



Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information
www.andsi.fr

Réduction des coûts des logiciels éditeurs

Compte rendu de la présentation du 03 Novembre 2015 – à Paris.

Compte rendu rédigé par ANDSI

En bref...

Il existe 3 types de logiciels : « maison », libre et éditeurs et l'exposé concerne les actifs et maintenance des logiciels éditeurs.

La part croissante dans les budgets des DSI des investissements liés aux licences et aux coûts de maintenance des logiciels devient une préoccupation et leur rationalisation, en une stratégie de gestion des actifs, un véritable enjeu. Les règles d'application des droits des licences peuvent s'avérer très complexes et doivent faire l'objet dans l'entreprise d'une gestion rigoureuse ; utilisation des métriques voire d'algorithmes pour évaluer les optimisations possibles d'une architecture donnée.

Lorsqu'ils se sentent abusés par les entreprises, les éditeurs missionnent des audits et les négociations faisant suite exposent les DSI et Direction Financière à des risques qu'il est souhaitable de mettre sous contrôle.

L'Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information organise des débats et en diffuse des comptes-rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.

Exposé d'Alain MARBACH.

Alain MARBACH, président de Elée nous propose ici de permettre à la DSI d'introduire des économies et plus d'efficacité grâce à une meilleure gestion des actifs IT.

Les enjeux de la maîtrise des licences logiciels dans une entreprise de grande taille sont particulièrement complexes.

Il existe 3 priorités pour un DSI :

- s'aligner avec le Business ;
- réduire les coûts ;
- innover.

L'objectif de l'offre de la Société Elée est de créer un back office pour les DSI sur le sujet des licences.

Elée occupe une position de Leader sur la gestion des Actifs Logiciels et Cloud Management et est le 1^{er} acteur indépendant du Software Asset Management (SAM) en France.

Démarche SAM (Software Asset Management)

Quelle stratégie mettre en œuvre ?

Que peut-on faire à court, moyen et long terme ?

Dans un premier temps, le sujet SAM est souvent confronté à une recherche de Réduction de coûts.

A court terme, c'est à dire sur une vision de 1 à 2 ans, l'action initiale semble toujours apporter un retour positif et immédiat dans l'optimisation des coûts.

En revanche, cette première étape - constituée d'un audit de conformité - peut apporter des sensations désagréables pour l'entreprise cliente.

Il arrive que les gains dans cette première phase soient anéantis par la découverte de non-conformité et cette phase est assez délicate pour la DSI.

A savoir que chaque éditeur pratique des audits selon une méthodologie qui lui est propre. La maîtrise de ces audits et les bénéfices de l'intervention de ces expertises en SAM sont accessibles lorsque la démarche SAM est prise en compte dès le début de la procédure d'audit.

Les éditeurs n'attaquent pas les entreprises pour un léger écart, mais au-delà de 15-20%, il en va tout autrement, surtout si l'entreprise ne présente pas de projets d'acquisition d'actifs. En outre, contrairement à ce que l'on pourrait croire, l'éditeur est très souvent tout à fait informé sur où en est l'entreprise en terme de projets et sur sa situation en terme de parc de licences. Il est bon également de savoir que les intégrateurs sont rétro-commissionnés sur ce qu'ils vendent et informent donc très précisément les éditeurs de ce qui est mis en place dans les entreprises.

Existent également des logiciels plus sensibles que d'autres et il faut mettre certains plans d'actions précis pour en garder le contrôle.

En terme de SAM, il est important de comprendre que les clients des éditeurs sont « scorés ». A court-terme, il est nécessaire de bien concevoir les appels d'offre pour ne pas tomber dans les écueils des éditeurs et subir des audits.

Dans une vision de SAM à 3-4 ans, on peut travailler sur l'outillage licence et les architectures/portefeuilles cibles. C'est dans cette phase que l'on peut viser les gains les plus forts, et fréquemment 20% de gains sont atteints.

La conception simultanée de cette architecture technique et du portefeuille de licences permet de construire les projets dont les coûts logiciels seront optimisés.

Les gains en 3 et 4^{ième} années sont beaucoup plus favorables que ceux de la première étape (1 à 2 ans).

Etablir des politiques de « standards techniques » permet aussi d'optimiser les coûts. Au-delà de 4 ans, il faut viser l'urbanisme du SI.

Tout cela se construit avec des plans établis pour chaque période.

Deux autres leviers du SAM :

1 - Le Sourcing alternatif ; achat / vente sur le marché de l'occasion,

2 - La maintenance réalisée par un tiers non éditeur.

Pour en finir avec les contraintes et réduire le budget software, il existe des plateformes pour vendre et acquérir des licences d'occasion.

Ces plateformes apportent de nombreux avantages.

A savoir : Une revente de licence en Europe est légale. (Il faut s'assurer que l'acquisition et la maintenance ont bien pour origine commune l'Europe).

Il faut également que la propriété soit légalement détenue. Pour cela les titres de propriété doivent être de qualité, c'est-à-dire que la licence achetée initialement doit être vérifiable.

Cependant la loi européenne pose des conditions restrictives : si l'offre initiale est un « Bundle », il faut revendre tout le « Bundle ». Il faut donc éviter les regroupements de licences sous un seul « Bundle ».

Enfin, l'éditeur n'est pas tenu d'offrir de la maintenance sur des licences d'occasion. Ceci n'est pas une problématique sur certains produits comme Office, mais peut être un sujet sensible (par exemple, sur les Bases de données pour les montées de version).

Autre Pilier dans l'arsenal du SAM : La maintenance « indépendante ».

Ainsi, la Société Origina se positionne pour réduire les coûts de Maintenance. Il s'agit d'une maintenance de support simple, ne permettant pas de réaliser des montées de version, sauf si elles sont incluses dans une maintenance déjà réglée. Elle apporte cependant l'énorme avantage de s'exempter des couts de maintenance de l'éditeur et de ses contraintes.

Un Business case simple, présenté en réunion, a pu démontrer facilement des gains en jouant à la fois sur :

- des achats et revente de licences en régularisation des besoins ;
- une maintenance indépendante ;
- et en incluant les études d'optimisation de l'architecture cible.

Débat

Intervenant ; Les roadmaps des éditeurs peuvent-elles permettre un gain sur la gestion de licences ?

AM : Oui, tout à fait ; si l'on connaît les produits « score-card » du vendeur, cela permet de mettre en place certaines tactiques d'optimisation du coût d'acquisition.

Int. ; Existe-il un argus de la licence ?

AM : Oui, en exemple des sociétés comme Softcorner, UsedSoft permettent d'accéder à des plateformes de vente/acquisition du marché de l'occasion.

Int. ; En cas de cession d'entreprise, peut-on parler de revente de licence d'occasion ?

AM : A ce jour, la question n'est pas tranchée et ne permet pas au DSI d'être dans une position confortable. Selon les cas, les pratiques des éditeurs peuvent être complexes et être source de différends avec les DSI.

Int. ; Est-ce que l'infogérance permet de s'exclure de ces dispositifs et de la complexité évoquée ?

AM : En principe Non, car les licences sont propriétés du client final. Ce n'est pas une solution qui permet de sécuriser et d'optimiser les actifs licences.

Int. ; Sur la base de vos prestations, comment êtes-vous rémunéré ?

AM : Le modèle est basé sur l'apport d'une expertise et de travaux, dont d'inventaire... et n'est pas basé sur le résultat.

Présentation de l'orateur

Alain MARBACH

Alain MARBACH, ingénieur, a travaillé 14 ans comme responsable de lignes et de familles de produits, responsable de la R&D des offres électroniques chez Schneider Electric. Il devient le DSI de BNP Paribas en 2006, avec une responsabilité directe sur la production IT centralisée, les achats et l'immobilier du groupe. Fin 2010, Alain MARBACH crée Elée, une société dédiée à l'assistance opérationnelle et administratives des DSI ; Son objectif : Développer des méthodes pour gérer autrement les assets complexes de la DSI (licences, copies de données, liaisons télécom...) et aider le DSI à augmenter son efficacité et son agilité.