

5 leviers pour garder le contrôle & optimiser durablement la gestion de vos licences



Comprendre les méandres des licences IBM est une gageure, un défi trop complexe et trop coûteux pour que l'entreprise s'y aventure seule. C'est pourquoi Insight a étendu sa division LCS aux produits IBM et adapté sa méthodologie permettant d'optimiser la gestion des licences.

La plupart des entreprises ont pris conscience de la nécessité de maîtriser leurs actifs informatiques, certaines ayant été jusqu'à nommer un spécialiste SAM (Software Asset Management).

Il est vrai que les risques associés à une mauvaise gestion de ces actifs sont majeurs et au final souvent très coûteux.

DES RISQUES À NE PAS NÉGLIGER

D'une part, parce qu'une mauvaise gestion entraîne inmanquablement des dé-

penses excessives et sans rapport avec l'usage réel des produits.

Ensuite, parce que cette absence de gestion induit des risques en matière de sécurité avec l'utilisation de versions périmées et vulnérables ainsi que l'absence de support des éditeurs.

Enfin, parce qu'elle est porteuse de risques financiers et juridiques, l'entreprise n'étant souvent pas conforme aux droits d'usage des logiciels qu'elle a déployés.

Selon le BSA, près de 30% des logiciels

déployés sur les ordinateurs ne sont pas couverts par une licence valide, un chiffre en très nette progression depuis plusieurs années suite à la multiplication des contrôles et audits menés par le BSA et par les éditeurs. « Quand il y a un audit, il y a, à la fois sanction et correction avec souvent un paiement au prix fort des licences.

L'audit n'est jamais le bon moment pour établir des négociations sereines avec les éditeurs et négocier les meilleurs prix... » rappelle Daniel Gonzalez, Responsable des solutions IBM chez Insight France.

LCS INSIGHT POUR GÉRER LA GALAXIE IBM

Pour aider les entreprises dans la gestion et l'optimisation des actifs informatiques, la société Insight a créé une division LCS (Licensing Consulting Services) indépendante de ses activités de ventes de logiciels et matériels.

Elle propose à la fois des services d'implémentation des solutions logicielles et des conseils autour de la gestion des contrats et du Licensing.

« Notre prestation va bien au-delà du simple Software Asset Management » explique Daniel Gonzalez. « Il y a les clients qui nous appellent au secours au moment où ils se retrouvent face à un audit, et d'autres qui dans leur refonte d'achat globalisé ont une réflexion portée sur l'optimisation et viennent rechercher du conseil et une force de négociation.

Chez LCS, nous avons développé **des méthodologies et des outils qui permettent aux entreprises de réaliser des économies significatives sur l'acquisition et le support des logiciels**, de réduire l'adhé-

rence de certains logiciels, de choisir les contrats les mieux adaptés à leur profil et leur évolution ».

Depuis quelques mois, la division LCS a créé une structure spécialisée dans la gestion des licences IBM, complétant les structures déjà en place autour des produits Microsoft, SAP et Oracle.

Cette spécialisation IBM est assez rare sur le marché, car particulièrement complexe à mettre en œuvre. Depuis l'acquisition de Lotus au milieu des années 90, la division logicielle d'IBM s'est essentiellement construite autour de rachats d'éditeurs dans les domaines du développement (Rational), du décisionnel (Cognos, Informix), de la supervision et de la sécurité (Tivoli, ...).

Il en découle un lourd historique de contrats différents et d'approches différentes des licences qui accroît encore la complexité naturelle des schémas de licence de l'éditeur.

Device, Virtual Server, CALS, Appliance, UVU, RVU, CVU, Fixed Term, autant de modes de calculs différents qui forment aujourd'hui l'univers IBM. « Toute cette complexité fait qu'il existe un très fort risque de ne pas être en conformité avec les droits réellement acquis » avertit Daniel Gonzalez.

5 LEVIERS SUR LESQUELS AGIR

Face aux risques évoqués, les entreprises ne peuvent rester attentistes. Elles doivent être proactives car les gains sont importants. Ils peuvent dépasser 25% des investissements logiciels.

Pour optimiser la gestion de ses actifs informatiques, l'entreprise peut agir sur cinq leviers complémentaires :



COMPRENDRE CE QUI EST DÉPLOYÉ

À l'instar d'IBM BigFix, il existe des outils qui permettent d'analyser non seulement ce qui est réellement déployé au sein de l'entreprise mais également l'usage qui en est fait.

Il faut réaliser un véritable audit, une véritable analyse, de ce qui est déployé, de ce qui est réellement utilisé et de comment ce qui est déployé est utilisé.

Une étape essentielle en matière de sécurité et d'optimisation et qui permet aussi de dénicher les Shelfwares, ces produits acquis et qui, pourtant, restent inutilisés sur les étagères.



VÉRIFIER LA CONFORMITÉ DES ACTIFS LOGICIELS

L'inventaire exhaustif réalisé, son analyse permet de révéler les écarts de versions et les écarts entre les usages et les droits acquis.

Cette phase doit aussi mettre en évidence les mauvaises interprétations des subtilités des différents contrats.

Les pièges sont nombreux : licences accordées au niveau des machines virtuelles par rapport aux serveurs physiques, licences accordées en fonction des droits d'usages, logiciels installés dans le cadre de missions ponctuelles qui n'ont pas été désinstallés une fois le projet terminé, etc.



OPTIMISER LES COÛTS DE LICENCE

Savoir ce que vous avez, permet de comprendre et prédire les coûts de licence.

Il devient ainsi possible d'optimiser les dépenses logicielles en consolidant des serveurs, en gérant plus efficacement les populations d'utilisateurs, en basculant sur des solutions SaaS dans le Cloud, etc.

Faites appel à un spécialiste pour vous aider. Insight LCS a mis au point une métho-



dologie adaptée à chacun de ces éditeurs.

Daniel Gonzalez explique ainsi que « la division LCS est composée des spécialistes qui connaissent et comprennent l'éditeur d'autant mieux qu'ils travaillent depuis longtemps avec eux et connaissent l'historique des contrats et des modes de licences ».

Autant dire qu'ils maîtrisent parfaitement les rouages pour optimiser au mieux vos investissements.



NÉGOCIER LES ACQUISITIONS DE LICENCES

L'optimisation évoquée ci-dessus est essentiellement une optimisation des usages.

Cependant, des partenaires vous aident aussi à optimiser vos achats.

Lorsqu'une politique de gestion et d'optimisation des actifs est en place, il est toujours plus facile de négocier auprès des éditeurs notamment parce qu'il devient plus facile de prédire et d'anticiper les évolutions.

Il est important que cette négociation se fasse hors de toute période d'audit.

Et le poids de partenaires est souvent plus important dans la négociation que celui de l'entreprise esseulée.



CONTRÔLER L'USAGE DES LOGICIELS

Avec le SaaS, les métiers ont pris tellement d'autonomie que la DSI a perdu une partie du contrôle. Le Cloud, s'il introduit davantage de transparence dans les licences, ne fait qu'ajouter à la complexité de l'ensemble.

Une fois, la politique de gestion des licences mise en place, il faut aussi mettre en œuvre des processus de contrôle et des outils de surveillance pour anticiper les décalages entre l'évolution des usages et les droits acquis.

En outre, des partenaires comme Insight LCS assurent également des formations à leurs clients afin qu'ils maîtrisent mieux la gestion des assets sur le long terme.

La complexité des schémas de licence est telle, qu'il paraît aujourd'hui bien utopique d'espérer s'en sortir seul.

Pour agir sur tous ces leviers, il est indispensable de faire appel à une société spécialisée. **La gestion des licences est un métier à part entière et ce n'est pas celui de l'entreprise.** « Nous avons des clients qui ont un SAM Manager mais qui, au moment d'un audit, font appel à nous » explique Daniel Gonzalez. Non que le SAM Manager soit inutile.

Bien au contraire, il reste le meilleur lien au cœur de l'entreprise entre IT, Finance et Editeurs. « Mais, il est important de libérer l'entreprise de ce travail qui n'a pas grand rapport avec son métier et ses activités, mais qui peut fortement contribuer à optimiser ses budgets informatiques ».

Insight

Des entreprises privées aux organisations gouvernementales, Insight apporte à ses clients des Solutions Technologiques Intelligentes afin de réaliser leurs objectifs. En tant que fournisseur mondial, classé Fortune rang 500, de Hardware, Software, Cloud et Services, nos 5 400 collaborateurs offrent aux clients les conseils et l'expertise nécessaires pour sélectionner, mettre en œuvre et gérer des solutions technologiques complexes pour les conduire aux meilleurs résultats commerciaux possibles. Grâce à notre réseau international, nos partenaires, nos services et nos solutions, nous aidons les entreprises à fonctionner plus efficacement. Découvrez-en plus sur Insight.com.
