

Grâce à Sentinel, les services de Caldera passent à la vitesse supérieure

Caldera est leader dans l'édition de logiciels professionnels dans le domaine des arts graphiques et des services d'imprimerie. Avec plus de 30 ans d'expérience et une clientèle répartie sur tout le globe, l'entreprise est considérée comme pionnière dans les solutions de gestion de colorimétrie, d'imagerie et de pilotage pour les périphériques grand format. En 2017, elle a rejoint le groupe Dover, un fabricant et éditeur mondial de nombreux types d'équipement et de solutions numériques.

Les produits issus des logiciels Caldera sont utilisés pour une multitude d'applications, des affiches et graphismes numériques aux vêtements et à la décoration d'intérieur. Ils augmentent la productivité de l'imprimeur, réduisent ses coûts et l'aident à produire des impressions saisissantes d'une qualité supérieure. Caldera se spécialise dans la gestion des impressions numériques grand format. Ses logiciels sont utilisés par des opérateurs de production d'impression ou par des fabricants souhaitant inclure leurs logiciels dans les produits qu'ils vendent.

Au fur et à mesure de sa croissance, Caldera a réalisé que ses logiciels avaient une énorme valeur. Les logiciels uniques, comme ceux conçus par Caldera, requièrent une protection et une gestion des licences efficaces. Caldera garde ainsi sa position de leader en pouvant se concentrer ce qu'elle connaît le mieux sans se soucier de la partie gestion des licences.

Au départ, Caldera protégeait ses licences logicielles perpétuelles avec des dongles. Elle avait développé un système interne de gestion des licences de logiciels limité pour gérer les logiciels de test.

Au fil du temps, Caldera a compris que ses solutions de licences de logiciels existantes ne répondaient plus à ses besoins ni aux exigences de sa clientèle. Sa seule option résidait dans les dongles physiques qui rallongeaient les délais de livraison des logiciels et entraînaient un mécontentement de ses clients. Les dongles étaient parfois perdus, endommagés ou volés. C'était une option limitée qui ne permettait pas d'utiliser les licences sur des machines virtuelles, un besoin grandissant.

Pire encore, son fournisseur de solutions de licensing l'a informée que la solution qu'il lui fournissait arrivait à expiration. Au vu de tous ces différents facteurs, Caldera a pris la décision de rechercher une autre solution de gestion des licences qui ferait de la gestion des licences un atout et non plus un fardeau.

Caldera a compris qu'elle devait réduire ses délais de livraison et proposer plus de souplesse à sa clientèle en ajoutant des fonctionnalités ou des produits à un utilisateur existant. Caldera a réalisé que changer de fournisseur et rechercher un vrai partenaire lui permettrait de mieux répondre à ses besoins et aux besoins de sa clientèle.



Trouver la bonne solution de gestion de licences

Pour trouver la solution répondant au mieux à ses besoins, Caldera a formé une équipe transverse dédiée aux tests. Après avoir défini ce que l'entreprise recherchait dans une solution de gestion de licences, l'équipe a installé plusieurs kits de développement logiciels de différents fournisseurs. Elle a essayé de reproduire tous les cas d'utilisation possible pour observer les avantages et inconvénients de chaque solution. Sur la base de ces tests, Sentinel s'est révélé être le grand gagnant.

« L'implémentation de Sentinel a été très simple et rapide ! Notre équipe projet était composée de développeurs logiciels, d'ingénieurs et de product managers. La mémoire embarquée dans les clés logicielles (HL ou SL) nous est particulièrement utile, car nous avons environ 2 000 possibilités différentes for certaines fonctionnalités logicielles », explique Julien Bussi, Solution Architect chez Caldera.

Caldera a choisi Sentinel Entitlement Management System (EMS), acheté plusieurs milliers de dongles et des licences logicielles illimitées, hébergées dans le cloud Thales. Son équipe a constaté l'importance cruciale de l'API complète et de la gestion des licences clé en main de Sentinel, mais aussi la facilité d'intégration de l'API sans recourir à une assistance externe.

Caldera a pu intégrer Sentinel à sa solution de gestion des données « maison » pour qu'elle fonctionne de concert avec ses ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management) ainsi que ses autres plateformes. L'option as-a-service de Sentinel permettait à Caldera de ne pas restreindre ses plans de gestion de licences à cause de limitations de taille des bases de données. Cela a également permis de baisser le coût total de propriété en plus de fournir haute disponibilité, intégrité, scalabilité et gestion automatisée.

« En intégrant Sentinel, nous avons amélioré l'expérience d'achat et mis au point des licences plus précises pour couvrir le plus de fonctionnalités possibles. Nous avons choisi Sentinel, car la solution nous permet de faire évoluer nos revenus sans limite sur le volume de licences », indique Julien Bussi, Solution Architect chez Caldera. Il précise également que le système de gestion des données en back-office de Caldera a dû être entièrement intégré à Sentinel pour rassembler les données des plateformes ERP et CRM. L'hébergement dans le cloud est devenu évident et essentiel pour la gestion des volumes de transaction et pour le SaaS (logiciel as-a-service), notamment le RGPD (Règlement général sur la protection des données), le SOC2 et l'ISO 27001:2013.

Résultats

La transition de Caldera toujours en cours se révèle être un succès. Certains clients ont délaissé les dongles immédiatement, et au fil du temps, les autres ont majoritairement choisi des licences logicielles. La vitesse à laquelle cette transition se fait dépend du marché. Avec Sentinel, Caldera a la liberté de proposer plusieurs options à sa clientèle. Comme le fait remarquer Julien Bussi, « dès que nous sommes passés à Sentinel, nous avons pu vendre plus ».

La technologie Sentinel a permis à Caldera d'élaborer une intelligence économique, permettant de prendre des décisions basées sur les données pour ses road maps. Caldera supporte plus de 1 600 modèles d'imprimante. Savoir où et comment investir est essentiel à son succès.

Au fil du temps, Caldera a aussi développé une relation solide avec l'équipe Sentinel. « Nous avons eu un excellent contact avec les responsables commerciaux qui savent toujours défendre nos intérêts après-vente, font le suivi de nos problèmes techniques et nous contactent même régulièrement sans vouloir nous vendre quelque chose. C'est une énorme amélioration de l'expérience utilisateur », commente Julien Bussi.

Les projets de transformation ne sont jamais simples, mais avec Sentinel comme partenaire, Caldera est une entreprise plus prospère avec plus d'options de vente de ses logiciels.

À propos de Caldera

Caldera est l'un des éditeurs leaders du marché des logiciels professionnels d'arts graphiques. Basée à Strasbourg, l'entreprise propose une suite maintes fois primée dont les workflows d'impression fournissent des solutions de gestion de colorimétrie, d'imagerie et de pilotage pour les services d'impression professionnels du monde entier.

À propos de Sentinel

Sentinel est leader mondial en matière de protection, gestion et livraison des licences de logiciels. Nos solutions aident nos clients à générer de nouvelles sources de revenu, à améliorer leur efficacité opérationnelle, à augmenter la satisfaction de leur clientèle et à obtenir des données utiles sur leur activité.