

Quest Software s'inscrit dans la mouvance de la consomérisation

Quest Software amorce, à l'appui d'une nouvelle entité dédiée, [la commercialisation de Workspace Management](#), un écosystème de gestion des postes de travail orienté utilisateur, pour mieux s'inscrire dans la mouvance de la consomérisation.

Directeur Général France, **Anthony Moillic** apporte quelques précisions quant aux enjeux d'une telle solution qui souhaite adresser trois problématiques auxquelles sont confrontées nombre d'entreprises : la fragmentation (des terminaux physiques et des plates-formes logicielles), la virtualisation et la sécurisation des données, devenues des cibles privilégiées au-delà du simple poste de travail.

Workspace Management vise essentiellement les infrastructures de 1000 terminaux ou plus. « *Nous sommes également en mesure de toucher à des environnements plus restreints* », tempère néanmoins Anthony Moillic. Soucieux d'encenser le champ d'action de Quest Software, le dirigeant mise sur la présence locale, notamment via des sociétés de services, des intégrateurs et des revendeurs partenaires.

Le principe de Workspace Management repose sur une union des forces. Plusieurs produits sont regroupés sous une même égide pour simplifier leur déploiement et s'avérer plus pertinents dans le cadre de cette transfiguration des parcs informatiques qui s'orchestre avec cette émergence des outils centralisés (serveurs, *cloud*, etc.) doublée d'une démocratisation des terminaux mobiles. Cette démarche fait tout particulièrement sens dans l'optique d'une réduction des coûts globaux, alors que l'entreprise lambda consacre encore en moyenne quelque [200 euros par an pour chacun de ses postes de travail](#).

Un produit centré sur l'utilisateur

Anthony Moillic est formel à cet égard. La gestion du *Bring Your Own Device* s'impose comme une préoccupation primordiale. Au dire de l'intéressé, Workspace Management est à même de « *traiter indépendamment le poste de travail de chaque utilisateur final, en toute transparence* ». Le DG se garde toutefois d'évoquer l'éventuelle nécessité de disposer d'applications clientes, de composantes résidentes ou de services en arrière-plan sur chaque terminal, notamment les *smartphones* et les tablettes.

A contrario, l'accent est mis sur l'intégration des briques logicielles sur un périphérique donné, quel qu'il soit (« *chaque setup est traité à part ; notre force, c'est justement d'être indépendant de la plate-forme* »), avec en point d'orgue la résorption des incompatibilités applicatives. Toutes ces solutions sont déployables en local, sans nécessité d'un quelconque recours au *cloud*. Elles se différencient ainsi de certaines des offres SAAS de Quest Software.

« Optimiser son ROI »

De l'ordre de 33 %, en l'occurrence. Avec Application Readiness, la gestion des bureaux VDI (intégré à Microsoft Hyper-V Server) permet de substituer aux postes de travail physiques des machines virtuelles, ponctuées d'une prise en charge de l'USB et d'un support de la migration vers Windows 7. User Environment Management complète l'offre par une console d'administration SCCM qui centralise le contrôle des flottes d'entreprise : diffusion uniformisée de correctifs sécuritaires, analyse antivirus en temps réel via Privilege Authority 2.7, stockage des paramètres utilisateur avec Quest One Identity...

L'offre est adaptable aux besoins du client. Aussi, la tarification varie : certaines licences sont perpétuelles et s'acquièrent à raison d'une par poste ; d'autres sont proposées à l'application. En période de transition, Quest Software passe la seconde et réfute pour l'occasion les rumeurs de rachat qui planent à son entour. « *Ce n'est pas une période facile, mais c'est parce que nous passons du statut de société cotée à celui de société non cotée* », conclut Anthony Moillic.

Crédit image : © Julien Tromeur – Fotolia.com