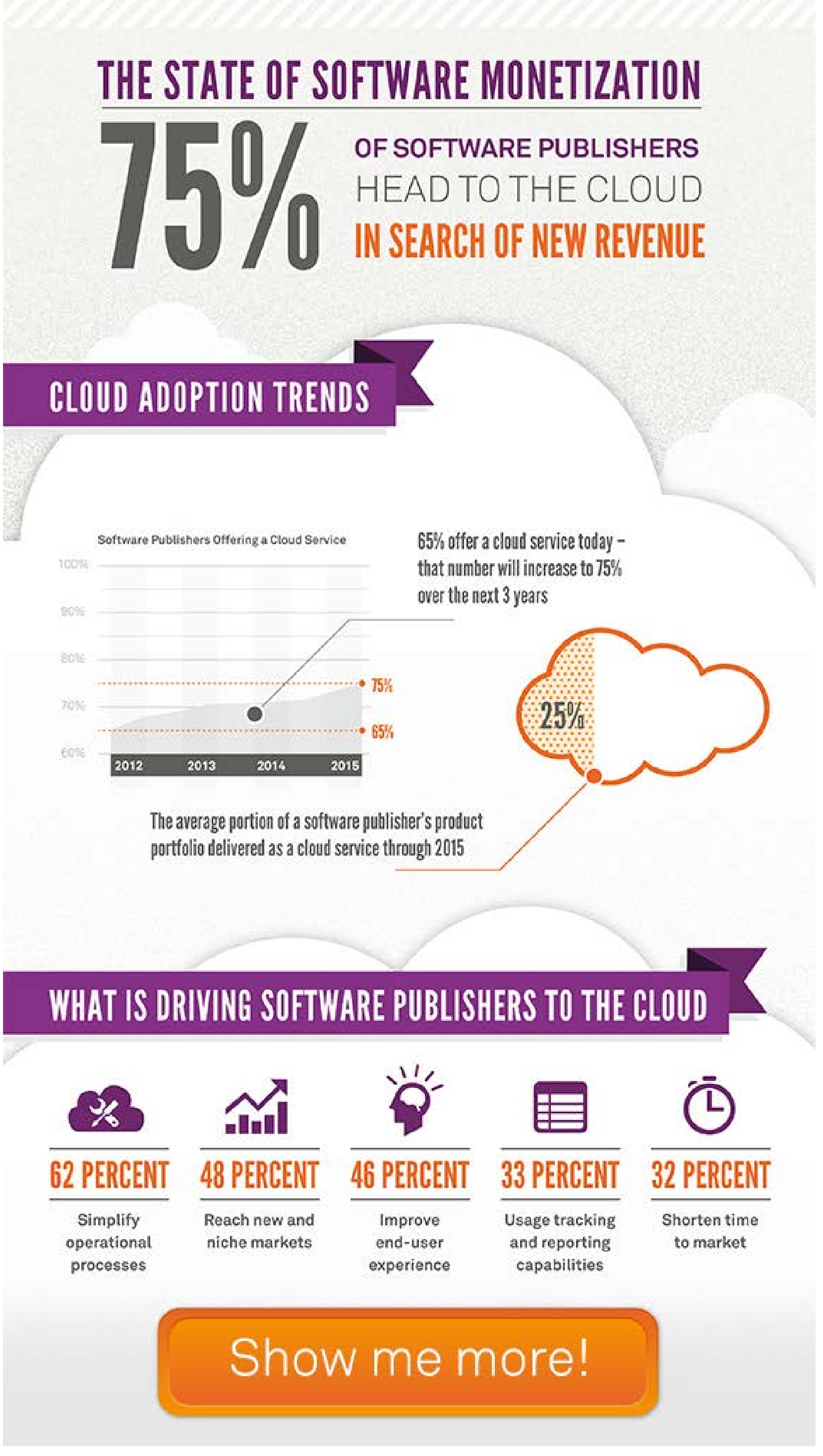
75 % des éditeurs de logiciels se tourneront vers le Cloud en 2013 pour trouver de nouveaux revenus. « Nous prévoyons une augmentation de l'adoption du SaaS, car les développeurs comme les utilisateurs veulent bénéficier des avantages du Cloud », explique Rhianna Collier, vice-présidente de la division Logiciel de la SIIA.

SafeNet, leader du marché de la monétisation de logiciels et la Software & Information Industry Association (SIIA) ont publié d'autres résultats d'une étude commune réalisée auprès de plus de 600 développeurs de logiciels et 200 utilisateurs de logiciels professionnels. Ils montrent les tendances actuelles, le taux d'adoption et les moteurs de la fourniture de logiciels dans le Cloud.

Principaux résultats :

- *Les trois-quarts des éditeurs de logiciels prévoient de passer au Cloud d'ici fin 2013. Les modèles mixtes devraient prédominer jusqu'en 2017*
- *Plus de la moitié des éditeurs de logiciels s'attendent à ce que les coûts opérationnels diminuent après le passage au Cloud. 25 % continuent de citer les coûts et la complexité comme principaux obstacles*
- *35 % des utilisateurs professionnels citent les licences inflexibles comme principal problème d'utilisation des logiciels. Près de la moitié des éditeurs de logiciels prévoient d'améliorer l'utilisation des logiciels grâce au Cloud*

Plus d'informations dans le graphique ci-dessous!



ÉVÉNEMENTS

ACTUALITÉS DE L'INDUSTRIE

PARLEZ aux Experts

Reprenez le contrôle de votre Back Office

Vous essayez de gérer divers systèmes de back-office, de plus en plus difficiles à maîtriser ? Il est temps de reprendre la main et nos experts sont là pour vous aider !

D'après notre expérience, c'est le back-office qui empêche les éditeurs indépendants de logiciels d'utiliser l'automatisation pour remplacer leurs processus manuels de distribution de licences ! Il n'est pas rare d'accumuler un labyrinthe de systèmes qui bientôt deviennent incontrôlables. Les éditeurs veulent renforcer leur offre pour mieux satisfaire leurs clients, mais ne savent pas par où commencer.

Commencez ici : dans notre web émission Ask the Experts intitulée « Reprenez en main votre Back-office : commencez à automatiser vos processus commerciaux et renforcez la satisfaction du client » vous découvrirez comment certains de nos clients ont rationalisé leur back-office et gagné du temps et de l'argent, grâce à la gestion des droits et à l'automatisation de l'activité. Dans cette session, pour vous donner des bases solides, nous allons :

- *Citer les principales difficultés de distribution de licences associées à un mauvais fonctionnement du back-office*
- *Détailler les avantages découlant de la gestion et de l'automatisation des droits*
- *Répondre aux principales préoccupations et craintes concernant un changement de la structure en place*
- *Dévoiler les fonctions de la toute dernière version de Sentinel EMS, le système complet de gestion des habilitations et de distribution de licences développé par SafeNet*

Ne laissez pas votre back-office devenir encore plus complexe et indépendant. Regardez notre web émission et commencez dès aujourd'hui votre révolution du back-office!

COUP DE PROJECTEUR SUR LES PRODUITS

ÉVÉNEMENTS

Sentinel CLOUD

Sentinel Cloud 3.2 est arrivé!

Qu'a donc Sentinel Cloud 3.2 de tellement spécial ? Excellente question. La nouvelle version de Sentinel Cloud révolutionne la distribution de licences de logiciels en permettant aux éditeurs et aux utilisateurs de bénéficier pour un logiciel déployé sur site (on-premise) des avantages associés aux licences connectées dans le Cloud.

Fonctionnalités et avantages clés:

- *Une nouvelle génération de la distribution de licences de logiciels (pour les applications déployées sur site). La distribution de licences dans le Cloud est la meilleure méthode. Elle apporte aux éditeurs de logiciels une visibilité et un contrôle complets, et améliore l'utilisation pour les applications classiques sur site*
- *Distribution de licences en fonction de l'utilisateur. Fourniture et utilisation de licence en fonction de QUI vous êtes, et non de la première machine sur laquelle vous avez effectué l'installation*
- *Distribution améliorée des licences pour les environnements virtualisés. La distribution de licences dans le Cloud résout les problèmes des licences déployées dans les environnements virtuels, en évitant tout blocage lié au nœud*
- *Tarif à l'utilisation. Nouveaux modèles métier (pour les applications sur site: on-premise): les modèles de licence basés sur l'utilisation permettent aux utilisateurs d'utiliser d'emblée le logiciel. Ils fournissent ensuite les informations sur l'utilisation nécessaires à l'établissement de la facture. Apprenez à mieux connaître vos clients en procédant au suivi de leur utilisation détaillée des fonctionnalités*
- *Un même back-office pour les services fournis sur site (on-premise) et dans le Cloud. Gérez les droits des applications fournies sur site comme des services dans le Cloud, depuis le même système de gestion des droits*
- *Contrôle à distance. La gestion des licences de vos applications déployées sur site avec Sentinel Cloud apporte à l'ISV un contrôle d'accès à distance inégalé, la possibilité d'interrompre ou démarrer instantanément un abonnement, et de savoir quand la licence a été utilisée pour la dernière fois*
- *Plate-forme de distribution de licences fournie sous forme de service. Le déploiement d'une plate-forme de licence pour une activité d'ISV n'a jamais été aussi simple ! Avec Sentinel Cloud, le système de gestion des droits et le gestionnaire de licences sont hébergés dans le Cloud par SafeNet, évitant ainsi les coûts et les contraintes informatiques associés à la distribution des licences d'une solution*

Télécharger maintenant Sentinel EMS 2.7 (DOC ID 20333)

Sentinel EMS

La toute dernière sortie : Sentinel EMS 2.8

Sentinel EMS 2.8 apporte de nombreux avantages aux ISV, notamment l'authentification LDAP pour Active Directory, un portail électronique de fourniture de logiciels, la compatibilité avec Oracle et WebLogic, une meilleure satisfaction du client et des frais réduits.

Sentinel EMS est une solution en ligne qui propose aux éditeurs de logiciels un outil centralisé pour toutes les fonctions de gestion des habilitations et des licences, une interface simple avec leurs systèmes de back-office, et diverses fonctions avancées de collecte de données et de reporting. Ces fonctionnalités améliorent les activités professionnelles afin de renforcer la satisfaction de l'utilisateur et d'optimiser la rentabilité.

Sentinel EMS 2.8 apporte de nombreux atouts aux éditeurs de logiciels:

- *Gestion centralisée de l'accès interne à EMS par le biais des services d'annuaire en place.*
- *Portail électronique de gestion des logiciels qui permet aux ISV de gérer la fourniture des logiciels et correctifs aux utilisateurs, en fonction des habilitations*
- *Intégration souple avec les solutions d'entreprise privilégiées, conformité aux standards des centres de données*

Les ISV bénéficient ainsi d'options souples pour les solutions d'entreprise, d'une réduction des coûts de production et d'assistance interne, d'une administration simplifiée des utilisateurs, d'une meilleure satisfaction des clients, etc.

Téléchargez EMS 2.8 dès aujourd'hui!

FACTEUR DE SUCCÈS

COUP DE PROJECTEUR SUR LES PRODUITS

Rencontre avec un ingénieur commercial

Vous vous demandez quel est le travail d'ingénieur commercial chez SafeNet ? Nous nous sommes posés la question. Nous avons récemment rencontré Dave Read, ingénieur commercial chez SafeNet Amérique du Nord pour en savoir plus.

Originaire du Royaume-Uni, M. Read a fait ses études à Royal Holloway de l'université de Londres, où il a obtenu un diplôme en finances et économie des entreprises. M. Read est entré chez SafeNet en 2004, où il a occupé plusieurs postes avant de devenir ingénieur commercial. En 2008, il s'est installé aux États-Unis. Il est spécialisé dans l'intégration de back-office et dans les services Web, Sentinel RMS, Sentinel LDK et Sentinel Cloud.

Que fait un ingénieur commercial?

En général, le travail de l'ingénieur commercial est centré sur l'ingénierie, ce qui est normal, mais ce n'est pas tout. On peut très aisément tomber dans le piège et se limiter à apporter des solutions sans répondre à des questions comme « Que veut faire le client ? », « Comment cela va-t-il s'adapter avec son système de back-office ? » et « Le coût de mon problème justifie-t-il un changement ? ». Je pense que mon parcours professionnel m'aide à voir plus loin que les besoins techniques seuls et à remonter jusqu'au véritable problème métier.

Pouvez-vous décrire l'une de vos journées types?

Manger, dormir, distribuer des licences... et on recommence.

Les ingénieurs commerciaux n'ont pas vraiment de journée type. Un jour nous sommes au bureau, le lendemain nous travaillons 15 heures à la maison, et le jour suivant nous allons chez les clients pour leur présenter des workflows et des idées. Chaque journée apporte son lot de défis à relever, c'est ce qui en fait l'intérêt.

Que préférez-vous dans votre métier d'ingénieur commercial?

Écouter le client et travailler avec lui. Le métier d'ingénieur commercial exige de savoir écouter les problèmes du client, d'assimiler les informations, et d'apporter une solution qui réponde aux besoins techniques et métier. Être présent tout au long du processus et voir un client réussir grâce à la mise en œuvre de votre solution... il n'y a rien de mieux.

À quoi consacrez-vous votre temps libre?

Heu... bonne question. Lorsque je ne sauve pas le monde en proposant des solutions de distribution de licences et de gestion des habilitations, je fais du bateau et du skeet, une sorte de ball-trap. J'aime aussi les plats très épicés. Les plats indiens et coréens sont mes préférés!