

## Une entreprise mondiale de télécommunications optimise ses dépenses Microsoft avec une feuille de route technologique sur cinq ans

Lorsque l'une des plus grandes entreprises de télécommunications au monde a dû renouveler son contrat de licence Microsoft, elle savait que l'enjeu était de taille.

L'entreprise s'appuie sur la technologie Microsoft dans tous ses domaines d'activité. Le nouveau contrat devait donc offrir le meilleur retour sur investissement possible tout en donnant aux employés les plates-formes, la technologie et les outils dont ils ont besoin pour réussir.

Insight a aidé le client à atteindre ses objectifs en lui fournissant une vision claire de son utilisation et de ses dépenses, en clarifiant ses droits et obligations, en l'aidant à planifier une feuille de route technologique et en négociant une remise de premier ordre sur son contrat de licence.

### Le défi

Même avant le renouvellement de la licence, l'entreprise avait du mal à maîtriser ses dépenses en technologies Microsoft. Pour reprendre le contrôle, elle devait atteindre quatre objectifs :

1. Optimiser et prévoir de manière fiable son utilisation d'Azure et négocier l'accord le plus approprié.
2. Négocier un prix unique pour les produits qu'elle achetait dans différentes zones géographiques.
3. Définir les différentes exigences technologiques pour les licences M365 dans tous les pays et régions.
4. Convenir d'un cadre préapprouvé permettant de supprimer ou d'ajouter au contrat les cessions et les acquisitions.

La rapidité était essentielle pour finaliser un nouvel accord avant l'expiration de l'ancien contrat. Cette transition en douceur a permis à l'entreprise d'économiser des dizaines de milliers d'euros, en évitant le paiement de licences excédentaires. Elle risquait également d'enfreindre les règles de conformité dans d'autres domaines de son parc de licences et de perdre l'accès à des services essentiels à son activité.



### Aperçu

#### Client :

L'une des plus grandes entreprises de télécommunications au monde.

#### Taille :

L'entreprise compte plus de 90 000 employés.

#### Défi à relever :

Reprendre le contrôle et la visibilité des dépenses en technologies Microsoft tout en donnant aux employés les plates-formes, la technologie et les outils nécessaires pour réussir au cours des cinq prochaines années.

#### Solution Insight :

Insight Azure Governance Services, Services de conseil en matière de licences, Accord d'entreprise Microsoft.

“Grâce à Insight, nous avons une bien meilleure visibilité et un meilleur contrôle de nos dépenses en technologies Microsoft dans toutes nos sociétés d'exploitation. Nous sommes également convaincus d'avoir mis en place la bonne feuille de route technologique pour atteindre les objectifs de notre entreprise au cours des cinq prochaines années.”

## La solution

L'équipe LCS (License Consulting Service) d'Insight fournissait déjà au client un support annuel de mise à jour et d'optimisation des licences, l'aidant à économiser de l'argent en minimisant le nombre de licences Microsoft achetées d'une année sur l'autre.

Le client savait donc que l'équipe LCS comprenait ses besoins et qu'elle avait une connaissance approfondie des produits Microsoft, des prix et des modèles de licence.

Insight a aidé le client à obtenir une visibilité et un contrôle de son utilisation et de ses dépenses, ainsi qu'à définir ses besoins futurs :

En organisant des ateliers pour déterminer la feuille de route technologique et la stratégie de licence du client.

- Gestion de l'accès à divers portails Microsoft.
- En créant un tableau de bord Microsoft Power BI montrant les droits et les dépenses du client en matière de licences pour chaque entité mondiale.
- Aider le client à comprendre ses obligations et ses opportunités en matière de fusions, d'acquisitions et de cessions - et travailler avec le client et Microsoft pour parvenir à un accord mutuellement acceptable.
- Optimiser les coûts en aidant le client à identifier les économies potentielles dans sa consommation de services Cloud Azure.

L'équipe LCS d'Insight a ensuite négocié avec Microsoft pour le compte du client afin d'obtenir le meilleur contrat possible.

## Principaux avantages

- Meilleure visibilité et contrôle de la consommation d'Azure.
- Réduction des dépenses liées aux technologies Microsoft.
- Un contrat à l'épreuve du temps avec un accord mutuellement satisfaisant sur les obligations du client à la suite des fusions, des acquisitions et des cessions.
- Une visibilité claire des droits et des dépenses pour chacune des 40 entités.
- Un accord global, suffisamment souple pour permettre aux individus de conserver une certaine autonomie.
- La possibilité d'accéder aux options de sécurité les plus solides de Microsoft sans investir dans les solutions packagées les plus chères pour chaque utilisateur.
- La possibilité d'ajouter des licences pour toute nouvelle entreprise dans les mêmes conditions que celles déjà convenues dans le contrat.
- L'achèvement du processus complexe d'évaluation et de négociation dans un délai strict, ce qui permet au client de continuer à utiliser les services essentiels de Microsoft.

## The Results Highlights



Une remise exceptionnelle pour une organisation de cette taille.



Identification d'économies potentielles de plus de 4 millions d'Euros sur les coûts de Microsoft Azure.



Meilleure visibilité des droits et des dépenses dans 40 entités.



Accord complexe négocié dans un délai court