



Les modes de commercialisation des offres IBM Continuous Engineering

Marc Sanvoisin

IBM product Manager chez VMARK





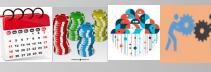
Les différents types de commercialisation des solutions « Rational » d'IBM par VMARK

- Les licences On-Premise
- Les licences fix term
- Les tokens
- Les licences SaaS
- > Les licences en mode OEM











Les licences On-Premise

Les licences perpétuelles:

- > utilisation régie par le contrat Passport advantage (actuellement version 12)
- elles vous appartiennent mais ne peuvent pas être recédées.
- existent généralement en plusieurs versions
 - > Fixes, flottantes
- > s'adaptent financièrement aux cas d'usages
 - fix term (détaillé + loin), upgrade, compétition, Workgroup, licences vs PVU.

Pour pouvoir bénéficier du support et avoir les nouvelles versions, releases et patch vous devez souscrire le S&S (Support and Subscription)







Les licences On-Premise / S&S

- ➤ Le S&S est une souscription annuelle
- Représente env 20% du prix d'achat de la licence
- Donne droit à:
 - > Support niveau 1, 2 et 3 d'IBM
 - > Patchs correctifs, releases et versions
 - Info: https://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/software subscription support ov.html
 - > En cas d'interruption
 - Reinstatement: valeur forfaitaire de 60% du prix de la licence
 - > is Backdating = Paiement des mois de retards + S&S
- Maintenance sur tout le parc du même produit









Les licences On-Premise

- Les moins
- Pas modulable une fois acquis en terme de licences
- pas modulable en terme de quantité à la baisse sous maintenance

- Les plus
- plus grand choix de licences
- Le plus adaptable à vos besoins

Ce sont les licences parfaites pour des équipes constituées, stables en nombre, ayant des projets homogènes et qui veulent garder une main mise sur l'infrastructure HW ou ayant des solutions legacy non webisable (Doors, RPE etc...)







Les licences fix term

Les licences fix term:

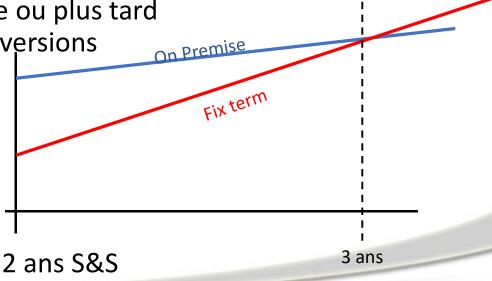
- > licences en location de 1 an
- utilisation régie par le contrat Passport advantage (actuellement version 12)
- > elles ne vous appartiennent pas.
- > Renouvelables à la date anniversaire ou plus tard

> existent généralement en plusieurs versions

- > Fixes, flottantes
- > le S&S est inclus dans la licence.

Le « point mort » économique est de trois ans

=> 3 x fix term = (env) à 1 perpétuelle + 2 ans S&S









Les licences fix term

- Les moins
- Ne vous appartient pas
- Moins de référence

• Les plus



- Moins onéreux à court terme
- > Flexible

Ce sont les licences parfaites

Pour des projets courts.

Pour compléter de façon temporaire des licences On-Premise ou token pour des pics de besoins.







Avec les tokens on ne fait plus l'acquisition de licences mais de jetons qui donnent accès à un large catalogue de solutions.

- Ces tokens sont en contrat à durée déterminée de 3 à 5 ans, renouvelables.
- > Chaque solution pèse un nombre de jetons prédéfini:

Ex RTC = 10 jetons DNG contributor = 3 jetons

➤ Le nombre de jetons acquis vous donne droit à toutes les licences préalablement sélectionnées à la hauteur du nombre de licences * sa valeur en jeton.







Ces licences sont interchangeables aussi souvent que vous le désirez: ex

Hypothèses:

- Doors NG = 8 tokens
- Rhapsody architect = 5 tokens
- RTC = 10 tokens
- RQM= 15 tokens
- Rational Test Real Time = 25 jetons

Temps 2 du projet

Vous pouvez avoir

- 2 DNG =16 t
- 2 RQM = 30 t

Et que vous faites l'acquisition de 100 jetons

Temps 3 du projet

Vous pouvez avoir

- 1 DNG = 8 t
- 2 RTC = 20 t
- 3 RQM = 45 t
- 1 RTRTC = 25 t

- 5 RTC = 50 t

Temps 1 du projet



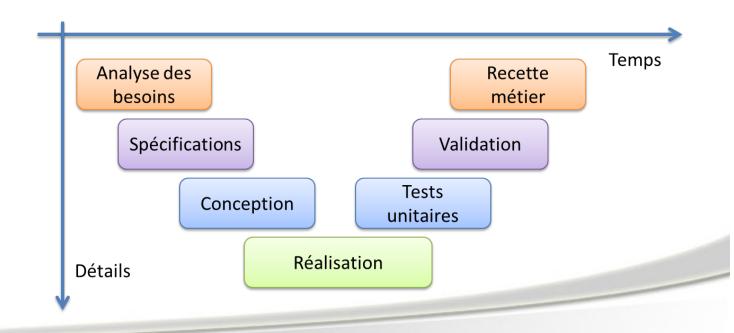






Plus de 100 références « tokenisables » dans les solutions suivantes

- > CLM
- Modélisation
- > Tests
- ➤ DevOps
- ➤ Sécurité
- ➤ Développement
- > Etc...











- Les moins
- Ne vous appartient pas

NB: possibilité de garder actives ces licences On-Premise acquises précédemment

- Les plus
- Flexibilité absolue en terme de licences
- Utilisation optimum des licences
 - > Pas de licences inemployées
 - > Suit le cours des projets- la bonne solution au bon moment
- Disponibilité immédiate des licences
- Accès facile à de nouvelles solutions
- Accès aux nouvelles technologies
- > Imputation possible en OPEX
- > NEWE II existe maintenant des tokens SaaS

Ce sont les licences parfaites

Pour des projets longs et complets, pour accéder à toutes les étapes du CLM.

Pour des équipes travaillant sur plusieurs projets en parallèle avec des cycles de dev différents.

Pour des organisations voulant avoir la maitrise la plus fine des investissements.

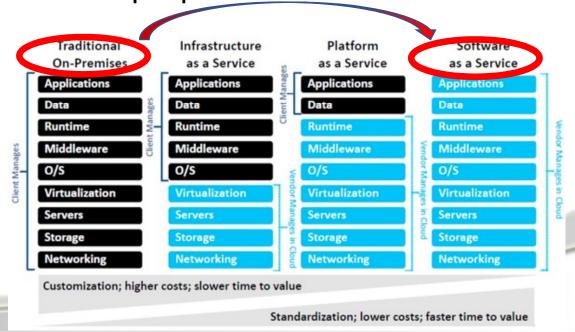






Les licences SaaS

IBM ou d'autres hébergeurs avec leurs licences Saas (Software as a Service) proposent des licences hébergées, en accès distant avec toutes les sécurités nécessaires pour un fonctionnement optimal des licences et dans le respect des lois sur la propriété des informations









Les licences SaaS

Les contrats SaaS permettent une grande flexibilité en terme de nombre de licences:

- > en cas de besoin ponctuel, possibilité d'avoir des licences hors contrat en nombre et en durée illimités
- ➢ en cas d'augmentation pour la durée restante du contrat, augmentation (uniquement à la hausse) du nombre de licences dans les termes du contrat.

Les licences SaaS s'adressent à toutes les tailles de clients, à travers des contrats différents chez IBM ou un autre hébergeur.

En SaaS il existe des licences fixes et des licences flottantes mais elles ne sont pas compatibles les unes aux autres (100% flottant ou 100% fixes).... Chez IBM







Les licences SaaS

- Les moins
- Licences ne vous appartenant pas

• Les plus



- > Gain de temps et de main d'œuvre
- Flexibilité des solutions
- Flexibilité en terme de quantité (absorption des pics)
- Sécurité des données et redondance
- Gestion des patches, releases et versions à la charge de l'hébergeur.

Ce sont les licences parfaites Pour réduire les coûts de l'IT.

Pour des équipes sans IT.

Pour des organisations voulant avoir la maitrise la plus fine des investissements.









Les licences OEM

- La vente en OEM est une vente indirecte.
 - > Les licences ne sont pas vendues au client final mais à un tiers.
 - Ce tiers apporte sa valeur ajoutée
 - > Sous forme d'add on
 - > Sous forme de service
 - ➤ Sous forme d'hébergement
 - > Ce tiers revend au client final le logiciel packagé







Les licences OEM

 Tous les partenaires présents aujourd'hui peuvent vous apporter cette valeur ajoutée dont vous pourriez avoir besoin.

• Vmark fait partie des quelques distributeurs autorisés à proposer une solution OEM.









Les licences OEM

- Les moins
- Le droit d'utilisation des licences n'est pas au client final mais au tiers.

• Les plus





- Une solution adaptée à vos besoins
- ➤ Un interlocuteur unique
- une plus grande flexibilité géographique (le tiers peut être étranger et/ou revendre à l'étranger)





En résumé

		4 5 5 7 8 9 10 11 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 21 2	No. of the last of		β°°
Vous voulez maîtriser votre IT	Ø	Ø	Ø		Ø
Vous voulez vous désengager de votre IT					
Vous avez des équipes stables en nombre				\bigcirc	
Vos équipes fluctuent en nombre		\bigcirc		\bigcirc	\bigcirc
Vous avez des projets de courte durée < 3ans		⊘		⊘	
Vous avez des projets de courte durée < 5ans			\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Vous avez besoin d'une très grande flexibilité en terme de solution		Ø	Ø	⊘	⊘
Vous voulez vous engagez sur des contrats à durée déterminée				\bigcirc	
Vous recherchez des conditions spécifiques					





Pour plus d'informations

Vous pouvez

> contacter:

Marc Sanvoisin -

msanvoisin@vmarksoftware.com

+33 6 70 27 62 38

>Consulter:

site web Vmark:: www.vmark.fr

notre LinkedIn: vmark-france

les sites dédiés IBM dont jazz.net