

L'ENTENTE DE LICENCES POUR ENTREPRISE DE VMWARE (ELA)

GUIDE D'ACHAT | FÉVRIER 2019

vmware®

softchoice

TABLE DES MATIÈRES

APERÇU



NOTIONS DE BASE



PLANIFICATION



NÉGOCIATION ET RENOUVELLEMENT



L'AUTEUR



ANNEXE



APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

SECTION 1 : APERÇU

L'entente de licences pour les entreprises de VMware en bref.

Même les services des TI les mieux organisés ont du mal à fournir, déployer et gérer les milliers d'actifs présents dans leur environnement informatique.

En moyenne, les entreprises dépassent leur budget d'achat de logiciels de 25 %¹. Par ailleurs, 39 % des logiciels installés n'ont pas les licences appropriés, ce qui représente un risque pour les entreprises concernées advenant une vérification². De plus, les licences d'entreprise, en particulier celles de VMware, sont un sujet complexe. Selon Gartner, il est presque impossible d'obtenir des conseils utiles en ce qui concerne les plans de licences de VMware en raison d'un manque d'information publique et des modalités et conditions extrêmement personnalisées des contrats³.

Ce guide vous permet de mieux comprendre l'entente de licences pour les entreprises (ELA) de VMware. L'ELA de VMware est un contrat de trois ans qui simplifie la gestion des licences et vous donne accès à des économies pouvant atteindre 40 % sur les nouvelles licences et le soutien. Consultez ce guide pour savoir comment mettre toutes les chances de votre côté au moment de négocier, d'optimiser et de renouveler une ELA de VMware.

¹Amy Konary, « IDC Software Licensing and Pricing Predictions 2016: Top 10 Predictions », LinkedIn, 23 novembre 2015. <https://www.linkedin.com/pulse/idc-software-licensing-pricing-predictions-2016-top-10-amy-konary>

²Enquête mondiale 2016 de BSA sur les logiciels.

³Eugène Quillen, Edward Weinstein, « Five Key Essentials for VMware ELA Negotiation Success », Gartner, 17 avril 2017.

Les principaux avantages de l'ELA de VMware.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

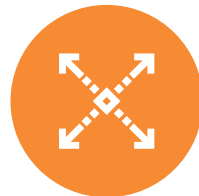
L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶



Valeur ajoutée

- Obtenez des escomptes de 20 à 40 % sur les licences prépayées, les abonnements et le soutien.
- Maîtrisez vos dépenses grâce à des tarifs de volume et une budgétisation prévisible.
- Profitez de remises et d'options encore plus avantageuses avec des solutions de pointe comme NSX et vCloud Suite.



Souplesse

- Accédez au catalogue complet des solutions et logiciels VMware.
- Ajoutez des programmes d'achat en volume au besoin.
- Utilisez vos crédits pour vous procurer des services professionnels ou des services impartis auprès de tiers, comme le programme Avantage de Softchoice.



Simplicité

- Un seul contrat de licences pour l'ensemble de votre entreprise.
- Une vision globale et centralisée de vos licences VMware et hybrides, de votre environnement et de votre feuille de route.
- Un budget prévisible et stable pour l'achat et le soutien de vos actifs logiciels.

Avec Softchoice, tirez le meilleur de votre investissement dans une ELA de VMware :

- Optimisation de vos licences VMware basée sur l'utilisation des logiciels.
- Négociateurs expérimentés qui vous permettent d'en avoir plus pour votre argent.
- Feuilles de route sur mesure pour accélérer le délai de rentabilité des technologies tout en répondant à vos attentes.
- Formation et services impartis pour aider votre équipe à se concentrer sur les priorités de l'entreprise.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

SECTION 2 : NOTIONS DE BASE

L'ELA de VMware permet aux entreprises de profiter d'escomptes majeurs et facilite la gestion des actifs et la réalisation de projets d'infrastructure hybride.

Les principales composantes d'une ELA de VMware

- Une entente standard de trois (3) ans valable sur tous les produits et services VMware.
- Des escomptes de 20 à 40 % sur les licences prépayées, les abonnements et le soutien.
- La possibilité d'ajouter des plans d'achat en volume à votre entente en tout temps.
- Une couverture globale de vos licences, partout dans le monde.

Modalités et négociation : L'ELA de VMware offre des escomptes à taux fixe sur l'ensemble des licences et des contrats de soutien VMware pendant trois ans. Contrairement aux autres ententes majeures du genre, l'ELA doit être payée au moment de la signature (certains partenaires agréés, comme Softchoice, offrent des options de financement). Les modalités de chaque ELA étant uniques et basées sur les négociations entre le client et VMware, il est impératif que les entreprises abordent la planification et la négociation de leur entente aussi bien préparées que possible. Nous vous recommandons vivement de travailler avec un expert externe qui vous aidera à bien comprendre vos besoins afin de mieux vous outiller en vue de vos négociations.

Exigences d'achat minimales : Une ELA de VMware nécessite un achat minimal de 250 000 \$ (US) en nouveaux actifs, abonnements ou services de soutien, après escompte et excluant les achats préalables. Une ELA peut par exemple porter sur 250 000 \$ de nouveaux actifs VMware et 350 000 \$ de services de soutien existants, pour un total de 600 000 \$. Il importe de noter que le total de votre ELA doit comprendre au moins 30 % de nouveaux investissements. Dans certains cas, le montant minimal des achats peut être inférieur au seuil fixé si vous vous engagez dans des projets que VMware souhaite promouvoir, comme la virtualisation de votre réseau ou l'expansion d'une infrastructure informatique hybride (NSX, vSAN, vCloud Suite, etc).

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

Ajout de plans d'achat : Vous pouvez souscrire en tout temps aux plans d'achat de VMware pour augmenter la valeur de votre ELA ou atteindre le seuil d'achat minimal requis. Les plans comme le programme d'achats pour les entreprises (EPP) et le Hybrid Purchasing Program (HPP) sont différents de l'ELA. Ils proposent des escomptes nettement inférieurs sur les licences et les services de soutien; ces programmes utilisent un système de jetons où vous achetez des crédits qui peuvent être utilisés à votre gré durant votre contrat. Les clients ELA profitent automatiquement du programme d'escomptes le plus avantageux lorsqu'ils achètent des licences hors entente. Vous trouverez la liste complète des programmes d'achat de VMware en annexe, en cliquant [ici](#).

Années d'option et renouvellements : L'année d'option (*stated out-year*) est l'année qui suit la fin de votre ELA. Durant vos négociations, vous devrez décider quelles modalités s'appliqueront à vos licences et vos services de soutien durant l'année qui suit la fin de votre contrat si vous ne renégociez pas votre entente. Habituellement, les escomptes accordés aux clients sont moins importants cette année-là et les prix reviennent à la normale dans les années suivantes.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

SECTION 3 : PLANIFICATION

La planification fait partie intégrante du processus de négociation d'une ELA. Vous devez analyser vos besoins actuels et futurs avant de prendre une décision quant au choix de vos licences.

1

Évaluation de l'environnement actuel :

Créer un rapport complet et à jour sur vos investissements, vos droits d'utilisation, votre consommation courante (les licences installées et utilisées), les versions de licences et l'échéance du soutien.

2

Cartographie des besoins opérationnels :

Au moyen d'une analyse globale de votre entreprise incluant les services d'approvisionnement et de TI, déterminer à quel point votre environnement répond (ou ne répond pas) à vos futurs besoins. Établir clairement vos buts en termes de mise à niveau et le coût prévu des licences et des services de soutien en fonction de vos stratégies et objectifs opérationnels.

Un bilan de votre environnement VMware est-il nécessaire?
Obtenez dès maintenant un diagnostic clair de vos besoins en matière de licences et de soutien.

[Demandez un bilan de vos licences VMware](#)

Définissez votre stratégie d'ELA

Selon votre contexte actuel et vos plans pour l'avenir, il existe plusieurs façons de tirer parti d'une ELA. Chacune correspond à une situation et des objectifs opérationnels différents et comporte des avantages distincts.

1. Escomptes traditionnels pour les entreprises

Entreprises ayant des dépenses d'au moins 250 000 \$ (valeur nette) en nouvelles licences et en nouveaux services de soutien VMware au cours des trois prochaines années.

Exemple d'objectif opérationnel : grande entreprise planifiant la construction d'un nouveau centre de données

SANS ELA		AVEC UNE ELA	
Besoins nets en nouvelles licences :	25 serveurs avec 2 processeurs chacun = 50 licences vSphere et 1 licence vCenter : ~ 300 000 \$	Besoins nets en nouvelles licences :	25 serveurs avec 2 processeurs chacun = 50 licences vSphere et 1 licence vCenter : ~ 240 000 \$
Besoins nets en nouveaux services de soutien :	45 000 \$ par année, 135 000 \$ sur 3 ans	Besoins nets en nouveaux services de soutien avec escompte ELA :	95 000 \$ sur 3 ans
IBR existants (incluant services de soutien)	300 000 \$ (100 000 \$ / an d'IBR existants)	IBR existants (incluant services de soutien) avec escompte ELA :	500 000 \$ (175 000 \$ / an d'IBR existants)
Coûts totaux sur 3 ans sans ELA :	1 135 000 \$	Coûts totaux avec ELA :	835 000 \$

ÉCONOMIES TOTALES SUR 3 ANS AVEC L'ELA : 300 000 \$, soit 26 % d'économies par rapport aux coûts totaux sans ELA

APERÇU

NOTIONS DE BASE

PLANIFICATION

RENOUVELLEMENT

L'AUTEUR

ANNEXE

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

2. Futur projet majeur de virtualisation

Clients n'atteignant pas les exigences minimales d'achat d'une ELA, mais s'apprêtant à déployer des projets de virtualisation majeurs dont le coût devrait dépasser 250 000 \$.

Exemple de client : PME engagée dans un projet de déploiement NSX

SANS ELA		AVEC UNE ELA	
Besoins nets en nouvelles licences :	NSX pour 35 processeurs = 244 825 \$ (6 995 \$ par processeur)	Besoins nets en nouvelles licences :	NSX pour 35 processeurs @ 20 % d'escompte = 195 860 \$ (5 596 \$ par processeur)
Besoins nets en nouveaux services de soutien :	183 645 \$ (1749 \$ chacun par année)	Besoins nets en nouveaux services de soutien avec escompte ELA :	117 516 \$ (1119 \$ chacun par année)
IBR existants (incluant services de soutien)	300 000 \$ (100 000 \$ / an d'IBR existants)	IBR existants (incluant services de soutien avec escompte ELA :	240 000 \$ (80 000 \$ par année)
Coûts totaux sur 3 ans sans ELA :	728 470 \$	Coûts totaux avec ELA :	553 376 \$

ÉCONOMIES TOTALES SUR 3 ANS AVEC L'ELA : 175 094 \$, soit 31 % d'économies par rapport aux coûts totaux sans ELA

- APERÇU ▶
- NOTIONS DE BASE ▶
- PLANIFICATION ▶
- RENOUVELLEMENT ▶
- L'AUTEUR ▶
- ANNEXE ▶

3. Ajout de programmes pour profiter des escomptes sur les services de soutien.

Clients n'ayant pas planifié de nouveaux investissements urgents mais souhaitant conserver leurs escomptes sur les services de soutien. Utilisent des programmes d'achat en volume pour accumuler des jetons et atteindre les exigences d'achat minimales de l'ELA au moment de renouveler leur entente.

Exemple de client : Client dont les coûts en services de soutien dépassent 400 000 \$.

(Souvenez-vous qu'au moins 30 % de la valeur nette admissible d'une ELA doit se composer de nouveaux investissements).

SANS ELA		AVEC UNE ELA	
Besoins nets en nouvelles licences :	Aucun projeté	Besoins nets en nouvelles licences :	Le client achète pour 250 000 \$ de jetons dans le cadre du programme EPP (peuvent être utilisés en tout temps et pour tout achat pendant la durée du contrat)
Besoins nets en nouveaux services de soutien :	Aucun projeté	Besoins nets en nouveaux services de soutien avec escompte ELA :	Aucun projeté
IBR existants (incluant services de soutien) :	1 200 000 \$ (en services de soutien seulement, par année)	IBR existants (incluant services de soutien) avec escompte ELA :	900 000 \$ payables à la signature (300 000 \$ par année)
Coûts totaux sur 3 ans sans ELA :	1 200 000 \$ minimum	Coûts totaux avec ELA :	1 150 000\$

ÉCONOMIES TOTALES SUR 3 ANS AVEC L'ELA : 50 000 \$, soit 4,3 % d'économies par rapport aux coûts totaux sans ELA

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

SECTION 4 : NÉGOCIATION ET RENOUVELLEMENT

La négociation de votre ELA est une étape essentielle de la valorisation de cette entente. Contrairement aux autres grands fournisseurs de logiciels, VMware diffuse très peu d'information concernant les modalités, les conditions et les escomptes standard associés à l'ELA. Chaque ELA est personnalisée en fonction des besoins particuliers de l'entreprise qui la souscrit.

Pratiques exemplaires pour la négociation de votre ELA

Ayant participé à des centaines de négociations ELA, nous avons identifié certaines stratégies qui permettent aux entreprises d'obtenir les meilleures conditions possible.

Choisissez votre moment : Comme toutes les entreprises, VMware doit atteindre des quotas trimestriels et annuels. Certaines entreprises ont connu du succès en faisant coïncider leurs négociations avec ces moments clés du calendrier. L'année financière de VMware est décalée, comme celle de Dell; par conséquent, les mois d'avril, juillet, octobre et janvier sont bien choisis pour tenter d'obtenir des tarifs préférentiels.

Procurez-vous les produits les plus récents : En règle générale, VMware consent des rabais plus importants sur les achats de solutions de nouvelle génération comme NSX, vSAN, vRealize et vCloud. Si vous achetez le strict minimum de technologies VMware traditionnelles, vous n'optimiserez pas vos escomptes.

Privilégiez les déploiements à grande échelle : Selon une analyse de Gartner, il n'existe pas de corrélation directe en les escomptes et la valeur d'une ELA. En revanche, cette analyse montre qu'il existe un lien entre les escomptes et le pourcentage de systèmes clients pour lesquels des licences VMware sont acquises⁴. Autrement dit, les entreprises qui réalisent les déploiements les plus importants sont celles qui profitent des plus grosses remises. Par conséquent, une PME qui dépense un million \$ pour des produits VMware qui équiperont 100 % de ses systèmes obtiendra un meilleur escompte qu'une entreprise qui dépense le même montant pour virtualiser 5 % de ses serveurs.

⁴Eugene Quillen, Edward Weinstein, « Five Key Essentials for VMware ELA Negotiation Success », Gartner, 17 avril 2017.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

Comparez les escomptes offerts par d'autres programmes avec ceux d'une ELA :

Les entreprises qui achètent des licences de façon ponctuelle peuvent être admissibles à des escomptes en fonction de leurs dépenses des 24 derniers mois dans le cadre d'un programme d'achats en volume (VPP), sans pour autant signer une ELA. L'achat de 175 000 \$ de logiciels au prix courant rapporte 1 750 points et permet d'obtenir des escomptes de niveau 4 (12 %). Sachez que les services de maintenance et de soutien font rarement l'objet d'escomptes sans une ELA. Cependant, il est utile de comparer vos options pour voir si une ELA est le choix qui vous convient le mieux.

Définissez l'entreprise, les territoires et les filiales incluses dans l'ELA : Une ELA peut couvrir toutes vos licences, y compris celles de vos filiales et ce, dans toutes les régions du monde. Toutefois, votre contrat doit définir clairement chaque sous-organisation et chaque territoire inclus dans l'entente. Ne tenez jamais pour acquis qu'une filiale située à l'étranger fait partie intégrante de votre contrat si elle n'y est pas clairement nommée.

Les contrats internationaux sont signés avec VMware International en Irlande et doivent également identifier tous vos bureaux et filiales dans le monde comme titulaires de licences s'ils utilisent des logiciels VMware. Si une fusion ou une acquisition est prévue, il est possible de négocier une augmentation des besoins de l'entreprise en pourcentage (en fonction du nombre d'employés ou de systèmes); ce processus peut cependant avoir une incidence sur le prix de l'ELA et les escomptes qui seront consentis.

Négociez les tarifs des services de maintenance et de soutien pour l'année suivant la fin de votre entente :

Il est très important de négocier des tarifs fixes pour les services de maintenance et de soutien dont vous souhaitez profiter après la fin de votre contrat. Dans le cas contraire, le coût de ces services une fois votre ELA échue augmentera considérablement. Nous vous recommandons donc vivement de vous entendre sur des prix fixes pour les services de maintenance et de soutien qui vous seront offerts dans l'année suivant l'échéance de votre ELA.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

À vérifier avant de signer : Avant de signer votre contrat, prenez le temps de consulter le site Web de VMware (voir Annexe) pour savoir si des promotions spéciales sont en cours. Vérifiez si les nouvelles licences qui vous intéressent peuvent être achetées à moindre prix dans le cadre d'ensembles logiciels ou de mises à niveau. Assurez-vous aussi que les licences dont vous ne vous servirez pas ne sont pas incluses dans le coût des services de maintenance. Pensez à optimiser vos arguments de négociation en vue du renouvellement de vos services de maintenance.

Faites appel à un partenaire : Nous vous recommandons vivement de vous associer à un partenaire pour négocier votre ELA. Son expérience et ses relations de longue date peuvent vous permettre d'accéder à des remises et des modalités plus avantageuses. Un partenaire d'expérience travaillera dans votre meilleur intérêt et vous aidera à choisir le plan qui correspond exactement à vos besoins. Les partenaires expérimentés en matière de licences logicielles savent parfaitement quels arguments mettre de l'avant et comment maximiser la valeur de votre entente sur toute sa durée.

Négociations du renouvellement et de l'année suivant la fin du contrat

Une fois votre ELA arrivée à échéance, le prix des services continus comme les services de soutien et de maintenance commenceront à augmenter. L'achat de nouvelles licences devra aussi faire l'objet de négociations et ne sera pas assujéti aux escomptes qui s'appliquaient dans le cadre de votre ELA.

Retour à la case départ : Au cours de la dernière année de votre ELA, vous devrez de nouveau établir un portrait objectif et à jour de vos coûts en licences et en services de soutien. Il vous faudra ensuite comparer ce que seront ces coûts pour les trois prochaines années avec et sans ELA.

Ajout de programmes pour accéder aux escomptes sur les services de soutien : Certaines entreprises choisissent d'utiliser d'autres plans d'achat pour continuer de bénéficier d'escomptes sur les services de soutien. Elles dépensent par exemple un minimum de 250 000 \$ en jetons, qu'elles peuvent utiliser (ou non) pour acquérir d'autres licences VMware dans le futur. Souvent, l'investissement initial donne droit à des escomptes suffisamment importants sur le prix des services de soutien pour engendrer des économies considérables.

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

Maximisez la valeur de votre ELA avec Softchoice

De la planification aux renouvellements en passant par l'optimisation continue, la gestion d'une ELA est un processus exigeant et risqué. Par ailleurs, le déploiement de vos ressources et la mise en œuvre de vos projets de virtualisation stratégiques constituent un autre défi non moins complexe.

Découvrez le programme Avantage VMware de Softchoice

Softchoice vous propose des diagnostics basés sur des données, des services professionnels et son programme Avantage VMware dans le but de maximiser le rendement de votre investissement, de vous aider à tirer le meilleur de vos ressources et de réaliser vos objectifs transformationnels grâce à l'ELA de VMware.

Comment Softchoice vous aide à optimiser votre ELA

Planification	Négociations	Optimisation
Un portrait global de votre environnement, de vos droits d'utilisation et de vos droits d'installation courants.	Tirez parti de notre expérience en négociation de contrats ELA pour obtenir les meilleurs escomptes possible.	Gardez le cap avec plus de 16 ateliers, des rencontres et des diagnostics en compagnie de votre spécialiste VMware attiré.
Dressez un portrait clair de vos futurs besoins en vous basant sur vos objectifs opérationnels et votre modèle de consommation.	Maîtrisez vos négociations en formulant des demandes factuelles, objectives et fondées sur vos besoins opérationnels.	Un accès permanent aux ressources clés de Softchoice, à des activités et des webinaires exclusifs, ainsi qu'à des outils de planification et d'optimisation.
Analyse de rentabilité et stratégie financière comparant l'ELA et les autres plans d'achat de licences.	Achetez ce qu'il vous faut et rien de plus grâce à nos méthodes d'approvisionnement économiques.	Prenez les bonnes décisions pour votre entreprise au moment du renouvellement en vous appuyant sur des données et des renseignements objectifs.

Pourquoi vos licences VMware vous en donnent plus avec Softchoice :

- APERÇU ▶
- NOTIONS DE BASE ▶
- PLANIFICATION ▶
- RENOUVELLEMENT ▶
- L'AUTEUR ▶
- ANNEXE ▶

	Bilan TechCheck de licences VMware (droits d'installation)		Bilan de l'optimisation VMware
	Bilan de stockage VMware		Bilan réseau VMware
	Optimisation continue et diagnostics de renouvellement		Revendeur commercial principal VMware
	Principal fournisseur de solutions VMware (Amérique du Nord)	1^{er}	Partenaire VMware Canada
	Partenaire VMware Amérique du Nord	1 700	Clients VMware
Plus de 400	Plus de 400 professionnels des ventes certifiés VMware	Plus de 60	Conseillers en architecture (VMware, virtualisation, TI hybrides et utilisateur)

APERÇU ▶

NOTIONS DE BASE ▶

PLANIFICATION ▶

RENOUVELLEMENT ▶

L'AUTEUR ▶

ANNEXE ▶

À PROPOS DE L'AUTEUR



SAM MOBLEY Spécialiste VMware, Softchoice

À titre de spécialiste VMware chez Softchoice, Sam participe à la gestion de notre programme Avantage pour les licences logicielles. Ancien gestionnaire des renouvellements chez VMware, Sam veille à ce que les clients de Softchoice tirent le meilleur parti de leurs droits d'utilisation VMware. Il travaille à Denver, au Colorado.

ANNEXE

Liens vers des documents importants

Renseignements juridiques et autres pour la négociation de votre contrat, détails sur les programmes et escomptes actualisés.

Vous pouvez consulter les contrats de licences VMware à l'adresse suivante : www.vmware.com/uk/download/eula

Vous pouvez accéder aux guides sur les contrats de licences à : <https://www.vmware.com/support/support-resources/licensing>

Plans d'achats VMware : www.vmware.com/go/purchasenow

Offres promotionnelles VMware en cours : <http://www.vmware.com/promotions>

Ressources Softchoice :

[Bilan de santé des licences VMware](#)

[Webinaire sur l'ELA de VMware \(enregistrement anglais\)](#)

Article de blogue : [Pourquoi votre entreprise a besoin d'une ELA de VMware](#)



vmware®

softchoice 