GFI GUIDE

GFI LanGuard pour les MSP GFI Kerio :

Un guide de licences et de mise sur le marché



GFI Software™

Où vous en êtes aujourd'hui

Si vous êtes un MSP qui gère GFI KerioConnect® ou GFI KerioControl pour vos clients, vous disposez déjà d'un rythme de facturation qui fonctionne.

La plupart des MSP GFI Kerio s'inscrivent dans l'un des deux modèles suivants, souvent les deux simultanément :

- **Facturation mensuelle à l'utilisation.** Vous facturez chaque client en fonction de sa consommation (boîtes mail sur GFI KerioConnect®, postes protégés ou appliances sur GFI KerioControl) et procédez à un rapprochement mensuel. C'est prévisible pour le client, peu contraignant pour vous, et cela évolue avec ses effectifs.
- **Engagement annuel avec services en sus.** La licence est le socle ; la marge se trouve dans ce que vous y ajoutez : gestion, surveillance, déploiement des correctifs, assistance, revues de sécurité. Le produit justifie le contrat, mais c'est le service qui motive le renouvellement.

Dans les deux cas, le périmètre est couvert. GFI KerioConnect® gère les e-mails ; GFI KerioControl gère le pare-feu. Ce que ni l'un ni l'autre n'atteint, c'est tout ce qui se trouve derrière le pare-feu : postes de travail, serveurs et ordinateurs portables distants où les brèches commencent réellement. Cette lacune est l'opportunité, et une pression réglementaire l'accompagne : des régimes de conformité tels que la NIS 2 en Europe, le CRF en Arabie saoudite et l'Essential Eight en Australie obligent désormais les entreprises à mettre en place des évaluations de vulnérabilités et une gestion des correctifs.

Comment fonctionne réellement la licence GFI LanGuard

C'est la partie qui change la façon dont vous le vendez, d'où l'intérêt d'être précis.

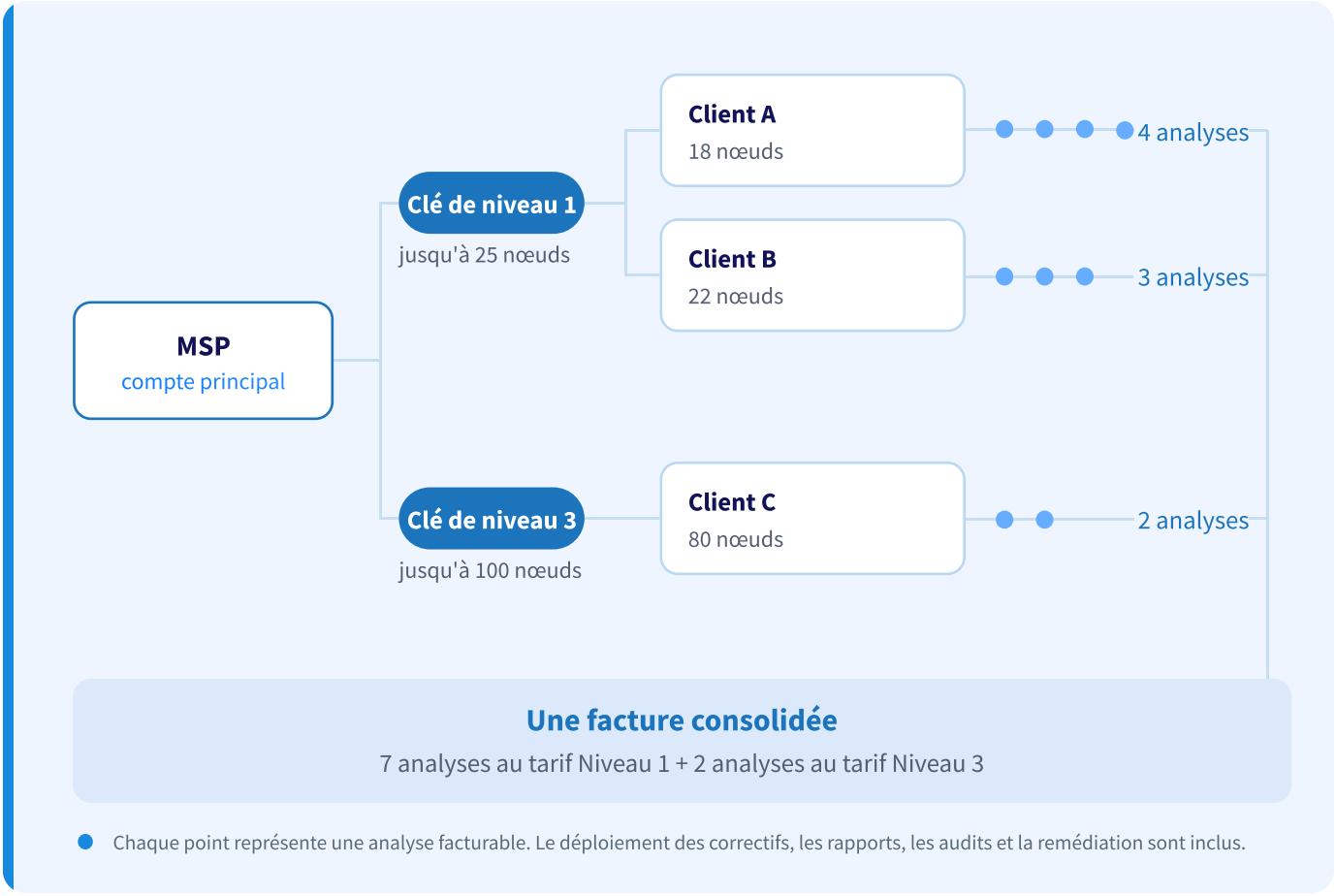
GFI LanGuard MSP utilise un modèle de paiement par analyse. Contrairement aux licences traditionnelles par poste ou par appareil, vous n'êtes pas facturé en fonction du nombre de nœuds que vous gérez, mais en fonction du nombre d'analyses que vous exécutez chaque mois.

Deux éléments déterminent la facture :

1. **Votre niveau : la taille maximale du réseau que vous pouvez analyser.** Chaque licence appartient à l'un des cinq niveaux, et chaque niveau limite le nombre de nœuds (appareils) qu'une seule analyse peut couvrir. Les niveaux autorisent jusqu'à 25, 50, 100, 250 ou 250+ nœuds, et chaque niveau a son propre tarif par analyse. Une licence Niveau 1 n'autorise pas l'analyse au-delà de 25 nœuds, donc vous choisissez le niveau qui correspond à la taille du réseau du client. Vous pouvez détenir des clés de licence pour plusieurs niveaux et utiliser la bonne pour chaque réseau.
2. **Votre nombre d'analyses : ce que vous payez réellement.** À la fin de chaque mois, GFI LanGuard MSP calcule l'utilisation sur l'ensemble de vos licences, et vous êtes facturé sur la base du nombre total d'analyses complétées depuis le dernier cycle de facturation.

Niveaux de licence :

Niveau	Nœuds
1	Jusqu'à 25
2	Jusqu'à 50
3	Jusqu'à 100
4	Jusqu'à 250
5	Jusqu'à 2 999



Exemple : Vous détenez une clé Niveau 1 (jusqu'à 25 nœuds) et une clé Niveau 3 (jusqu'à 100 nœuds). Le Client A (18 nœuds) et le Client B (22 nœuds) entrent tous deux dans le plafond du Niveau 1 ; vous les scannez donc avec la même clé (4 analyses pour A et 3 pour B). Le réseau de 80 nœuds du Client C nécessite la clé Niveau 3, sur laquelle vous effectuez 2 analyses. Votre facture du mois est consolidée : 7 analyses facturées sur la clé Niveau 1 au tarif par analyse correspondant, plus 2 analyses facturées sur la clé Niveau 3, quel que soit le nombre de clients desservis par chaque clé.

Quelques règles importantes pour les options ci-dessous :

- Une licence distincte est émise pour chaque niveau ; une licence Niveau 1 ne permettra pas d'analyser plus de 25 nœuds.
- Mais au sein d'un même niveau, vous pouvez réutiliser la même licence sur plusieurs déploiements clients ; la facturation correspond au nombre total d'analyses réalisées contre cette licence durant le mois. Une licence Niveau 2 peut desservir de nombreux clients de moins de 50 nœuds.
- Parce que vous ne payez que pour les analyses, tout le reste — déploiement des correctifs, génération de rapports, audits logiciels et matériels, remédiation — est inclus sans coût supplémentaire. C'est le levier de marge.
- Le niveau 5 propose également une option forfaitaire mensuelle offrant des analyses illimitées dans la limite du nombre de nœuds autorisés, au lieu d'un paiement par analyse.
- Remarques pratiques : tous les abonnements MSP se renouvellent chaque année le 31 janvier ; les licences créées en cours de cycle courent jusqu'à la fin de ce cycle.

Et il s'intègre là où vous travaillez déjà : à partir de GFI LanGuard 12.15+, enregistrez le serveur dans votre organisation GFI AppManager™ existante ; les résultats d'analyse, le niveau de gravité, l'état des correctifs manquants et les ports ouverts apparaissent dans les tableaux de bord GFI AppManager™, et vous pouvez lancer des analyses ou déployer des correctifs sans ouvrir de console séparée. Aucune licence GFI AppManager™ supplémentaire n'est requise ; un abonnement GFI LanGuard actif suffit.

Option 1 — Intégrez une analyse trimestrielle à votre service GFI Kerio

Le modèle de paiement par analyse est conçu pour cela. Plutôt que de vendre GFI LanGuard comme produit autonome, intégrez une analyse périodique au service géré GFI Kerio auquel le client a déjà souscrit.

Par exemple :

> *Pour chaque groupe de 50 appareils gérés pour un client et facturés via GFI KerioControl, incluez une analyse de vulnérabilités GFI LanGuard par trimestre.*

Votre coût pour ce client de 50 nœuds correspond à une seule analyse de niveau 2, réalisée quatre fois par an. En contrepartie, vous fournissez un rapport et, surtout, engagez une discussion : terminaux contrôlés, vulnérabilités critiques et de gravité élevée détectées (et corrigées), correctifs manquants, ports qui ne devraient pas être ouverts, et les actions de remédiation déjà effectuées.

Pourquoi cela fonctionne :

- **Cela rend visible un travail qui, autrement, resterait invisible.** « 47 postes analysés, 12 vulnérabilités critiques détectées et corrigées, voici le rapport de conformité » est un argument de renouvellement bien plus convaincant que « tout va bien ». Avec seulement quatre analyses par an, son exécution revient presque gratuitement.
- **Une licence couvre plusieurs clients.** Étant donné qu'une même licence de niveau 2 est réutilisable sur plusieurs déploiements, chaque client de moins de 50 nœuds, sur une cadence trimestrielle, génère une facturation par analyse sur cette licence ; votre coût évolue en fonction du nombre d'analyses effectuées, pas du nombre de clients signés.
- **C'est une opportunité de vente additionnelle.** Une analyse trimestrielle qui met régulièrement en évidence les mêmes lacunes conduit naturellement à : « passons à une gestion mensuelle des correctifs. »

Option 2 — Couverture annuelle et continue en capacité partagée

Pour les clients prêts à passer des contrôles périodiques à une couverture permanente, le levier n'est pas une autre licence, mais la fréquence et la portée.

Augmentez la cadence à mesure que la relation se renforce. Parce que vous ne payez que pour les analyses, vous pouvez faire évoluer un client d'une cadence trimestrielle à mensuelle, puis à une analyse toutes les deux semaines, sans jamais changer de niveau : il suffit d'exécuter davantage d'analyses avec la même licence. La « couverture continue » devient ainsi une décision de service, non d'acquisition : vous ajustez la fréquence au profil de risque et au calendrier de conformité du client, et le rythme récurrent « analyse + déploiement des correctifs » devient le service géré qu'ils paient mensuellement.

Répartissez une licence sur plusieurs clients via des agents WAN. L'agent WAN est une installation légère sur chaque machine distante qui remonte des informations vers votre serveur GFI LanGuard via les ports 443, 8443 et 8883, sans VPN ni modification des règles de pare-feu entrantes. Vous générez l'installateur depuis GFI AppManager™, le déployez, et le poste s'enregistre comme nœud géré que vous pouvez analyser et corriger à distance. Parce que l'agent se connecte à une machine accessible à Internet et qu'une licence de niveau est réutilisable entre déploiements, votre licence devient une réserve de capacité :

- Un client retire 20 ordinateurs portables → ces nœuds se libèrent ; redéployez l'agent chez un client en expansion la même semaine.
- Vous décrochez un nouveau compte en cours d'année → couvrez-le avec le niveau existant au lieu d'acheter une nouvelle licence ; le coût n'apparaît que sous la forme des analyses que vous effectuez.
- Pic saisonnier → augmentez la couverture pour le trimestre, puis réduisez-la ensuite.

L'écart entre votre coût moyen par analyse et votre prix du service géré par poste constitue la marge de service, et s'intègre parfaitement au modèle « contrat annuel + services », où la gestion des correctifs et la surveillance continue deviennent des services récurrents clairement identifiés en complément de la relation GFI Kerio.

Un chemin pratique : Commencez la plupart des clients par **Option 1**. L'analyse trimestrielle vous coûte peu, démontre la valeur de façon tangible et met en lumière les problèmes récurrents qui justifient d'aller plus loin. Lorsque les analyses d'un client mettent systématiquement en évidence les mêmes lacunes, ou qu'une échéance d'audit approche, faites-le passer à **Option 2**: resserrez la fréquence des analyses à une cadence mensuelle et étendez la couverture à l'ensemble de votre base via des agents WAN. L'analyse, initialement proposée comme prestation incluse, devient la raison pour laquelle ils souscrivent au service géré.

Vous possédez déjà le périmètre pour vos clients GFI Kerio. Couvrir les postes situés derrière ce périmètre ne nécessite ni nouvelle plateforme ni nouveau contrat. Il suffit d'un serveur dans votre organisation GFI AppManager™ existante.

Enregistrez **GFI LanGuard** sur appmanager.gfi.com.
Déployez un agent WAN chez un client, lancez une analyse. La discussion qu'elle suscite permettra de vendre le reste.

Copyright © GFI USA, LLC, Tous droits réservés.