Le rôle des marketplaces hyperscale dans la transformation des achats de logiciels



Insight | Microsoft

Contenus

03 RESUME

04 AVANTAGES DE L'APPROVISIONNEMENT

06 LES COMPORTEMENTS D'ACHAT

07 LES DEFIS DE LA GOUVERNANCE

09 LE ROLE DES PARTENAIRES

10 CONCLUSION

11 PROCHAINES ETAPES



Résumé

Les entreprises modernes exigent des solutions logicielles agiles et sécurisées pour maintenir leur productivité et leur avantage concurrentiel. Dans le climat économique actuel, chaque investissement technologique fait l'objet d'un examen minutieux, ce qui oblige les équipes informatiques à démontrer une valeur claire et à s'aligner sur les objectifs stratégiques. Ceci nécessite une stratégie d'approvisionnement logicielle sophistiquée qui minimise activement la complexité et les coûts inutiles.

L'avènement des places de marché hyperscalers a fondamentalement remodelé le paysage technologique mondial, en offrant une approche transformatrice de l'acquisition de logiciels. Ces plateformes centralisées permettent aux entreprises de découvrir, d'acheter et de déployer efficacement une vaste gamme de logiciels et de services directement dans leurs environnements cloud.

En tirant parti de ces places de marché, les entreprises peuvent rationaliser leurs processus d'approvisionnement, en consolidant les dépenses de logiciels et de licences en une seule facture cloud simplifiée. Cette approche permet aux organisations fortement investies dans le cloud public de maximiser leurs engagements en matière de dépenses cloud, en veillant à ce que les investissements logiciels contribuent activement à leur stratégie cloud globale. En fin de compte, l'adoption d'Hyperscaler Marketplaces permet aux entreprises d'optimiser leur portefeuille de logiciels, d'améliorer leur efficacité opérationnelle et de tirer une plus grande valeur de leurs dépenses technologiques.



Sim Aulakh
Responsable des opérations Cloud et Licensing chez Insight

Les avantages de l'approvisionnement

Les trois dernières années ont vu l'essor rapide des places de marché hyperscaler. Canalys prévoit que les ventes mondiales de logiciels et de services de fournisseurs tiers via les places de marché cloud atteindront 85 milliards de dollars américains d'ici 2028, contre 445 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2025.

Edie Van Den Berge, directrice des partenariats EMEA chez Insight EMEA, a déclaré :

Les places de marché hyperscalers transforment profondément l'approvisionnement en logiciels, offrant une expérience nettement simplifiée. En quelques clics, les entreprises peuvent déployer des solutions logicielles préconfigurées, supprimant ainsi les difficultés liées à la navigation sur les sites des fournisseurs individuels et aux circuits de distribution traditionnels. Cette approche optimisée pour la découverte et le déploiement permet de gagner un temps considérable et d'alléger les efforts nécessaires, notamment pour les organisations qui découvrent une technologie ou qui ont besoin de mettre rapidement en œuvre une solution.

Au-delà de la facilité d'utilisation, les places de marché hyperscalers offrent une flexibilité cruciale grâce à divers modèles de tarification, y compris les options de paiement à l'utilisation. Cela permet aux entreprises d'optimiser les coûts en ne payant que ce qu'elles consomment, ce qui favorise l'agilité nécessaire pour augmenter ou réduire les ressources selon les besoins. De plus, la disponibilité d'images et de modèles préconfigurés accélère considérablement les délais de déploiement.



Les avantages de l'approvisionnement



Les places de marché hyperscalers révolutionnent l'approvisionnement en logiciels en offrant une expérience considérablement simplifiée. En quelques clics, les organisations peuvent lancer des logiciels préconfigurés, éliminant ainsi la complexité de la navigation sur les sites des fournisseurs individuels et les canaux de distribution traditionnels. Ce processus rationalisé de découverte et de déploiement permet d'économiser beaucoup de temps et d'efforts, en particulier pour les nouveaux utilisateurs d'une technologie ou nécessitant un déploiement rapide de la solution.

Selon Sim Aulakh, responsable des opérations cloud et de licences :

« La véritable puissance des places de marché hyperscalers réside dans leur capacité à centraliser le contrôle et à fournir une visibilité inégalée sur les dépenses logicielles. Cette « interface unique » simplifie non seulement la gouvernance et le suivi, mais permet également aux organisations de prendre des décisions plus intelligentes et plus éclairées concernant leurs investissements logiciels.

Au-delà de la facilité d'utilisation, les places de marché hyperscalers offrent une flexibilité cruciale grâce à divers modèles de tarification, y compris les options de paiement à l'utilisation. Cela permet aux entreprises d'optimiser les coûts en ne payant que ce qu'elles consomment, ce qui favorise l'agilité nécessaire pour augmenter ou réduire les ressources selon les besoins.
De plus, la disponibilité d'images et de modèles préconfigurés accélère considérablement les délais de déploiement.

Les comportements d'achat

L'essor du marché des hyperscalers se produit dans le contexte d'un changement des habitudes d'achat. Avec des cycles d'approvisionnement de plus en plus courts, les organisations privilégient de plus en plus les modèles d'abonnement et le nombre de parties prenantes impliquées dans les décisions d'achat augmente.

« Je pense qu'une chose qui se développe sur le marché général des logiciels, c'est le passage des achats uniques perpétuels aux abonnements et aux paiements mensuels ou réguliers basés sur les services »,

a déclaré Sim Aulak:

Outre un changement dans les modèles de consommation, il y a également eu un changement de buyer personas au sein des organisations. Les acteurs férus de technologie qui ont l'habitude d'effectuer des achats en ligne plutôt que par des canaux plus traditionnels ont eu un impact sur les cycles d'achat :

« En devenant des cadres supérieurs, les milléniaux ont changé la façon dont les achats de logiciels se font », a expliqué M. Van Den Berge. Les milléniaux sont plus familiers et plus heureux avec l'achat de grandes choses en ligne. Ils ont fait leurs devoirs et ne veulent pas ou ne ressentent pas le besoin de parler à un vendeur. La proportion de milléniaux occupant des postes de direction continuera de croître.

De plus, le nombre de personnes impliquées dans les décisions d'achat de technologie augmente.

" Historiquement, il y avait une seule personne responsable des achats ou un service dédié », explique Van Den Berge. « Tout passait donc par cette personne ou cette équipe. Aujourd'hui, n'importe qui peut acheter des logiciels. Je pense que le rôle des achats évolue également. Les personnes concernées doivent comprendre comment fonctionne réellement cette consommation du cloud et connaître les dépenses engagées. »



Les défis de la Gouvernance

Bien que les places de marché hyperscalers aient leurs avantages pour les acheteurs et les vendeurs de logiciels, il existe également certains risques dont il faut être conscient. La facilité avec laquelle les logiciels peuvent être achetés risque d'introduire de la complexité. Les parties prenantes peuvent prendre des décisions d'achat indépendamment les unes des autres, ce qui crée des maux de tête en matière de gouvernance et de gestion et des achats en double. Les organisations doivent donc mettre en place des contrôles et une gestion des risques pour surveiller ce qui est acheté et éviter le shadow IT.

« La disparité des logiciels est un risque », a déclaré Aulakh. « Vous pourriez finir par acheter différents logiciels pour faire la même chose cinq fois s'il y a un manque d'unité de la part des unités commerciales.

« Il est important de retrouver ce contrôle centralisé pour pouvoir vraiment obtenir des remises sur volume et avoir une vue d'ensemble. Vous pouvez obtenir des achats fragmentés si vous n'êtes pas prudent, ce qui peut conduire à des dépenses non optimisées.



Les défis de la Gouvernance

Van Den Berge s'en est fait l'écho :

« La gestion des risques associée à la gestion des actifs logiciels devient encore plus importante à mesure que le nombre de canaux d'approvisionnement augmente. Les organisations devront s'assurer qu'il existe une stratégie et un processus d'approvisionnement centralisés et cohérents qui couvrent tous ces nouveaux canaux pour gérer la conformité et l'optimisation des coûts.

Il est essentiel de mettre en place une stratégie d'approvisionnement logicielle solide pour tirer le meilleur parti des places de marché hyperscalers et minimiser les risques. Une stratégie d'approvisionnement bien planifiée peut aider les organisations à réduire leurs coûts en leur permettant de négocier de meilleurs prix et conditions avec les fournisseurs de logiciels, à rationaliser leur processus d'achat de logiciels et à gérer les risques tels que la dépendance vis-à-vis d'un fournisseur, les vulnérabilités de sécurité et la conformité. De plus, cela peut favoriser une plus grande collaboration entre les différentes équipes et parties prenantes, en veillant à ce que tout le monde soit aligné sur les buts et objectifs de l'organisation.



Le rôle des partenaires

Les partenaires de distribution et les distributeurs peuvent considérer l'essor des places de marché hyperscalers comme une menace pour leurs modèles commerciaux. Cependant, le processus d'achat et de vente de logiciels peut impliquer des négociations complexes, souvent avec plusieurs parties prenantes. L'implication de partenaires de confiance et compétents est donc importante pour le succès des stratégies de place de marché cloud.

Les partenaires peuvent servir d'intermédiaire entre les places de marché et les acheteurs, en veillant à ce que les clients en aient pour leur argent et les solutions adaptées à leurs besoins commerciaux..

« Les clients peuvent faire appel à des partenaires tels qu'Insight pour les aider à négocier des remises sur les prix de détail publiés pour des achats stratégiques importants », **a déclaré M. Aulakh.**

« Insight peut aider les clients à équilibrer leurs dépenses sur les trois principales places de marché afin d'optimiser les engagements en matière de licences et de cloud et les remises dans le cadre de leurs contrats d'entreprise. »

Van Den Berge a déclaré :

« Lorsque vous achetez sur le marché, vous obtenez le prix catalogue. Si vous souhaitez bénéficier d'une remise sur volume ou si vous souhaitez négocier des conditions différentes des conditions standard, vous devez passer par un partenaire comme Insight. Nous avons très des relations de longue date avec de nombreux fournisseurs qui sont également sur le marché et nous avons l'habitude de le faire à grande échelle.

« Nous pouvons également aider nos clients dans leur stratégie globale d'approvisionnement afin de les aider à gérer la conformité et les risques."



Conclusion

À mesure que les places de marché hyperscalers se développent et évoluent, il est probable qu'elles continueront à avoir un impact significatif sur la façon dont les logiciels sont achetés et vendus.

Ils contribuent à rationaliser le processus d'approvisionnement grâce à la création d'un « guichet unique » pour les services basés sur le cloud, ce qui rend le processus plus facile, plus rapide et plus flexible.

Cependant, cette facilité peut également créer des problèmes de gouvernance et de complexité. C'est pourquoi il est essentiel d'avoir une stratégie d'approvisionnement pour garder une trace de ce qui est acheté et dans quel but. Des partenaires fiables et bien informés sont nécessaires pour s'assurer que les clients utilisent leurs dépenses cloud à bon escient . Grâce à la consultation d'experts, à l'accès aux meilleures conditions et aux meilleurs prix, et à la création d'offres privées uniques, les organisations peuvent s'assurer qu'elles s'équipent des solutions logicielles adaptées à l'évolution de leurs besoins commerciaux.



Prochaines étapes

Optimisez votre investissement et simplifiez l'approvisionnement logiciels avec Insight. Demandez votre rapport de consultation gratuit sur Insight Cloud Marketplace et profitez de notre expertise en tant que partenaire de solutions Microsoft dans de nombreuses catégories, de l'IA à la sécurité, en passant par le travail moderne, l'infrastructure et l'innovation des applications numériques. Par ailleurs, notre partenariat de 25 ans avec Microsoft, qui représente 1 % de notre activité, renforce encore notre expertise dans le domaine du Cloud.

Cliquez ici pour obtenir votre rapport !



Microsoft