

LE PIONNIER DU SOFTWARE ASSET MANAGEMENT (SAM) FRANÇAIS !

Multipliation des offres éditeurs, SaaS, Cloud, etc. La digitalisation des entreprises entraine son lot de mutations ! Alors que l'on estime que 25 à 30% du budget DSI est aujourd'hui consacré aux softwares, ce paradigme entraine irrémédiablement de nouveaux besoins en termes d'accompagnement...

Plus les années avancent, plus les dépenses IT augmentent ! De cette réalité, l'ensemble des acteurs économiques doit aujourd'hui agir en conséquence.

Principalement, les entreprises ont désormais de grandes difficultés à réaliser l'inventaire de leurs achats de licences, de leurs logiciels déployés et installés, On Premise, en SaaS ou dans le Cloud. Pourtant, le budget alloué à l'IT nécessite aujourd'hui une prise en compte drastique des besoins, au diapason des enjeux. Conséquence ? L'apparition d'une nouvelle typologie d'acteurs, dédiés au Software Asset management.

Leader indépendant

Fondée en 2011 par Alain Marbach - ancien COO-CIO d'entreprises du CAC40 - Elée s'est ainsi construite à travers l'expertise d'un fondateur, confronté très tôt aux premiers audits de licences menés par les éditeurs en France, dans les années 2000. Dans ce sens, son ambition a été de créer une société de conseil indépendante des éditeurs, spécialisée dans l'inventaire des licences, le calcul de

« Le SAM est un métier récent. Son rôle ? Tout d'abord, la gestion de la conformité des licences de logiciels. En somme, offrir une véritable connaissance des règles de licences, des contrats éditeurs, afin d'en respecter les termes et éviter tout redressement en cas d'audit d'un éditeur. Ensuite, le SAM doit aider les entreprises à définir clairement leurs besoins afin de préparer au mieux les négociations avec tel ou tel éditeur. Enfin, il est également question d'accompagner les utilisateurs en leur permettant de générer des économies, et ce à travers des méthodes et outils adaptés » introduit pour nous Benoît Plaine, Directeur des Opérations chez Elée.

conformité et l'optimisation des dépenses, et ce jusqu'à la négociation des contrats avec les éditeurs logiciels.

De ce postulat, la proposition Elée s'articule à travers un positionnement inédit et inamovible, où l'expertise et l'indépendance sont portées au pinacle : « nous sommes un des rares, voir le seul « Pure Player » indépendant sur le marché en France. Nous avons créé des équipes spécialisées par éditeur, qui



Benoît Plaine, *Directeur des Opérations*

nous permettent d'être très pointus dans la connaissance des règles de licence, les contrats éditeurs, les leviers de négociation possibles, les outils et les processus à mettre en place pour bien les maîtriser. Aujourd'hui, 85 experts Elée sont totalement dédiés à la chose, ce qui fait de nous l'une des plus grandes équipes SAM au monde » continue à son tour Damien Hauguel, Directeur Commerce & Marketing.

Couvrant l'ensemble des sujets liés aux dépenses en logiciels et Cloud, la liberté que s'est octroyée Elée lui permet d'offrir à ses clients une vision globale. L'approche est ainsi conditionnée par l'utilisation d'outils, déjà présents chez le client, mais aussi d'autres solutions marché, ou encore des logiciels internes développés en propre par

Elée... bref, aucun conflit d'intérêt, pour des conseils en toute honnêteté.

« Les sollicitations viennent généralement de 3 besoins : un manque de visibilité des logiciels réellement utilisés comparés aux quantités d'achat effectuées - un audit de licences éditeur en cours - une négociation de contrat à venir avec un éditeur stratégique. De cette logique, nous sommes outillés pour répondre à toutes les demandes. Nous avons d'ailleurs énormément investi dans le développement de nos propres outils. Le but ? Répondre aux demandes de nos clients, qui cherchent principalement à comprendre leurs dépenses, à être accompagnés au quotidien, etc. » explicite dans un troisième temps Cindy Bories, Manager chez Elée.



Cindy Bories, Manager, expert contrats & licences SAP

Au quotidien !

Car il en est ainsi, l'importance qu'ont pris les systèmes d'informations pousse aujourd'hui les entreprises à aller au-delà des travaux ponctuels. Il est aujourd'hui question de se reposer sur un suivi récurrent de ses usages de logiciels ; un accompagnement dans le temps, pour éviter les dérives.

Dans ce sens, ce travail minutieux va également servir les DSI dans la maîtrise de leurs budgets et de leurs risques : « nous aidons avant tout nos clients à générer des économies. Il faut en effet avoir conscience qu'une licence est un droit de propriété intellectuelle de l'éditeur. Ce dernier a donc la possibilité d'effectuer des audits et réclamer une régularisation financière si le client s'avère non-conforme. Une mise en conformité régulière s'avère donc indispensable pour se prémunir contre

certaines erreurs de gestion » précisent d'une même voix Monsieur Plaine et Madame Bories.

Cette approche au quotidien, c'est principalement ce qui a permis à Elée de se positionner comme un partenaire de choix auprès des utilisateurs SAP. L'ERP, qui a récemment fait parler de lui à travers son offre Cloud et S4HANA, se présente comme un outil incontournable, au cœur des entreprises. De cette manière, ces grands projets de migration apparaissent aujourd'hui comme de véritables sujets stratégiques.

« Nous proposons ainsi un accompagnement d'envergure : comment manager les dépenses sur les prochaines années ? Comment acheter en fonction des besoins ? Comment adapter son entreprise aux récentes annonces de SAP ? Autant de questions que notre expertise et notre vision globale nous permettent d'aborder » conclut Cindy Bories.



« En tant que Pure Player du SAM, nous cherchons désormais à intensifier notre présence, à offrir à l'ensemble des acteurs économiques un accompagnement de bon sens, source d'opportunités et de développement. Ainsi, et grâce à ARDIAN, qui est entré dans notre capital en 2020, nous travaillons sur le développement international d'Elée. Nous renforçons également nos outils de calcul et d'optimisation, et élargissons notre offre aux nouveaux sujets qui sont au cœur des problématiques de nos clients ».