

eBook



Le guide des MSPs sur la centralisation des ressources informatiques

Le guide indispensable sur la consolidation des ressources informatiques conçu pour les MSPs.



Introduction

Un déménagement est une étape importante dans la vie. Si vous l'avez déjà vécu, vous vous êtes probablement posé les questions suivantes. **Vais-je me plaire dans mon nouveau logement ? Que se passera-t-il si les choses ne se passent pas comme anticipé ?** Et, peut-être le plus important... **ai-je vraiment besoin d'emporter ces six spatules ?** On n'imagine pas la quantité d'objets accumulés dans sa maison. C'est au moment de faire les cartons qu'on réalise qu'on possède beaucoup trop de choses, peut-être même plusieurs exemplaires du même objet. Il n'y a pas de meilleur moment pour faire le tri que lors d'un déménagement.

Si vous avez déjà vécu l'expérience d'un déménagement, vous avez peut-être éprouvé un sentiment de nostalgie en essayant de vous séparer des choses dont vous n'aviez plus besoin. Se débarrasser de certaines affaires est une bonne idée en théorie, mais les liens émotionnels que

vous entretenez avec vos objets personnels peuvent vous faire penser le contraire. La centralisation des ressources informatiques fonctionne à peu près de la même manière. C'est un moyen d'éliminer les redondances dans votre offre technologique afin d'être plus efficace et d'améliorer son utilisation tout en vous faisant économiser de l'argent, à vous, MSP. Mais c'est aussi une source d'inquiétude, surtout en considérant la dépendance que vous avez à l'égard de votre offre existante pour soutenir votre base de clients actuelle (et croissante). Il y a de nombreuses raisons pour les MSPs de consolider leurs ressources informatiques (telles que les économies de coûts, une expérience d'administration simplifiée, et l'établissement d'une plus grande confiance client) qui l'emportent sur les raisons de ne pas le faire. Dans ce guide, nous détaillons certains de ces avantages et proposons un processus de centralisation en cinq étapes à suivre pour les MSPs.

Qu'est ce que la centralisation des ressources informatiques ?

La centralisation des ressources informatiques consiste à auditer votre offre technologique existante, à trouver les redondances et à les éliminer en combinant les ressources dans des plateformes plus grandes et plus polyvalentes. C'est un moyen de rationaliser vos processus de gestion administrative et de gestion des éditeurs en simplifiant votre technologie. La centralisation des ressources informatiques implique d'abord d'identifier votre "noyau", c'est-à-dire la ou les plateformes informatiques qui constitueront la base de votre offre, puis d'insérer ce noyau dans les lacunes existantes et les points de votre environnement qui nécessitent une amélioration immédiate. Il s'agit ensuite d'intégrer ce noyau aux systèmes critiques qui gravitent autour de votre offre informatique (c'est-à-dire les systèmes de facturation, les systèmes de gestion du personnel, etc), et finalement consolider autour de ce « noyau ». Si le concept n'est pas nécessairement nouveau, les progrès des plateformes dans le cloud ont rendu le processus de centralisation beaucoup plus facile à réaliser. Cependant, la phase finale – qui n'est autre que la consolidation – a souvent eu une connotation négative, rendant toute tentative de centralisation potentiellement vouée à l'échec.

Histoire de l'informatique Consolidation

Par le passé, la consolidation n'avait pas bonne presse. Elle était associée au rachat ou à la fusion d'entreprises, au licenciement de salariés ou à un ultime effort de survie de la part de l'entreprise. Cela pouvait correspondre à la réalité mais aujourd'hui la consolidation informatique est bien différente. La pandémie a radicalement modifié la façon dont nous travaillons (et continuons de le faire). Les MSPs ont dû s'adapter rapidement à un nouvel environnement en évolution rapide et constante, le télétravail avant tout. Cette nouvelle réactivité forcée a incité de nombreux MSPs à utiliser des logiciels complémentaires pour aider leurs clients, soit parce qu'ils pensaient que le changement serait temporaire, soit parce qu'ils n'avaient pas le temps de faire une révision complète de leur offre technologique au milieu d'une crise mondiale.

De nombreux MSPs sont sortis de la pandémie avec une offre technologique beaucoup plus complexe qu'auparavant. Ils ont passé beaucoup de temps et ont investi beaucoup d'énergie dans la résolution de ce problème. Le fait d'être lié émotionnellement à son produit peut également rendre les failles moins visibles sur le long terme. Deux ans après le début de la pandémie, de nombreux MSPs sont maintenant prêts à considérer ces offres technologiques complexes en un phénomène durable. Ce changement de prisme fait apparaître sous un jour plus positif le terme de consolidation. Le mode de travail hybride né en partie durant la crise du covid 19 n'est pas près de s'arrêter, et la consolidation des ressources informatiques facilite grandement le travail des MSPs et des clients dans ce nouvel environnement.

Regarder vers l'avenir : La centralisation des ressources informatiques

La pandémie a modifié le concept de consolidation des ressources informatiques. Ce n'est plus le signe d'un navire qui coule, mais celui d'une entreprise florissante qui est en mesure d'améliorer son efficacité technologique. Chez JumpCloud, nous aimons appeler ce processus "centralisation des ressources informatiques". Alors que la consolidation s'apparente à une réduction des ressources, la centralisation, elle, consiste à simplifier vos offres pour en faciliter la gestion. Vous ne perdez rien en centralisant, sauf une complexité inutile. Autrement dit, vous remplacez les systèmes ponctuels qui ajoutent de la confusion à vos flux de travail par de puissantes plateformes tout-en-un. Ces plateformes regroupent votre offre technologique sous un seul et même tableau de bord pour une supervision facilitée. Nous utiliserons indifféremment les termes "centralisation" et "consolidation" tout au long de ce texte. N'oubliez pas : ce n'est que du positif !

Consolidation des ressources informatiques

Dans le passé	Aujourd'hui
<ul style="list-style-type: none">– Connotation négative– C'est une entreprise en difficulté financière– Ce n'est pas un élément à mettre en avant– Cela correspond à une réduction des services ou des ressources pour les clients	<ul style="list-style-type: none">– Connotation positive– C'est une entreprise qui a suffisamment de succès pour apporter des changements dans un souci d'efficacité.– C'est un élément à mettre en avant– Profite aux MSPs sans avoir d'impact négatif sur les clients.

Avantages de la centralisation

La consolidation permet aux MSP d'économiser du temps, de l'argent et de ne pas être dans la confusion. C'est le meilleur moyen de rationaliser et de mettre à jour votre offre technologique, ainsi que de réduire le nombre d'éditeurs à gérer. En fin de compte, c'est un excellent moyen d'améliorer votre expérience de gestionnaire tout en fournissant les mêmes services de haut niveau à vos clients.

Augmentation des fonds disponibles

L'un des principaux avantages de la centralisation des ressources informatiques est qu'elle vous permet de disposer de fonds plus importants. En effet, moins d'éditeurs de services signifie moins de factures à payer : vous pouvez réinvestir dans de meilleures solutions ou demander des prestations supplémentaires à vos éditeurs actuels. Supposons par exemple que vous faites appel à trois éditeurs de logiciels différents pour gérer respectivement l'authentification multifactorielle (MFA), l'authentification unique (SSO) et la gestion des mots de passe. L'une des plateformes propose ces trois services dans une version plus chère que celle que vous utilisez actuellement. En revanche, si la mise à jour est moins chère que le prix des trois ressources séparées, la consolidation vous fait économiser de l'argent. Encore plus si elle est combinée. Celle-ci permet de regrouper toutes vos fonctionnalités sur une seule plateforme. En procédant à ce type de changements, vous augmentez vos bénéfices sans sacrifier la qualité de vos produits. Vous vous positionnez comme un MSP à valeur ajoutée et un chef d'entreprise avisé, qui cherche constamment des moyens d'améliorer le service de ses clients.

Gestion simplifiée des éditeurs

Moins d'éditeurs signifie moins d'entreprises et de services avec lesquels vous devez jongler. En tant que MSP, vous gérez la technologie pour vos clients, vous gérez également les relations avec les éditeurs de logiciels - et le temps nécessaire à la gestion des éditeurs ne fait qu'augmenter. En effet, une étude de TechRepublic a révélé que le MSP moyen fait appel à plus de 10 éditeurs distincts, et 57 % d'entre eux ont déclaré qu'ils passaient plus de temps de gestion aujourd'hui qu'avant le COVID. Gérer ces relations en plus de celles avec vos clients peut conduire à l'épuisement de vos employés. D'un autre côté, une réduction du nombre de ces éditeurs vous permet de consacrer plus de temps aux relations avec vos clients et simplifie le processus de gestion des éditeurs restants. Moins de relations à gérer signifie également que vous avez besoin de moins de personnel pour traiter le même volume d'affaires. Ce personnel peut alors être réaffecté à un meilleur service client ou à la prospection de nouveaux clients par exemple.



Le MSP moyen fait appel à 10 fournisseurs distincts ou plus.



57% des MSP passent plus de temps à gérer les éditeurs qu'ils ne le faisaient avant la crise du COVID.

Une expérience utilisateur simplifiée

La consolidation des ressources informatiques est également plus facile pour vous, MSP. C'est une gestion administrative plus fluide et plus efficace pour votre équipe. Prenez par exemple le processus d'accueil de votre MSP. Si vous formez un nouveau membre du service client à vos ressources informatiques, il sera beaucoup plus simple et rapide de lui faire découvrir deux plateformes et leurs fonctionnalités plutôt que de lui en faire découvrir dix. Grâce à ce temps libre supplémentaire, les administrateurs peuvent devenir de véritables experts de votre ligne de produits réduite, au lieu d'être des généralistes sur beaucoup de produits. C'est essentiel, car mieux ils comprennent le logiciel, plus vite ils peuvent aider les clients à l'utiliser. Une fois qu'ils sont à la hauteur, le fait de n'avoir que quelques plateformes qui s'intègrent bien les unes aux autres, offre une expérience de gestion plus cohérente et plus complète.

Au lieu de se connecter à cinq interfaces différentes pour gérer les opérations quotidiennes d'un client, vos administrateurs peuvent se connecter une seule fois et gérer toutes leurs ressources à partir d'une seule interface. Cela est particulièrement important en cas de problème nécessitant un accès immédiat aux comptes et aux informations d'un client. Enfin, le recours à un nombre plus limité d'éditeurs rend le support beaucoup plus efficace pour les administrateurs. Si vous utilisez différents logiciels pour Internet, la cybersécurité, le SSO, le stockage dans le cloud, la collaboration et la comptabilité, par exemple, vous devez, en tant que MSP, passer six appels distincts pour résoudre les problèmes. Mais lorsque vous opérez à partir d'une ou deux plateformes seulement, un seul appel peut régler plusieurs problèmes. Les clients préfèrent les MSPs possédant leur propre gestion informatique pour le confort qu'offre le guichet unique. Vous devriez rechercher la même chose auprès de vos fournisseurs.

Comment utiliser la centralisation des ressources informatiques dans la commercialisation de votre offre

La consolidation a un impact beaucoup plus important sur votre activité MSP que sur les flux de travail quotidien de vos clients. Mais cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas parler de consolidation avec vos clients actuels et futurs.

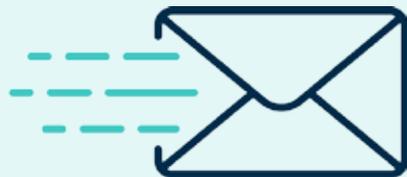
Promouvoir la centralisation auprès de ses clients

La centralisation nécessite l'adhésion des clients existants : ces derniers verront apparaître de nouvelles notifications sur leurs appareils, et devront se connecter aux nouvelles plateformes et activer l'authentification multifactorielle (MFA). Bien que leur expérience utilisateur quotidienne ne change que très faiblement, c'est l'occasion de susciter l'intérêt. Présentez votre centralisation de ressources informatiques à vos clients comme une mise à jour qui vous permettra de travailler plus efficacement pour eux. Prévenez-les qu'ils auront à s'adapter un minimum : ils devront saisir leurs nouveaux noms d'utilisateur et leurs mots de passe, ils recevront des e-mails informatifs au sujet des mises à jour à venir. Assurez-vous de disposer de salariés supplémentaires pour assurer la partie support en cas de panne, dans le but de réduire les temps d'arrêt que ces mises à jour pourraient engendrer et maintenir ainsi une expérience positive. N'oubliez pas : vous consolidez vos ressources pour augmenter la sécurité de vos données et offrir une expérience plus aboutie à vos employés. Vos clients doivent comprendre que ce changement leur sera bénéfique, que leurs informations seront mieux sécurisées et vous aurez plus de temps pour les accompagner.

Utilisez la centralisation pour attirer de futurs clients

La centralisation peut être un argument de vente lorsque vous parlez de votre offre technologique à vos prospects. Bien qu'ils n'aient pas besoin de connaître tous les détails techniques (c'est d'ailleurs pour cela qu'ils vous paient), vous pouvez leur partager votre mode de fonctionnement dans les grandes lignes. Cela vous permet de positionner votre MSP comme un partenaire expérimenté à la pointe de la technologie. A titre d'exemple, lorsque vous expliquez votre offre à un prospect, vous pouvez dire : « nous avons récemment consolidé et mis à niveau notre offre afin de disposer des ressources informatiques les plus modernes. Nous utilisons les meilleurs outils disponibles pour accroître la sécurité et l'efficacité pour nos clients ». Ce type de discours montre que vous êtes un MSP avisé qui améliore constamment ses offres pour en faire bénéficier ses clients. Si votre consolidation comprenait la mise à niveau vers une plateforme d'annuaire basée sur le cloud comme JumpCloud, veillez à partager les avantages en matière de sécurité dont vos clients bénéficieront. Les plateformes basées sur le cloud augmentent non seulement la sécurité, mais elles facilitent aussi les futures mises à jour car elles peuvent facilement être réalisées à distance sur les appareils des utilisateurs.

Suggestion : Centralisation Email promotionnel Planning



1 mois avant

Envoyez un email à vos clients pour leur annoncer que vous apportez des améliorations pour mieux les servir. Il n'est pas nécessaire d'entrer dans les détails - il vous suffit de susciter l'enthousiasme en leur promettant des améliorations.

2 semaines avant

Communiquez la date à laquelle les changements entreront en vigueur afin que les clients aient le temps de préparer leurs équipes. Répétez que ces changements vous permettent de mieux les accompagner tout en sécurisant leurs données.

Semaine de lancement

Envoyez des emails quotidiens contenant des rappels de tâches à accomplir avec captures d'écran, notifications et liens pour les aider.

La veille du lancement

Envoyez un dernier email aux employés contenant toutes les étapes nécessaires pour accéder à leurs nouveaux comptes. Incluez les coordonnées d'un expert qui sera disponible pour les aider en cas de problème. Nous vous recommandons d'envoyer cet e-mail la veille de la consolidation afin que les employés aient tout ce dont ils ont besoin pour se reconnecter, quelle que soit l'heure à laquelle ils se connectent. N'hésitez pas à utiliser cet exemple pour débiter.

La consolidation des ressources informatiques en 5 étapes

La consolidation ne doit pas être une corvée, ni pour vous ni pour vos clients. Les quatre principales phases sont l'identification, l'incorporation, l'intégration et la consolidation. La feuille de route ci-dessous vous aide à décomposer ces phases en cinq étapes clés.



1 Identifier les lacunes actuelles de votre offre technologique



2 Former vos équipes aux nouveaux produits



3 Présenter un ou plusieurs nouveaux produits à vos clients



4 Éliminer les doublons



5 Fournir un support continu

1 | Identifier les lacunes actuelles de votre offre technologique

Avant de commencer la centralisation de vos ressources informatiques, vous devez faire le point sur son utilité. Commencez par un audit de vos offres technologiques actuelles et recherchez les éventuelles lacunes. Cette étape consiste à identifier vos faiblesses et à élaborer une stratégie pour les éliminer.

1. Identifiez les points sensibles/manques actuels : dressez une liste des offres que vous n'avez pas... ou que vous avez, mais qui ne fonctionnent pas aussi bien qu'espéré. Vous pouvez également parler à vos clients en leur demandant s'il y a éventuellement des fonctionnalités que vous n'avez pas mais qu'ils aimeraient avoir.

2. Catégorisez vos offres en, souhaits, besoins, besoins non nécessaires, et l'existant :

Triez votre liste en :

- « Souhaits » Fonctionnalités que vous utiliseriez si vous les possédiez, mais qui ne sont pas indispensables.
- « Besoins » Fonctionnalités que vous n'offrez pas actuellement et que vous devez commencer à offrir.
- « Besoins non nécessaires » Toutes les fonctionnalités que vous offrez actuellement mais qui ne sont pas nécessaires..
- « L'existant » Fonctionnalités que votre logiciel actuel couvre déjà.

Cela vous donnera une idée claire des principales fonctionnalités que vous cherchez à ajouter ou à remplacer dans votre offre.

3. Recherchez des logiciels multifonctionnels : Utilisez votre liste pour comparer vos plateformes existantes et les potentielles nouvelles plateformes. Commencez par un logiciel multifonctionnel qui couvre tous vos besoins. En fin de compte, le choix de la plateforme (ou des plateformes) qui fonctionne le mieux pour votre entreprise et vos clients est une décision subjective et personnelle. N'oubliez pas, cependant, que l'objectif de la centralisation est de minimiser le nombre total d'éditeurs avec lesquels vous travaillez. Si votre nouveau logiciel

Souhaits

Besoins

L'existant

Besoins non nécessaires

La consolidation des ressources informatiques en 5 étapes



requiert le même nombre d'éditeurs que votre logiciel actuel, vous voudrez peut-être reconsidérer les fournisseurs que vous avez choisis.

2 | Former vos équipes au(x) nouveau(x) produit(s)

Assurez-vous que votre équipe est parfaitement au fait des nouveaux produits avant de les présenter à vos clients. Envisagez de commencer par un groupe test, dans lequel plusieurs employés pilotent le nouveau logiciel et vous font part de leurs commentaires, questions et des difficultés qu'ils rencontrent en tant qu'utilisateurs factices. De cette façon, votre équipe sera mieux préparée à servir vos clients lorsqu'ils se présenteront avec les mêmes questions.

1. **Présentez-le(s) nouveau(x) produit(s) à un petit groupe de salariés.** Utilisez ce groupe pour évaluer leurs réactions aux changements et analyser en temps réel dans quelle mesure le nouveau logiciel affectera l'expérience utilisateur.
2. **Sollicitez les commentaires du groupe test.** Demandez à votre groupe test de partager leur avis d'utilisateurs de vos nouveaux produits, sur le temps d'indisponibilité auquel les clients doivent s'attendre en raison des changements et sur les questions courantes qu'ils se sont posées pendant la transition.
3. **Utilisez les résultats du groupe test pour former vos équipes support.** Compilez les commentaires du groupe test dans des documents de formation et des FAQ pour vos équipes support qui vont être déployées pour travailler en étroite collaboration avec vos clients tout au long de la transition. Assurez-vous qu'elles soient bien préparées à répondre aux questions les plus courantes, et qu'elles aient elles-mêmes une confiance totale dans le logiciel. En préparant la transition, vous augmenterez la confiance de vos clients.

3 | Présenter un ou plusieurs nouveaux produits à vos clients

Mettez en place le nouveau logiciel choisi en plusieurs phases afin que les clients sachent à quoi s'attendre. Cela leur donne le temps de s'adapter aux changements. En échelonnant le processus, vous vous assurez que votre personnel support sera disponible pour résoudre les problèmes éventuels et qu'une plateforme est complètement intégrée avant d'en introduire une autre.

1. **Partagez les nouvelles fonctionnalités avec vos clients.** Cela vous permet d'obtenir leur adhésion et leur conformité. Par exemple, si vous leur demandez simplement de suivre les invitations que vous enverrez sur leur appareil et de se connecter, ils repousseront sans doute cette tâche qui leur semblera non urgente. En revanche, si vous leur expliquez que cette connexion est nécessaire pour continuer à accéder à leurs ressources, ils seront plus enclins à le faire.
2. **Ajoutez et formez sur le(s) nouveau(x) produit(s).** Si le nouveau logiciel apporte une expérience visuelle différente à vos clients et vos employés, assurez-vous de les former sur ces changements. Donnez-leur le temps de s'adapter avant d'en mettre d'autres en place.
3. **Après 3-4 semaines, passez à autre chose.** Au bout de quelques semaines, vos clients devraient se sentir à l'aise avec leur nouvelle authentification (MFA) et la plupart des problèmes devraient être résolus. Vous êtes maintenant prêt à faire le tri.

La consolidation des ressources informatiques en 5 étapes

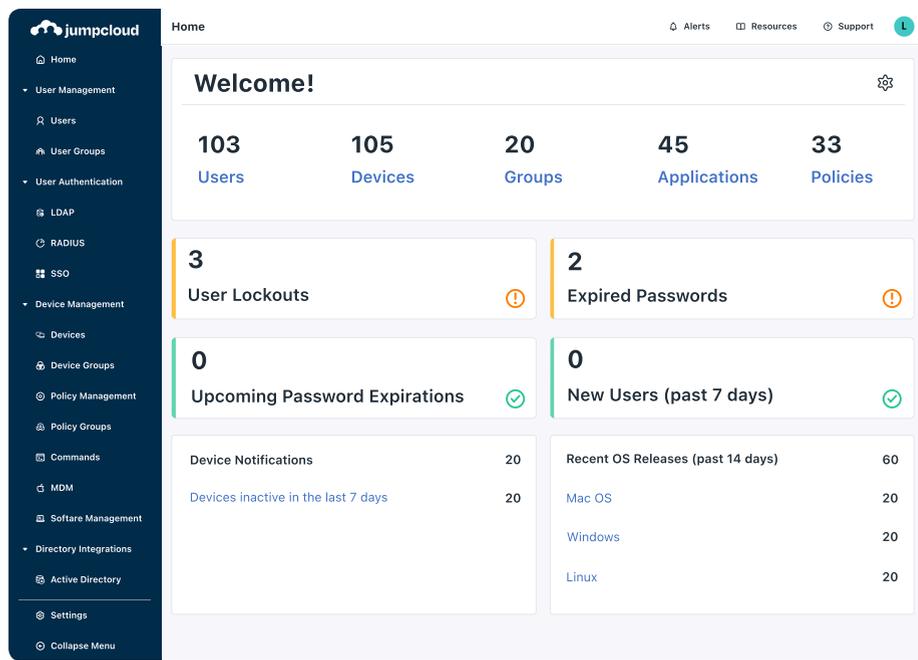
4 | Éliminer les doublons

Une fois que vos clients sont suffisamment à l'aise avec le nouveau logiciel, vous pouvez supprimer les anciennes interfaces. Les anciennes solutions commenceront naturellement à devenir moins pratiques à utiliser si les clients doivent y revenir pour quelques fonctions seulement. Commencez par éliminer stratégiquement les technologies redondantes, car très peu d'employés, voire aucun, ne devraient encore s'en servir à ce stade. Une fois qu'il n'y en a plus et que les employés sont totalement intégrés au nouveau système, vous pouvez ré-auditer votre offre et retirer tous les anciens logiciels.

5 | Fournir un support continu

La consolidation des ressources informatiques est un processus, ce n'est pas un changement qui se fait du jour au lendemain. Pour que cela reste une expérience positive pour les clients, assurez-vous de proposer une assistance renforcée pendant toute la durée de la transition. Si vous n'en avez pas déjà un, envisagez de désigner un consultant dédié à l'accompagnement des clients pendant toute la durée du processus de consolidation. Vos clients bénéficieront ainsi d'une assistance permanente et d'une réponse rapide à tout problème. Cela facilitera le changement. Le contenu de la formation et de l'assistance vous permettra de répondre aux demandes entrantes (et probablement répétitives) d'aide à la navigation. Vous avez certainement accès à un système de vidéoconférence, à partir duquel il est très facile de réaliser de courtes vidéos. Concentrez-vous sur le développement de tutoriels de 2 à 3 minutes qui expliquent les nouveaux processus, pas besoin d'être des experts de la vidéo ; le plus important, c'est que votre client soit en mesure d'obtenir l'aide dont il a besoin. Assurez-vous de faire des points réguliers avec vos clients pour qu'ils puissent exprimer leurs préoccupations et/ou leurs difficultés. Ces informations peuvent vous aider à affiner votre processus de consolidation pour d'autres clients afin que le changement soit le moins abrupt possible. En gérant correctement la centralisation, vous pouvez améliorer les relations avec vos clients et renforcer votre statut de partenaire technologique de confiance.





Consolidez votre offre technologique avec JumpCloud

La consolidation des ressources informatiques permet d'optimiser vos offres, de réduire toute votre gestion administrative, et vous offre un avantage concurrentiel. Le choix d'une plateforme tout-en-un comme JumpCloud permet de réunir plusieurs fonctionnalités, tout en économisant du temps et de l'argent. La plateforme moderne d'annuaire dans le cloud de JumpCloud combine les services d'annuaire, la gestion des comptes privilégiés, les extensions d'annuaire, le SSO des applications Web et le MFA en une seule solution. Elle permet la gestion d'identité privilégiées et instantanément associées à des ressources informatiques telles que des appareils, des applications et des réseaux, indépendamment de la plateforme, de l'éditeur, de l'emplacement ou du protocole. Elles exploitent également plusieurs protocoles tels que LDAP, RADIUS, SAML et SCIM afin que les administrateurs informatiques puissent approvisionner et déprovisionner de manière transparente, tandis que les utilisateurs bénéficient d'un accès sécurisé et fluide à leurs ressources. Si vous souhaitez en savoir plus sur la mise en œuvre de JumpCloud dans le cadre de votre stratégie de consolidation de vos ressources informatiques, n'hésitez pas à nous contacter. Vous pouvez également tester la solution en créant un compte gratuit. Les 10 premiers utilisateurs et 10 premiers appareils sont offerts. Si vous avez des questions, accédez à notre chat en ligne 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 pendant les 10 premiers jours et un ingénieur sera présent pour vous aider.

JumpCloud pour les MSP. La plateforme d'annuaire cloud permet de rendre le télétravail possible en centralisant la gestion des identités et des appareils des utilisateurs, et permettant ainsi aux petites et moyennes entreprises d'adopter des modèles de sécurité Zero Trust. JumpCloud® possède une base d'utilisateurs mondiale de plus de 180 000 organisations, avec plus de 5 000 clients, dont Cars.com, GoFundMe, Grab, ClassPass, Uplight, Beyond Finance et Foursquare. JumpCloud a levé plus de 400 millions de dollars auprès d'investisseurs de renommée mondiale, dont Sapphire Ventures, General Atlantic, Sands Capital, Atlassian et CrowdStrike.

Pour en savoir plus sur JumpCloud et comment des organisations sur la planète entière fournissent des accès sécurisés et immédiats à toutes leurs ressources informatiques, rendez-vous sur jumpcloud.com/msp.



Testez JumpCloud gratuitement →

En savoir plus sur JumpCloud

Blog

Des informations quotidiennes sur les services d'annuaire, IAM, LDAP, identité sécurité, SSO, gestion de système (Mac, Windows, Linux), les réseaux et le cloud.

En savoir plus →

Ressources

Le hub de JumpCloud pour les vidéos, la documentation, les études de cas, les outils d'habilitation des partenaires et plus encore.

En savoir plus →

Dans la presse

Lisez ce que les gens pensent de JumpCloud.

En savoir plus →