



HITACHI CONSULTING

COUP D'ŒIL SUR...

LES DÉFIS

- Savoir proposer le logiciel approprié au client et au bon moment, peu importe leur emplacement
- Contrôler les coûts associés aux achats en matière de logiciels (achats excessifs ou trop modérés)
- Maintenir la mise à jour d'un aperçu des licences courantes et présentement utilisées
- Accélérer le processus de gestion d'approbation
- Fournir des rapports complets

LA SOLUTION

Insight a recommandé Insight:LicenseAdvisor™, un cadre de travail d'intégration en matière de gestion des effectifs logiciels qui unifie les systèmes de gestion des données d'approvisionnement, de déploiement et d'inventaire en une seule centrale.

Une société d'experts conseils qui ne requiert aucune introduction.

Hitachi Consulting, une division d'Hitachi Ltée., est une société d'experts conseils située aux États-Unis. Les activités principales sont centrées sur la personnalisation des logiciels – y compris les applications ERP et CRM – destinées aux entreprises Fortune 2000. Et puisque les 1 000 consultants en déplacement ont constaté qu'il était primordial de disposer des outils importants à l'intention de la clientèle, Hitachi Consulting avait besoin d'un système qui leur permettait de demander/recevoir des approbations et de télécharger virtuellement n'importe quel titre de logiciel dans l'espace de quelques minutes (et pas des jours).

Hitachi Consulting avait également besoin des capacités pour s'intégrer à leurs systèmes patrimoniaux pendant qu'ils exerçaient un contrôle serré et qu'ils produisaient des rapports pertinents. Aussi, ils voulaient être en mesure de faire le suivi de licences pendant leur déploiement et ensuite réclamer les licences non utilisées et les retourner à un endroit spécifique (bloc de licences). C'est en ce moment qu'Hitachi Consulting a fait appel à Insight (anciennement Software Spectrum) pour trouver une solution.



Gestion d'achat de logiciels et d'utilisation – sous un seul toit

Insight a recommandé Insight: LicenseAdvisor (anciennement connu sous le nom de Media Plane), un cadre de travail d'intégration en matière de gestion des effectifs logiciels (SAM), pour unifier les systèmes de gestion des données d'approvisionnement, de déploiement et d'inventaire vers une seule centrale. En optimisant cette centrale, les clients d'Insight peuvent mieux gérer le quotidien de leurs droits en matière de logiciels, d'éliminer les achats excessifs et de maintenir un haut degré de conformité.

Insight:LicenseAdvisor optimise Microsoft® Active Directory pour établir la personne qui doit approuver une demande de logiciels au sein de l'organisation Hitachi Consulting et pour utiliser un flux prédéfini, une méthodologie en matière d'approbation et des courriels pour orienter les demandes à cette fin. Dès que les demandes sont autorisées, les consultants sur le terrain peuvent accéder à l'inventaire électronique de logiciels.

Auparavant tous ces procédés étaient achevés manuellement et cela représentait une perte importante de temps de l'effectif qui s'y impliquait. Insight LicenseAdvisor a su automatiser le processus tout en contrôlant le coût de possession des logiciels.

“Media Plane* se raccorde au catalogue Software Spectrum** et en effet, chacun des titres de logiciels inscrit est disponible à nos utilisateurs,” explique Michael Shisko, Directeur des services TI d'Hitachi Consulting. «Les TI n'ont plus l'air de barricader les gens qui ont besoin des outils pour accomplir leurs tâches.»

«Dès que Media Plane est configuré, le programme fonctionne de façon autonome,» ajoute Brad Leonard, expert TI d'Hitachi et administrateur d'Insight LicenseAdvisor.» Je peux vous dire que lorsque j'ai vu le produit pour la première fois, cela m'a intimidé un peu, mais peu après, je me suis rendu comment Media Plane* pouvait performer en termes de concept d'automatisation. Et je savais que c'était l'outil qu'il nous fallait, sans faute.»

L'entreprise a su configurer Insight LicenseAdvisor pour permettre aux consultants en déplacement la capacité de magasiner sur le site commercial d'Insight (une vaste gamme de titres logiciels et de les introduire vers le processus d'approbation). Leonard ajoute, « Cela s'avère un argument de vente exceptionnel, parce que le temps en matière d'administration est grandement réduit, d'autant plus que l'augmentation de flexibilité, lorsque les utilisateurs veulent commander des logiciels particuliers. »

Dans le but de maintenir une disponibilité à haut rendement de façon consistante à l'intention des représentants sur le terrain, l'entreprise a fixé un nombre de barrières de protection pour les alerter au moment où un logiciel particulier est sur le point d'être épuisé. À ce moment, un responsable d'achats peut avoir le choix de procéder à l'approvisionnement ou de distribuer des licences d'un département à un autre.

Le dépôt central Insight:LicenseAdvisor fait le suivi de licences, de demandes provenant des utilisateurs, de refus et de déploiements logiciels. Également, cela permet au consultant sur le terrain la capacité de retourner toute licence non utilisée et de la soumettre à un endroit réservé à cette fin.

«Chaque licence non utilisée retournée représente une licence de plus que nous ne devons plus acheter, » dit Shisko. « Cela nous aide également à économiser notre temps. »

«Avant Media Plane*, nous ne savions pas où les licences non utilisées se trouvaient et nous n'avions pas les ressources nécessaires pour les trouver,» affirme Shisko. « Normalement, nous avons l'habitude de placer des commandes pour notre client, car nous faisons tout pour le desservir. Maintenant qu'on sait ce qu'on a, cela n'arrivera plus.»

Insight:LicenseAdvisor a su répondre aux exigences d'Hitachi Consulting pour livrer un service à haut rendement aux représentants sur le terrain et aux clients, tout en pouvant exercer un contrôle serré et la facilité de l'administration.

Insight Enterprises, Inc. est le fournisseur chef de file d'une vaste gamme de produits informatiques, de logiciels et de services TI évolutifs aidant les entreprises mondiales à gérer et à sécuriser leurs environnements de technologies de l'information. Avec des bureaux situés dans les grandes métropoles à travers le monde, Insight fournit des services locaux dans plus de 170 pays et possède les connaissances, l'expertise technique et les outils de gestion nécessaires afin de faciliter le fardeau que représente la sélection et l'approvisionnement des actifs TI, tout en rationalisant la gestion et les coûts qui y sont associés. Insight figure au 543^e rang sur la liste "Fortune 1000" de la revue Fortune en 2007.

Pour d'autres informations, appelez **1.800.INSIGHT** ou visitez **www.insight.ca**

*Insight:LicenseAdvisor opérait anciennement sous le nom de Media Plane Software au moment de cette étude des cas.

**Software Spectrum a été acquise par Insight Enterprises en septembre 2006.

Insight et le logo d'Insight sont des marques déposées d'Insight Direct USA, Inc. Toute autre marque déposée, marque enregistrée, photos, logos et illustrations demeurent la propriété de leurs propriétaires respectifs. ©2006 Insight© Direct USA, Inc. Tous droits réservés.

La mise en oeuvre Faits saillants

- Intègre les données provenant des systèmes de gestion d'approvisionnement, de déploiement et des stocks vers un seul dépôt centralisée
- Optimise Microsoft Active Directory en ce qui a trait au routage des demandes d'approbation
- Utilise un flux prédéfini, une méthodologie d'approbation et de courriel
- Vaste choix de titres de logiciels à partir du site commercial électronique Insight
- Contrôle l'achat en quantités excessives en retournant les licences non utilisées à un endroit de réserve de logiciels
- Rapports sur la comptabilisation de licences, les demandes d'utilisateurs, les approbations, les refus et les déploiements

**«MEDIA PLANE* SE
RACCORDE AU CATALOGUE
SOFTWARE SPECTRUM**
ET EN EFFET, CHACUN
DES TITRES DE LOGICIELS
EST DISPONIBLE À
NOS UTILISATEURS.»**

– Michael Shisko,
Directeur de services TI,
Hitachi Consulting

Insight