

# FIN DU CASSE-TÊTE DES LOGICIELS !



- Software Asset Management
- Marché de l'occasion
- Maintenance indépendante

# 3

leviers pour en finir avec les contraintes et réduire votre budget software

## EPISODE I : OPTIMISER LE PARC IBM



Avec le soutien du CIGREF

# AGENDA

## 1. INTRODUCTION

## 2. LEVIERS D'OPTIMISATION

## 3. OPTIMISATION DU PARC IBM



# AGENDA

## 1. INTRODUCTION

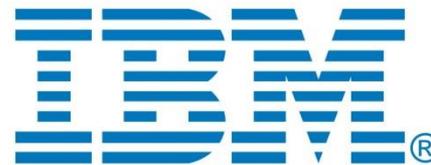
## 2. LEVIERS D'OPTIMISATION

## 3. OPTIMISATION DU PARC IBM

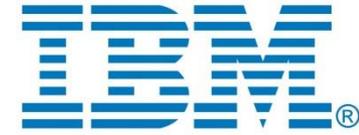




ORACLE®



LES MEGA-VENDORS REPRESENTENT PRES DE 50% DES BUDGETS LOGICIELS DANS LES GRANDES ENTREPRISES



## IBM : AU CŒUR DES ENJEUX DE LA DSI

**29 Md€**

Software revenue 2014

**3<sup>ème</sup>**

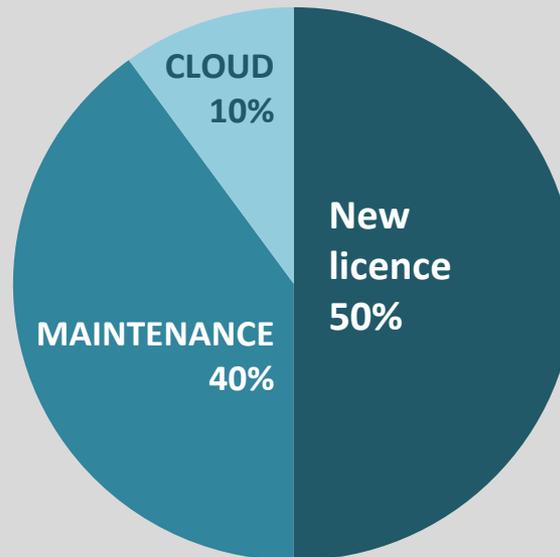
Editeur mondial /  
8% de part de marché

**25%**

des revenus IBM UK  
proviennent des audits

**PASSEPORT AVANTAGE**  
(Hors Mainframe)

**16 Md€**

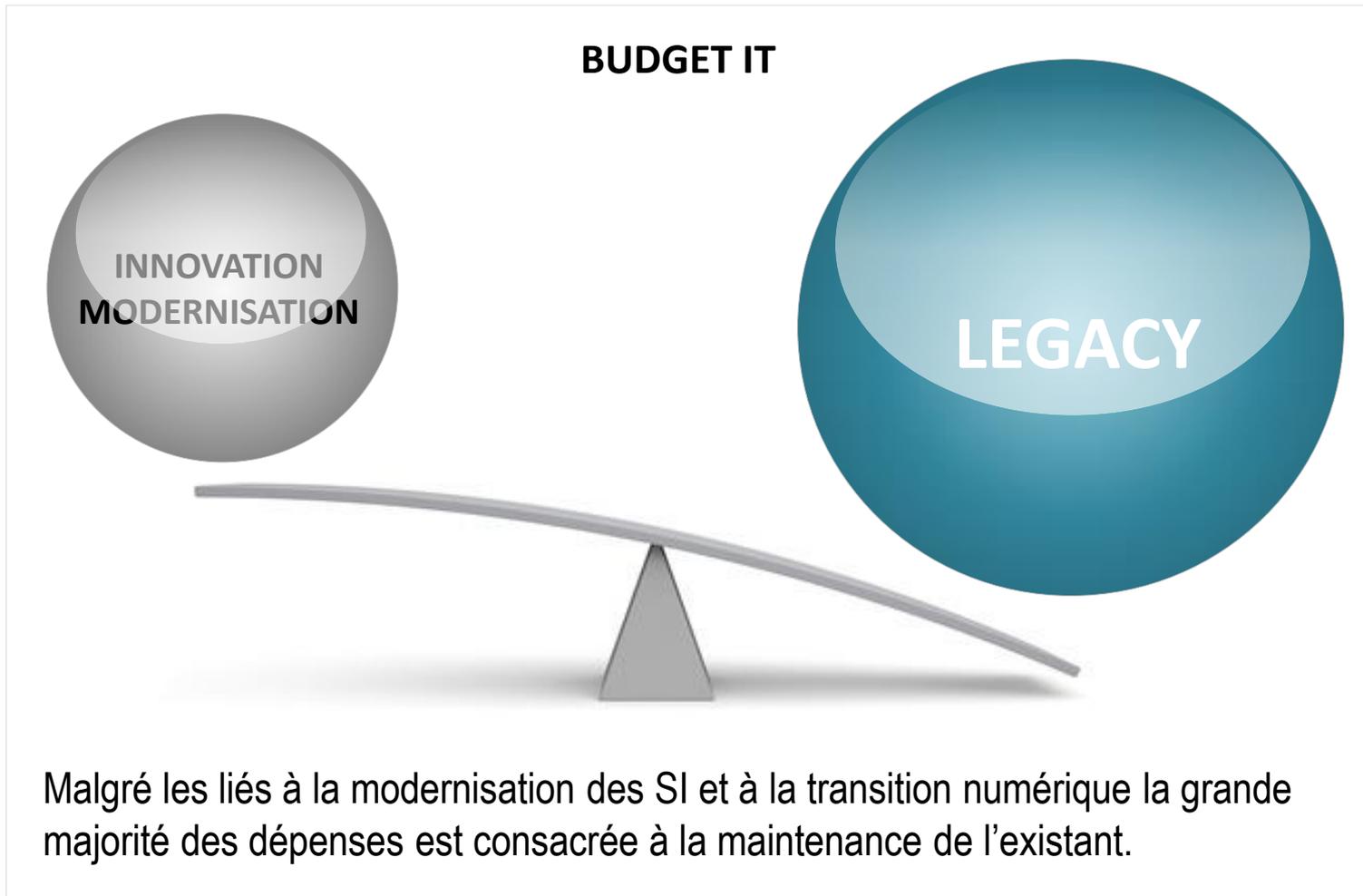


**5 PRINCIPAUX PRODUITS:**

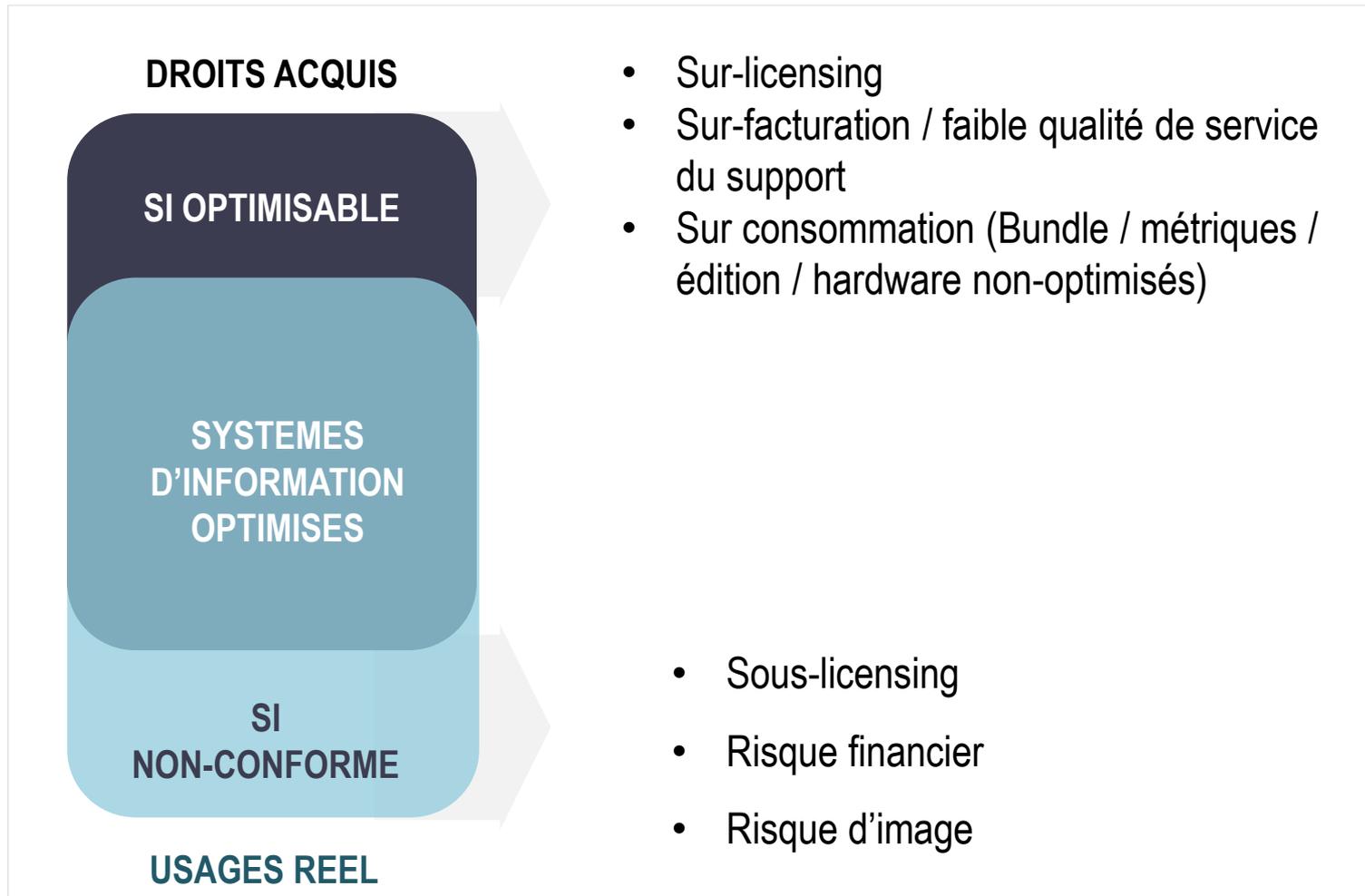
- Tivoli
- Websphere
- Information Management
- Rational
- Lotus

- > 2,000 produits logiciels
- > 200 metriques (old & new)
- 31,000 références

## RÉDUIRE LES COÛTS DU LEGACY : UN ENJEU MAJEUR



## DE NOMBREUX AXES D'OPTIMISATION ET DE REDUCTION DES RISQUES



MAIS LA COMPLEXITE ET LA RIGIDITE DU MODELE DE LICENCE LIMITENT CETTE OPTIMISATION

Licensing  
Bundle commerciaux  
Audits  
Montée de version  
Support life-cycle  
Politiques de maintenance...



## 3 LEVIERS PERMETTENT DE CHANGER CELA



1. INTRODUCTION

2. LEVIERS  
D'OPTIMISATION

3. OPTIMISATION  
DU PARC IBM



# SOFTWARE ASSET MANAGEMENT



## ELEE : QUI SOMMES-NOUS ?

80%

**SAM & SLO**

Alignement des technologies réseaux

Qualité de services

30 personnes dont

20 consultants experts SAM & SLO +

R&D

## Multi éditeurs



## Neutral Vendor

**SOFTWARE  
ASSET  
REMARKETING**



## LE SAR : QU'EST-CE QUE C'EST ?

### AVANT :



### MAINTENANT :



Désormais les licences perpétuelles s'achètent et se revendent d'occasion :  
**UNE REVOLUTION DANS LA GESTION DES LOGICIELS**

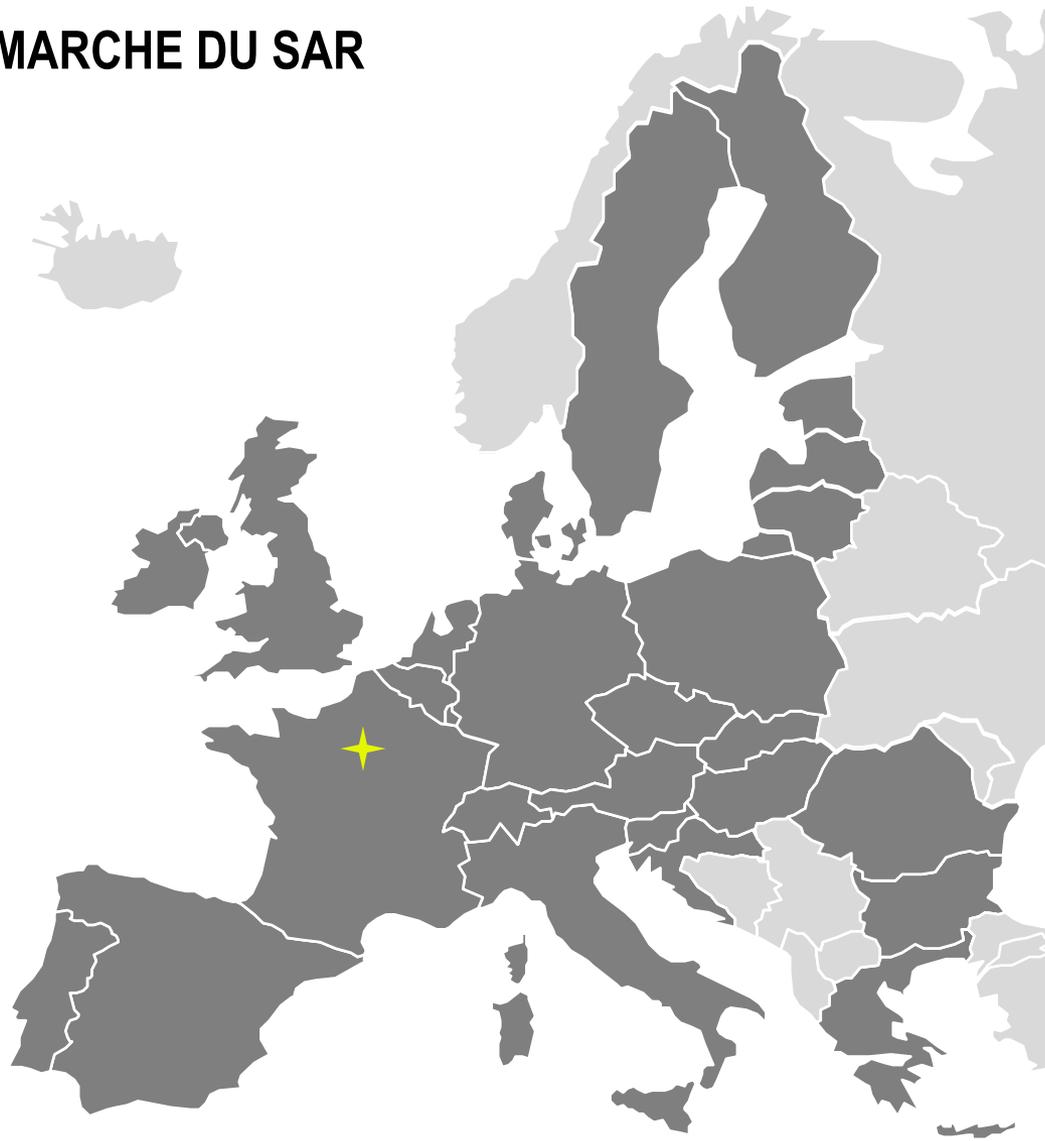


**Juillet 2012**

La revente de licences est légale dans l'Union Européenne de manière rétroactive

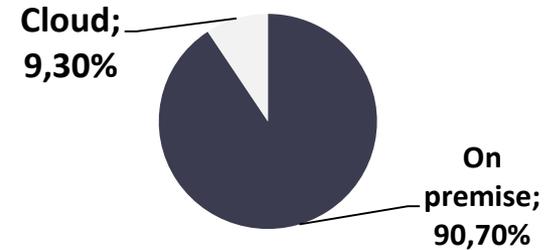
- 1- Licences perpétuelles
- 2- Légalement détenues
- 3- Achetées/revendues en Europe
- 4- Inutilisées et désinstallées
- 5- Bundle produit identique

## LE MARCHÉ DU SAR



## PÉRIMÈTRE

**28** Pays de l'UE + Suisse



## MARCHÉ POTENTIEL

**28%**  **12** Md €  
 Licences inutilisées  **3** Md €

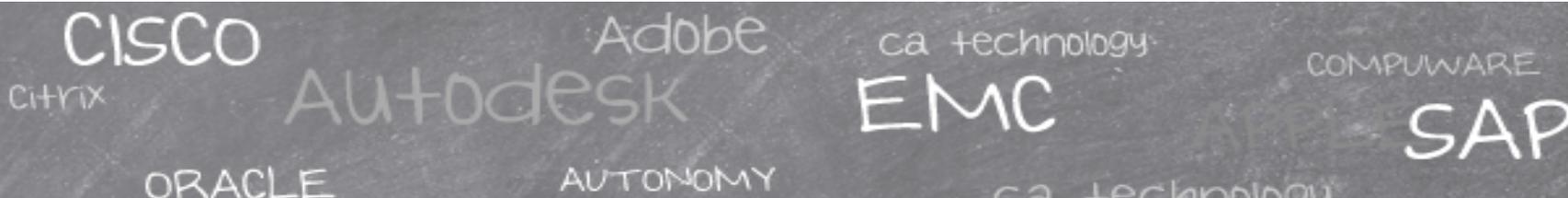
## SOFTCORNER : QUI SOMMES NOUS ?

### 1<sup>ère</sup> BOURSE EUROPEENNE B2B DEDIEE AU SAR

- Des licences légales entre -30% et -80%
- Une plateforme dédiée aux transactions entre entreprises
- Large gamme de licences « on-premise » de tous éditeurs



- Un environnement de transaction simple et sécurisé.
- Une équipe d'experts, à vos côtés
- Inscription gratuite, commission sur transaction abouties



**DES LICENCES 100% LEGALES :**



ELIGIBILITE



IDENTIFICATION



TRACABILITE

**DES TRANSACTIONS 100% SECURISEES :**



VERIFIED  
TRADER



SECURED  
PAYMENTS



CONTRACTUAL  
FRAMEWORK

## REVENTE DE LICENCES IBM

## IPLA – Article 7 : Cession du Logiciel

Le Détenteur de la Licence peut céder le Logiciel ainsi que ses droits et obligations au titre de la licence à un tiers, uniquement si ce dernier accepte de respecter les dispositions du présent Contrat. Si la licence est résiliée par l'une des parties pour une quelconque raison, le Détenteur de la Licence n'a pas le droit de céder le Logiciel à une autre partie. Le Détenteur de la Licence n'a pas le droit de céder une partie du 1) Logiciel ou du 2) niveau d'Utilisation Autorisée dudit Logiciel. Si le Détenteur de la Licence cède le Logiciel à une autre partie, il doit également lui remettre un exemplaire papier du présent Contrat, y compris le document Informations sur la Licence ainsi que l'Autorisation d'Utilisation du Logiciel. La licence est résiliée immédiatement après la cession du Logiciel.

Licences  
revendables

Acheteur  
accepte les  
conditions  
contractuelles

Vendeur  
transmet  
son IPLA +  
Le document  
Information sur  
la licence

La licence est  
résiliée après  
cession du  
logiciel

**MAINTENANCE  
INDEPENDANTE**



## PRINCIPE





Un marché important avec des acteurs dominants



Des produits stables et matures



Apple™



ANDROID

Un marché mature



**UN  
MARCHÉ  
DE  
500 Md\$**

Des ressources compétentes disponibles

### Shown the Exit Door



Systems Technology Group would see job cuts, CFO Martin Schroeter had said last month, after the company reported its fourth quarterly decline in sales

IBM is said to have over a **100,000** staff in India, its largest presence outside the US

Last month, IBM had eventually agreed to sell its low-end server business for **\$2.3 billion** (₹14,300 cr) to Lenovo

At STG, people with very high rating were asked to leave. Two weeks ago they were told that there would be no salary hikes this year



## ONE SIZE FITS ALL . . . PAS FORCÉMENT:

### **SUR-FACTURATION**

- IBM continues to charge full Passport Advantage Support and Subscription
- IBM charges an extra fee (extended support) for older software versions
- Forced upgrades

### **SERVICE A FAIBLE VALEUR AJOUTEE**

- IBM's 'one size fits all' S&S model inappropriate for their needs
- They frequently have an unsatisfactory experience when calling for support

Nous sommes un fournisseur indépendant de **Maintenance sur logiciels IBM**

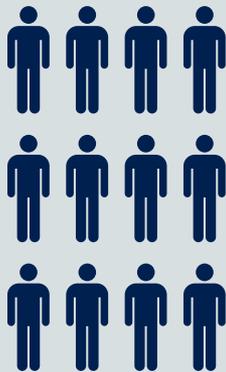
Nous supportons  
800 logiciels  
IBM.



En s'appuyant sur une  
équipe opérationnelle  
Globale



Focalisés sur les besoins  
de nos clients



En nous  
basant sur un  
réseau  
d'experts sur  
les produits

IBM



Nous faisons  
économiser 50% sur  
les coûts annuels de  
maintenance IBM



Avec une réassurance  
Legale et contractuelle !



Ne payer que pour le  
service requis.



## PROPOSITION DE VALEUR



### LIFESTYLE EXTENSION

Changez de version lorsque vous en avez besoin.  
Installez des patch lorsque vous en avez besoin, pas parce que vous y êtes forcé.



### VALUE FOR MONEY

Ne payez que pour le service dont vous avez besoin et les produits que vous utilisez



### SUPERIOR SUPPORT

Mettez en œuvre un service sur mesure avec un interlocuteur dédié et un taux de service optimal



### CONTROLLED & FOCUSED

Nous gérons les compétences IBM dont vous avez besoin, conformément à vos attentes



AN ROINN DLÍ AGUS CIRT AGUS COMHIONANNAIS  
DEPARTMENT OF JUSTICE AND EQUALITY



AN ROINN DEPARTMENT OF  
OIDEACHAIS EDUCATION  
AGUS SCILEANNA AND SKILLS



If the anniversary date of our IBM Passport Advantage S&S renewal is imminent or has just passed can we still move our contract?

Can we break out a subset of our products to test your capability prior to moving the full inventory?

IBM told me if I do break out a subset of products I will end up paying significantly more money on the renewals of any software left behind. Is this correct?

Are the patches from IBM or are they from Origina?

Where do I stand with IBM if I use Origina's service?

What happens where a patch or fix is not available and new code must be written?

What happens to my IBM Passport Advantage Online access?

What if I establish that I need access to a future version that is not available today?

What if want to buy more licenses?

1. INTRODUCTION

2. LEVIERS  
D'OPTIMISATION

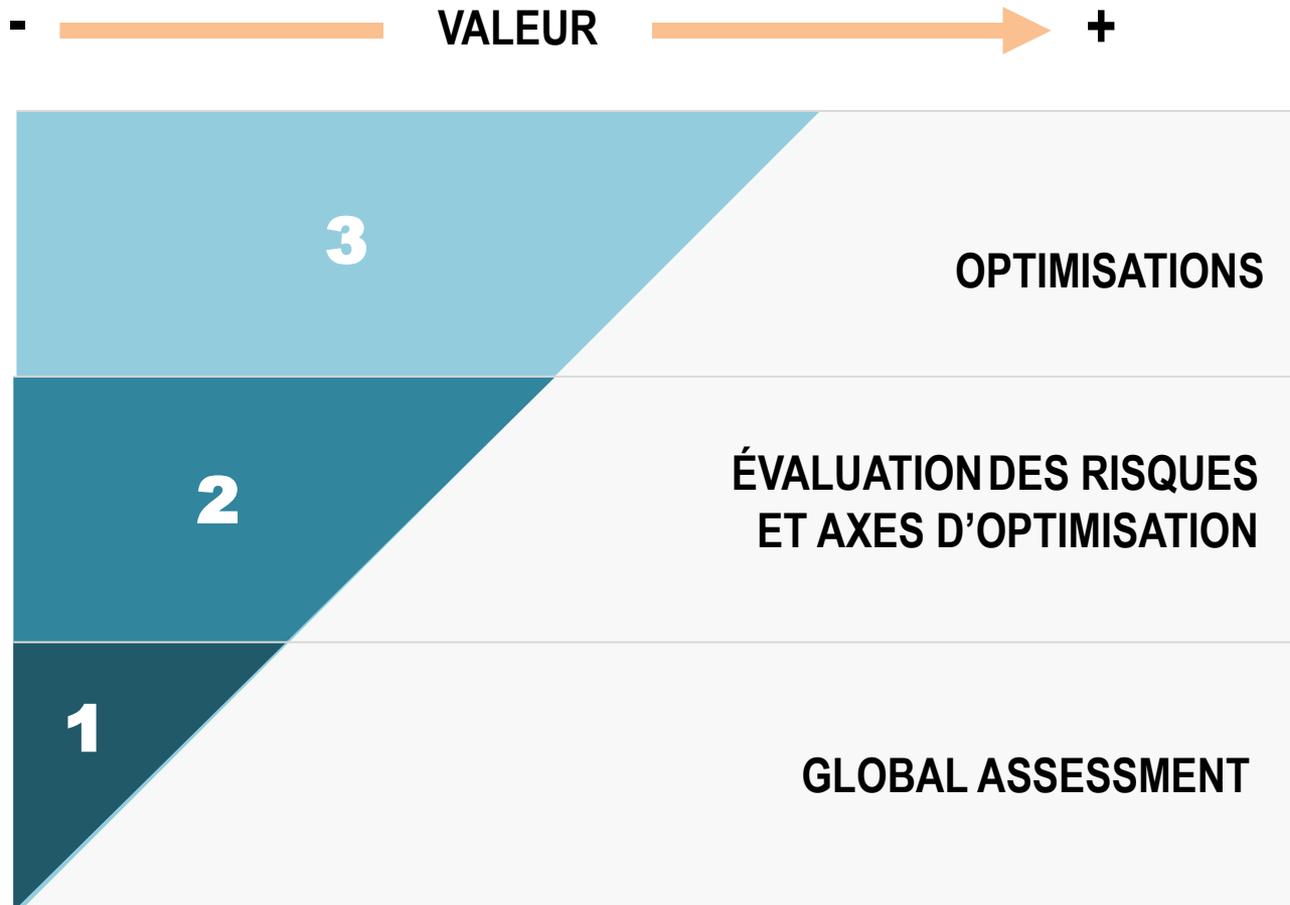
3. OPTIMISATION  
DU PARC IBM



- Mid cap française, secteur de la distribution
- Plan d'optimisation en prévision d'une négociation
- Risque d'audit
- Parc IBM :
  - 5 produits, 3 métriques, Full capacity
  - 1 seul contrat PA (2014), pas de SRA, ni ESSO,
  - 1 commande annuelle de maintenance couvrant tous les produits
  - Tranche de tarification : Bande J – 20%

	VERSION / RELEASE		QUANTITE	METRIQUE	MAINTENANCE ANNUELLE (K€)*	EVOLUTION PREVUE
	Prod.	Current				
IBM INFOSPHERE DATA REPLICATION	v.10.2.1 (N-2)	v.11.3.3	1 200 440 <i>(non prod)</i>	PVU	24 K€ 5 K€	=
TIVOLI STORAGE MANAGER	v.6.3 (N-4)	v.7.1.2	598	TERABYTE	330 K€	➔ + 100 Terabytes <i>(Pas de montées de version)</i>
WEBSHERE MQ	v. 6.0.2 (N-4)	v. 8.0	6 000	PVU	59 K€	=
WEBSHERE APPLICATION SERVER	v.8.5 (N-2)	v.8.5.5.5	60 000	PVU	400 K€	X <i>(Décommissionnement prévu)</i>
IBM CONTENT MANAGER	v.9.0 (N-1)	v.9.5	2 000	UVU	180 K€	=
					<b>1 005 K€</b>	

\*Tarif correspondant à la bande J – 20%



## ETAPE 1 : GLOBAL ASSESSEMENT

## CONTRATS

- ✓ Compréhension et modélisation des règles applicables
- ✓ Restrictions d'usages

## USAGE

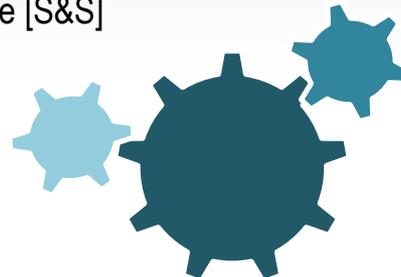
- ✓ Édition et versions installées
- ✓ Comptage des utilisateurs « actifs » [UVU]
- ✓ usage du support / maintenance [S&S]

## TECHNIQUE

- ✓ Caractéristiques des serveurs physiques et virtuels [PVU]
- ✓ Liens physiques – virtuels [PVU]

## BUSINESS

- ✓ Prise en compte des besoins futurs
- ✓ Alternatives/dépendance

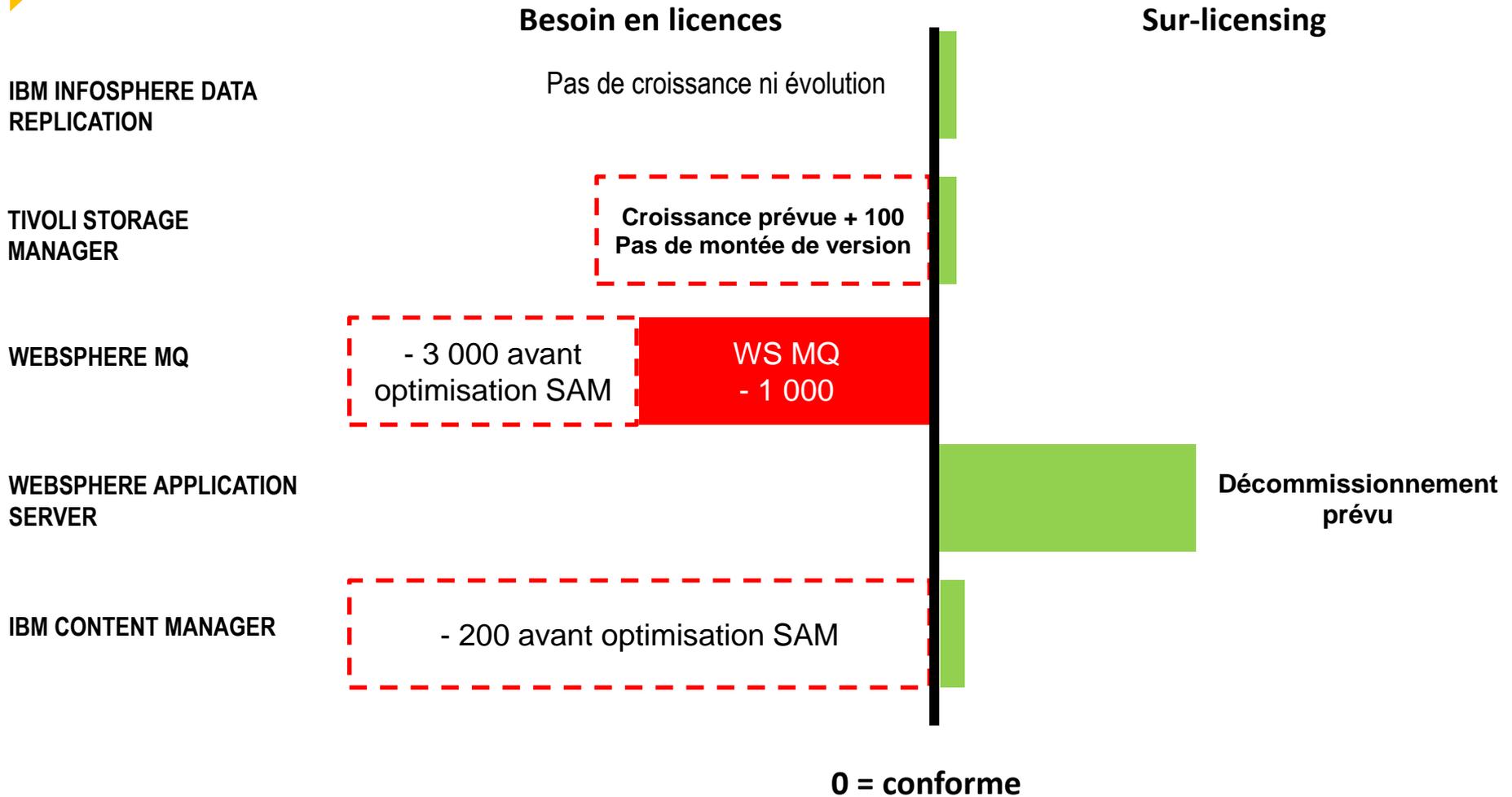


- Modèles de données
- Exhaustivité de l'inventaire
- Compréhension et modélisation des règles

## ➤ COMPLIANCE ET OPTIMISATIONS



## ETAPE 1 : GLOBAL ASSESSEMENT





## ETAPE 2 : ÉVALUATION DES RISQUES ET AXES D'OPTIMISATION

	EVOLUTION PREVUE	RISQUES IDENTIFIES	PRIX IBM	AXES D'OPTIMISATION
IBM INFOSPHERE DATA REPLICATION	=	-	-	Maintenance indépendante
TIVOLI STORAGE MANAGER	➔ + 100 Terabytes <i>(Pas de montées de version)</i>	-	204 K€	Achat licences d'occasion (100 TB /v.N-4) Maintenance indépendante
WEBSHERE MQ	=	⚠ Manque 3 000 PVU	149 K€ +++	Rationalisation PVU (-2 000) Achat licences d'occasion (1 000 PVU/v.N-4) Maintenance indépendante
WEBSHERE APPLICATION SERVER	X <i>(Décommissionnement prévu)</i>	-	-	Arrêt support Vente licences (60 000 PVU / v.N)
IBM CONTENT MANAGER	=	⚠ Manque 200 UVU	90 K€ +++	Rationalisation UVU (-200 UVU) Maintenance indépendante

443 K€



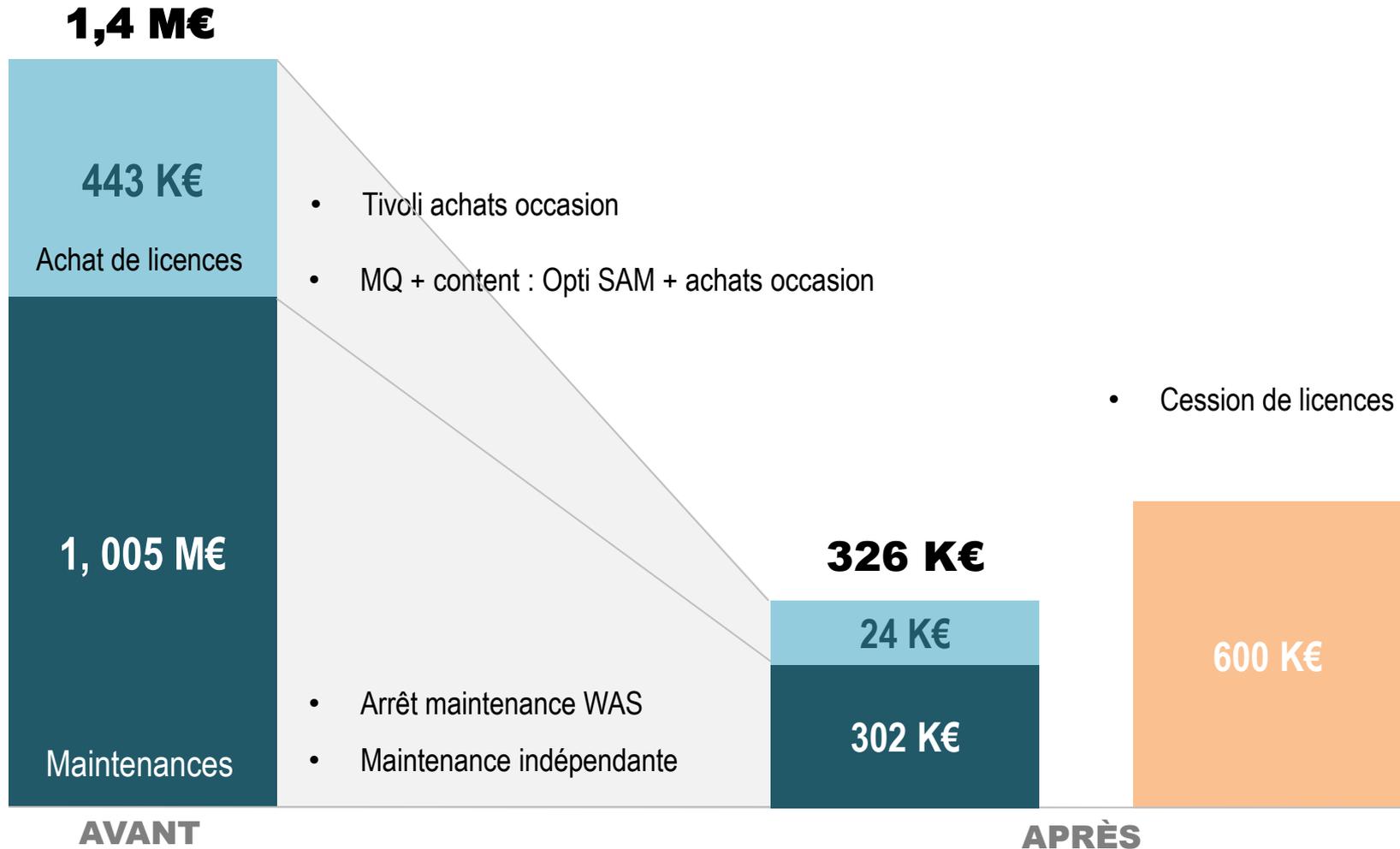
## ETAPE 3 : OPTIMISATION



IBM INFOSPHERE DATA REPLICATION	-	-	- 15 K€ Maintenance indépendante
TIVOLI STORAGE MANAGER	-	- 143 K€ (-70%) Achat licences (100 TB /v.N-4)	- 167 K€ Maintenance indépendante
WEBSPHERE MQ	- 100 K€ Rationalisation PVU (-2 000)	- 35 K€ (-70%) Achat licences (1 000 PVU/v.N-4)	- 30 K€ Maintenance indépendante
WEBSPHERE APPLICATION SERVER	- 400 K€ Arrêt support	+ 600 K€ Vente licences (60 000 PVU / v.N)	-
IBM CONTENT MANAGER	- 90 K€ Rationalisation UVU (-200 UVU)	-	- 90 K€ Maintenance indépendante

**ECONOMIES = 1 070 K€**  
**GAIN = 600 K€**

## BILAN DES OPTIMISATIONS



# MERCI POUR VOTRE ECOUTE



Conseil et audit en  
Software Asset Management

**Maxime MENY**  
Directeur Associé

[www.elee.fr](http://www.elee.fr)  
[maxime.meny@elee.fr](mailto:maxime.meny@elee.fr)  
01.77.69.49.85



Première bourse Européenne  
du logiciel B2B d'occasion

**Habibou M'BAYE**  
CEO

[www.softcorner.eu](http://www.softcorner.eu)  
[hmbaye@softcorner.eu](mailto:hmbaye@softcorner.eu)  
09.80.80.85.82



Maintenance indépendante  
pour logiciels IBM

**Tomàs O'LEARY**  
CEO

[www.origina.com](http://www.origina.com)  
[t.oleary@origina.com](mailto:t.oleary@origina.com)  
+44(0) 2033 183 790