

Technologies concernées :

- Licensing Microsoft 365
- Licensing Windows Server
- Licensing SQL Server

Charge estimée : 1-3 Jours

Budget estimé : 2-5 KCHF



Conseil licensing Microsoft

Introduction

Dans le contexte économique actuel, l'optimisation des budgets IT est devenue une nécessité pour de nombreux clients et une priorité pour une majorité de décideurs.

Les modèles de licensing anciennement basés sur un principe de licences perpétuelles ont disparu au profit de logiques de souscription ou de consommation à la demande issus du Cloud.

Ces changements impactent de manière importante les finances du SI. En effet, les budgets logiciels représentent bien souvent le premier poste de dépenses au sein de la plupart des environnements, et le licensing Microsoft lié aux Workplace représente généralement une part prépondérante de ces budgets.

Or, la plupart des organisations ont une connaissance limitée des règles liées au licensing Microsoft, des promotions en vigueur, ou des offres « packagées » leur permettant potentiellement d'optimiser leurs budgets.

Les modèles d'engagement en place sont rarement remis en question, et les responsables IT peinent à « challenger » leurs fournisseurs de licences par méconnaissance de leur potentiel d'économie.

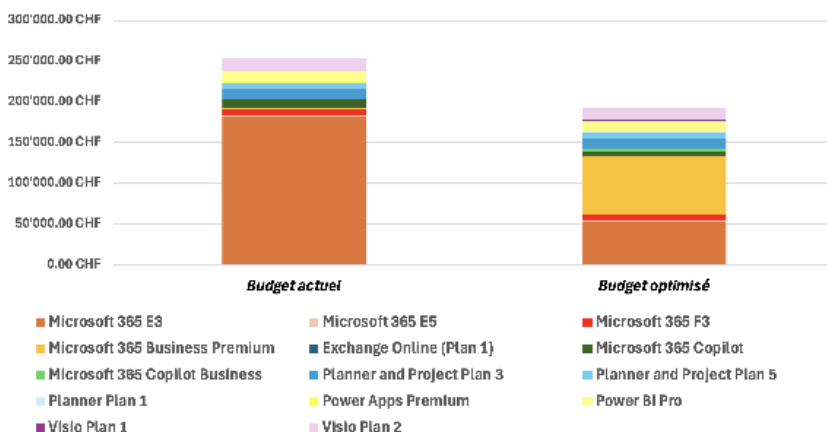
Enfin, les suites proposées par Microsoft incluent généralement une quantité importante d'options ou de fonctions pour lesquelles les clients souscrivent à des solutions tierces, ce qui implique à choix une sous-utilisation des licences dont ils disposent, ou un paiement à double de certains composants logiciels.

Périmètre de la prestation

La prestation de conseil proposée par CloudEdge se concentre sur les scénarios d'optimisation du licensing. Malgré son focus premier sur le licensing Microsoft orienté utilisateurs, ce type de mandat peut potentiellement s'étendre à d'autres thématiques de licensing plus orientées serveurs (Ex : Windows Server, SQL Server, etc.) ou même à d'autres éditeurs.

Pour la prise en charge d'un tel mandat, CloudEdge se met au service du client afin de le conseiller au mieux, sans nécessairement se substituer à ses fournisseurs de licences en place.

Licensing Microsoft



L'objectif principal de la démarche consiste à identifier un maximum de pistes permettant d'optimiser le licensing du client, et ses budgets associés, ceci au travers de scénarios prenant en considération ses besoins fonctionnels.

Prérequis du mandat

Afin d'obtenir un résultat probant, la prestation de conseil en licensing Microsoft implique un niveau élevé de transparence entre les équipes du client et de CloudEdge, notamment sur les aspects financiers liés aux dépenses logicielles.

Ce mandat implique la mise à disposition par le client de ses inventaires de licences, ou des droits temporaires pour accéder à ces informations. La disponibilité des équipes du client se limite généralement à une première séance de validation des besoins fonctionnels et aux séances de restitution.

Déroulement de la prestation

La prestation de conseil en licensing Microsoft se découpe généralement en trois phases relativement courtes, soit une première étape de collecte et d'analyse des inventaires de licences, du contexte de l'environnement du client (Ex : utilisateurs, postes, etc.) et de ses besoins fonctionnels par profils d'utilisateurs.

Avant d'établir plusieurs scénarios, notre démarche consiste à regrouper la population d'utilisateurs en quelques catégories génériques suivant leurs besoins particuliers (Ex : utilisateurs backoffice, utilisateurs « frontline », etc.).

CloudEdge identifiera ensuite les scénarios d'optimisation possibles, réalisera les simulations financières associées, et établira une première liste de recommandations afin d'améliorer les pratiques du client ou sa compréhension des modèles de licence.

Après un deuxième workshop, les scénarios ou métriques seront affinés suivant les demandes ou préférences du client, les analyses financières seront finalisées et présentées aux équipes avant la remise des livrables.

Sur demande du client, la prestation pourra être complétée par un accompagnement à l'application des changements de licences proposés sur l'environnement, ou une aide à la négociation avec son fournisseur de licences.

Bénéfices attendus par le client

La mission de conseil en licensing Microsoft a vocation à permettre au client de réaliser des économies, parfois substantielles, sur ses budgets de licences. Elle peut aussi influencer sur la stratégie du client en matière de rationalisation ou de modernisation des outils et des plateformes de son environnement workplace.

Enfin, cette prestation peut également faciliter une mise en conformité vis-à-vis des règles du licensing Microsoft en cas de déviance.



Make IT more Human

