**Screen #: 1 of 87**

**Perry Holley – File 214.MP3**

|  |
| --- |
| Avant de démarrer le module, veuillez lire le contenu de cet écran. |
| Les modules Selling Essentials requièrent la dernière version d'Apple QuickTime sur votre ordinateur. |
| Cliquez sur "Télécharger QuickTime" sur cet écran pour télécharger la version la plus récente. |
| Attendez le chargement complet des images et du texte avant d'interagir avec l'écran |
| afin d'assurer le bon fonctionnement du module. |
| Vous devez atteindre les 100 % dans la barre de progression afin d'obtenir un crédit pour ce cours. |
| Pour ce faire, attendez le chargement complet de chaque écran et visualisez-les tous jusqu'au dernier. |
| Lorsque vous avez atteint les 100 %, vous obtenez également un crédit Think 40 pour le temps passé. |
| Agrandissez la fenêtre de votre navigateur pour garantir le bon fonctionnement des outils et éviter le défilement. |
| Pour plus d'informations, visitez la FAQ Selling Essentials en cliquant sur le lien affiché à l'écran. |
| [ END ] |

**Screen #: 3 of 87**

**Tom Wroblewski (onscreen) – File 227.MP4**

|  |
| --- |
| Bonjour, je suis Tom Wroblewski. Bienvenue sur "Software Licensing Overview", |
| l'un des modules du cours Selling Essentials. |
| Ces modules sont proposés à l'équipe IBM Software Group Sales au niveau mondial afin d'améliorer ses performances. |
| Est-il déjà arrivé qu'un client vous pose une question sur |
| les licences logicielles à laquelle vous n'avez pas su répondre ? |
| Saviez-vous où trouver la réponse ? |
| Dans ce module, Sheila McAndrew, IBM Software Legal Counsel, et trois experts de domaine IBM Licensing |
| vont faire la synthèse des connaissances de base requises sur les licences logicielles IBM. |
| Ils vont vous montrer où trouver les informations complémentaires dont vous pourriez avoir besoin. |
| Enfin, ils vont vous expliquer quelle valeur vous pouvez apporter à vos clients en ayant une meilleure |
| connaissance des accords et contrats IBM. |
| A l'issue de ce module, vous serez mieux informé, plus confiant et mieux préparé pour répondre aux questions |
| de votre client sur les licences logicielles. Cliquez sur Suivant, et laissez Sheila vous guider. |
| [ END ] |

**Screen #: 4 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 228.MP4**

|  |
| --- |
| Bonjour, je suis Sheila McAndrew, avocat-conseil pour l'IBM Software Group. |
| Je vais vous guider dans l'environnement stratégique des contrats IBM Software. En 20 ans chez IBM, j'ai beaucoup étudié, |
| avec vous et d'autres vendeurs IBM du monde entier, les questions liées à la politique contractuelle SWG. |
| Je me suis rendu compte que nos vendeurs les plus performants étaient ceux qui connaissaient bien notre politique contractuelle et savaient |
| traiter, voire anticiper les questions des Clients à ce sujet. |
| Si vous, Vendeur, savez répondre à des questions relatives au contrat, cela accélère les négociations car très souvent, vos connaissances |
| et vos explications au niveau métier permettent de raccourcir la liste de points à aborder dans mon domaine : la négociation juridique. |
| [ END ] |

**Screen #: 5 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) - File 229.MP4**

|  |
| --- |
| IBM Software est une propriété intellectuelle qui fait partie intégrante de l'activité et du succès de nos Clients. |
| IBM concède cette propriété intellectuelle sous licence à nos Clients, ce qui leur confère certains droits et privilèges. |
| Ces droits et privilèges sont expliqués de façon détaillée dans nos contrats de licence logiciels. |
| Ces derniers traitent de ces conditions dans plusieurs catégories : |
| La première est la catégorie "Mentions légales". On y aborde des sujets comme les limitations de responsabilité, |
| les règles de confidentialité et la protection de la propriété intellectuelle d'IBM. |
| D'autres conditions s'appliquent à nos offres "Métier" : abonnement et support, technologie de virtualisation, |
| logiciels sous forme de services et mesures de licences d'utilisation, qui sont les méthodes utilisées pour la facturation d'un produit. |
| Enfin, certaines conditions expliquent des notions telles que les "paiements", la livraison et les taxes. |
| [ END ] |

**Screen #: 6 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 230.MP4**

|  |
| --- |
| Dans ce module, vous allez prendre conscience de l'importance |
| des licences logicielles pour vous et vos Clients. |
| Vous verrez comment les divers contrats logiciels affectent le SaaS, les logiciels distribués, les logiciels System z et les appliances. |
| Vous pourrez télécharger les documents de licence clés qui régissent les offres logicielles IBM. |
| Et vous vous en servirez lors de travaux pratiques pour trouver des réponses aux questions de vos Clients. |
| [ END ] |

**Screen #: 7 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 231.MP4**

|  |
| --- |
| Les contrats de licence ne sont pas réservés aux juristes. |
| En tant que vendeur de logiciels, vous êtes le visage d'IBM et vous devez savoir ce que vous vendez. |
| Si vous comprenez et savez appliquer les conditions de licence et d'activité régissant l'utilisation des logiciels IBM par vos Clients, |
| vous gagnez en crédibilité auprès de vos Clients, devenez un conseiller de confiance et contribuez à protéger les revenus d'IBM. |
| Vos connaissances vont aussi renforcer la capacité d'IBM à nouer des relations productives et durables. |
| Et elles contribueront sans doute aussi à écourter le cycle de vente en abordant les problèmes potentiels le plus précocement possible. |
| Ecoutons maintenant le témoignage de deux personnes qui connaissent la valeur d'une bonne maîtrise des contrats de licence logiciels. |
| [ END ] |

**Screen #: 8 of 87**

**Melissa Krauss (onscreen) – File 177.MP4**

|  |
| --- |
| Je pensais que vendre des logiciels, c'était juste inciter les clients à acheter notre technologie pour résoudre leurs problèmes métier. |
| Je me focalisais sur le nombre de postes utilisateur que j'allais vendre, pas sur les règles et les réglementations logicielles. |
| Contrats de licence logiciels ? |
| ICA ? IPLA ? Informations sur les licences produit ?… |
| Je pensais que c'était le problème des juristes, pas le mien. |
| Mais à mesure que mes contrats se sont complexifiés, j'ai compris qu'être capable de répondre |
| aux questions de mon client grâce aux contrats logiciels était très efficace et faisait de moi un vrai consultant. |
| Le document Informations sur la licence, par exemple, m'a permis de répondre à des objections qui freinaient les ventes. |
| Lorsque mon client a voulu déployer des logiciels qu'il avait achetés dans le cadre d'un bundle restreint, le contrat m'a aidé à clarifier |
| les conditions d'utilisation, les options et les restrictions. |
| Connaître les contrats de licence m'a aussi aidé à expliquer |
| les abonnements et le support et à éliminer toute confusion chez mon Client les concernant. |
| L'utilisation du capital intellectuel d'IBM au travers des licences logicielles peut paraître compliquée. |
| Mais connaître les droits et les limitations des logiciels |
| que je vends peut véritablement écourter le cycle de vente. |
| Je m'assure de savoir où trouver les informations requises pour guider les Clients et préserver le bon déroulement du processus de vente. |
| [ END ] |

**Screen #: 9 of 87**

**Randy Grady (onscreen) – File 178.MP4**

|  |
| --- |
| Durant les 17 premières années de ma carrière chez IBM, j'ai travaillé en tant que spécialiste de marque |
| au sein du Systems Technology Group, où je vendais du matériel. |
| J'ai acquis de solides connaissances de ma gamme de produits et j'ai vu comment ils pouvaient répondre aux besoins de mes clients. |
| Passer de mes fonctions chez STG et d'une gamme de produits unique, avec un contrat de licence unique, à mon poste actuel |
| de Responsable Clients Logiciels, avec plusieurs marques et des milliers de produits, a représenté pour moi un véritable défi. |
| Les Clients restent les mêmes, mais les processus de vente, de négociation et de support sont totalement différents. |
| Au début, par exemple, j'ai signé un contrat d'entreprise avec un Client qui comportait des acronymes que je n'avais jamais vus, |
| et je ne savais pas quels logiciels étaient concernés ni quel type de licence était utilisé. |
| J'ai vite compris l'importance de comprendre ce qui détermine les licences logicielles et pourquoi il fallait que je connaisse |
| les contrats de base tels que l'IPLA et l'IPAA pour aider mes Clients. |
| Je me souviens que mon Client m'a demandé de lui trouver une licence pour un produit Cognos spécifique. |
| Je savais exactement où chercher, et j'ai rapidement trouvé les IL, ou informations sur la licence. |
| J'ai ainsi pu construire la relation de confiance que mes Clients attendaient d'un vendeur IBM. |
| [ END ] |

**Screen #: 10 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 180.MP4**

|  |
| --- |
| Alors, que voulez-vous savoir sur le comment et le pourquoi des licences logicielles IBM ? Cliquez sur le lien pour voir |
| les objectifs et les résultats de ce module, et vous saurez. |
| [ END ] |

**Screen :11 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 186.MP3**

|  |
| --- |
| Commençons par les principes de base du portefeuille de logiciels IBM. |
| Le logiciel que vous vendez fonctionne soit sur des serveurs répartis, soit sur des serveurs System z. |
| Avec chaque produit, vous vendez une licence logicielle. |
| Les deux principaux types de redevance sont la redevance unique, ou OTC, et la redevance à facturation mensuelle, ou MLC. |
| Il y a le secteur en plein essor du logiciel sous forme de services, ou SaaS, un regroupement de fonctionnalités logicielles qui est géré |
| et maintenu dans le cloud IBM. Les Clients ont accès au logiciel sous forme de services via Internet. |
| Vous pouvez aussi vendre des appliances IBM – des produits conçus pour une fonction particulière qui incluent généralement |
| à la fois du matériel et des logiciels. |
| [ END ] |

**Screen #: 12 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 195.MP4**

|  |
| --- |
| Qu'est-ce qu'une licence logicielle exactement ? Je vais vous en donner une brève définition. |
| La licence logicielle est un contrat qui autorise l'utilisateur à faire certaines choses qui constitueraient autrement |
| une violation du droit d'auteur. Ce contrat énonce les règles d'utilisation. |
| En tant que vendeur, vous êtes le représentant de cette licence pour IBM et vous devez connaître ses conditions générales. |
| Comme l'ont expliqué deux de nos meilleurs vendeurs, comprendre les contrats de licence vous place |
| en meilleure position pour représenter nos produits. |
| En comprenant ces concepts, vous pouvez donner des conseils et faire avancer vos contrats. |
| Voyons maintenant tout l'éventail des contrats de licence IBM. |
| [ END ] |

**Screen #: 13 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 200.MP3**

|  |
| --- |
| Nous proposons une grande variété d'offres, et l'activité d'IBM étant très vaste, nous avons différents moyens de vendre à nos Clients. |
| Nous utilisons des contrats de type IPLA, PA et CSA. |
| Savez-vous quels contrats sont utilisés pour les logiciels que vous vendez ? |
| Avez-vous déjà lu certains de ces documents ? |
| Avez-vous déjà permis à un Client de répondre à une question concernant une licence sans l'aide de personne ? |
| Connaissez-vous les détails de l'offre S&S de vos Clients ? |
| Cliquez sur un acronyme pour en voir une brève description. Nous avons inclus un Dictionnaire des Acronymes dans ce module. |
| Vous pouvez cliquer sur le lien et l'imprimer pour vous en servir de référence pendant toute la durée du module. |
| [ END ] |

**Screen #: 14 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 203.MP3**

|  |
| --- |
| Faisons plus simple. Vous connaissez peut-être davantage Passport Advantage (Version 1). |
| La plupart des conditions qui s'appliquent aux logiciels s'exécutant sur des serveurs répartis sont dans le contrat PA, également appelé |
| IPAA, ou Contrat International Passport Advantage IBM. |
| Le contrat PA est lié à un accord fondateur (Version 2) appelé IPLA, ou |
| Conditions Internationales d'Utilisation de Logiciels IBM. |
| Mais si les modalités des contrats IPLA et PA sont différentes pour une chose identique, c'est le contrat PA qui prévaut. |
| Certains logiciels PA s'exécutent à la fois sur des serveurs répartis et des serveurs System z. |
| Un autre contrat (Version 3), le Contrat client IBM, ou ICA, s'applique aux logiciels des serveurs System z, pas répartis. |
| L'IPLA et l'ICA posent les règles de base. Tous les autres contrats ajoutent des niveaux, selon le type de logiciel. |
| [ END ] |

**Screen #: 15 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 209.MP4**

|  |
| --- |
| Trois experts de domaine sont aussi là pour vous aider à comprendre ce que vous devez savoir sur ces contrats |
| pour gagner en crédibilité auprès de vos Clients et répondre à leurs questions sur les licences logicielles. |
| Tout au long de ce module, si vous avez oublié la signification d'un acronyme, cliquez sur le lien du Glossaire des termes courants. |
| Commençons par Passport Advantage. Je passe la main à notre expert de domaine, Scott Wallman. |
| [ END ] |

**Screen #: 16 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 211.MP4**

|  |
| --- |
| Merci, Sheila ! Je m'appelle Scott Wallman. |
| En tant que Consultant pour l'équipe mondiale Passport Advantage, je travaille beaucoup avec les vendeurs de logiciels et leurs Clients |
| sur des questions liées à leurs produits logiciels distribués. |
| Dans cette partie PA, je vais aborder les questions qui me sont le plus fréquemment posées et vous aider à comprendre les réponses |
| et leur application à des situations réelles chez les clients. |
| [ END ] |

**Screen #: 17 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 212.MP4**

|  |
| --- |
| Passport Advantage n'est pas une licence, mais un programme utilisé par IBM pour concéder des logiciels distribués sous licence. |
| Ce n'est pas un programme dans le sens du téléchargement d'une application sur votre téléphone ou votre bureau, |
| mais un modèle d'achat en volume. C'est une sorte de programme de fidélité pour acheteurs fréquents. PA propose des prix attractifs |
| en fonction des volumes d'achat au fil du temps. |
| Le contrat applicable aux logiciels Passport Advantage est l'IPAA, ou Contrat International Passport Advantage IBM. |
| Ce contrat annule et remplace certaines des conditions énoncées dans l'IPLA. IBM réalise des revues de conformité |
| afin de comparer les licences actuellement utilisées par un Client avec celles initialement achetées. |
| Les modalités des revues de conformité sont incluses dans le contrat PA. |
| Voyons à quoi s'applique Passport Advantage |
| et quand vous allez l'utiliser. Cliquez sur Suivant pour le savoir. |
| [ END ] |

**Screen #: 18 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 245.MP3**

|  |
| --- |
| Les logiciels sous licence PA peuvent s'exécuter sur plusieurs plateformes matérielles, y compris le mainframe. |
| Toutefois, la majorité des licences sont vendues pour des serveurs répartis, en général selon le principe de la redevance unique, ou OTC. |
| Lorsque le logiciel est vendu via le programme PA, le Client signe un contrat de licence logiciel conforme à l'IPLA. |
| PA définit des modalités spécifiques au programme pour vos Clients, ce qui leur permet de participer à la tarification en volume, |
| la virtualisation, l'offre S&S, aux licences à durée limitée, etc. |
| La dernière partie du package logiciel IPLA est le document LI, ou Informations sur la Licence, qui énonce les conditions propres |
| à chaque produit ou offre vendu(e). Les logiciels sous licence PA sont régis par ces trois contrats : |
| l'IPLA, le PA et le LI. |
| [ END ] |

**Screen #: 19 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 248.MP4**

|  |
| --- |
| PA sert à présenter la plupart des nouvelles offres du marché – qui évoluent avec les besoins client, notamment les offres SaaS. |
| Aujourd'hui, PA comprend des licences à durée limitée et illimitée : |
| En durée limitée, les Clients paient une redevance unique pour des licences qui expirent à l'issue de la période convenue. |
| En durée illimitée, les Clients paient une redevance unique pour des licences qu'ils peuvent utiliser indéfiniment, |
| à condition qu'ils en respectent les conditions. |
| Le logiciel PA est destiné à une utilisation au sein de l'entreprise, pas sur une machine spécifique. |
| L'environnement métier et les règles d'utilisation des logiciels évoluent sans cesse. |
| Passport Advantage est révisé en permanence pour tenir compte de ces évolutions. |
| Il est donc essentiel d'apprendre ces notions de base maintenant et de savoir où trouver les derniers contrats |
| pour suivre les évolutions de votre portefeuille de logiciels. |
| Il est important de savoir quand le PA évolue et de comprendre ces évolutions pour pouvoir répondre aux questions de votre Client. |
| [ END ] |

**Screen #: 20 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 252.MP3**

|  |
| --- |
| Avec le programme PA, l'abonnement et le support (ou S&S) sont inclus avec l'achat de la licence logicielle |
| la première année, ou pendant toute la durée de la licence, s'il s'agit d'une licence à durée limitée. |
| Le programme S&S est essentiel au succès de votre Client et à sa satisfaction quant aux solutions logicielles IBM. |
| C'est l'un des moyens les plus rentables pour votre Client de s'assurer d'avoir accès |
| à la technologie et au support dernier cri au moment voulu. |
| Le S&S doit être renouvelé tous les ans afin de rester à jour. Si le Client choisit de ne pas le renouveler, il peut toujours utiliser |
| le logiciel mais il n'a plus droit aux mises à niveau automatiques ni au support technique. |
| Contrôlez les dates de renouvellement S&S de vos Clients. Veiller à leur renouvellement annuel vous donne |
| une excellente occasion de rester en contact avec eux. |
| [ END ] |

**Screen #: 21 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 257.MP3**

|  |
| --- |
| PA s'applique aussi aux logiciels sous forme de services, ou SaaS. Le SaaS est une question si cruciale qu'un chapitre entier lui est |
| consacré dans ce module avec les documents et contrats liés à l'offre. |
| Pour l'instant, je vais vous expliquer pourquoi le support technique est inclus dans l'abonnement au service SaaS. |
| PA comprend aussi les Appliances. |
| Si le Client achète une Appliance, PA inclut à la fois les conditions du support matériel et logiciel. |
| Nous discuterons du S&S des Appliances un peu plus tard. |
| [ END ] |

**Screen #: 22 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 269.MP4**

|  |
| --- |
| Je vous ai expliqué que PA était un modèle de tarification en volume – plus le client achète, plus le prix est intéressant. |
| Beaucoup de contrats logiciels font l'objet d'une proposition spéciale mais ce modèle de tarification est fondamental pour les logiciels PA. |
| Le prix est basé sur des "niveaux de prix contractuels", ou RSVP. |
| Savez-vous comment est déterminé ce niveau RSVP ? |
| Le Client accepte-t-il les conditions PA en signant le programme ? |
| Qu'est-ce qui détermine le niveau d'utilisation autorisé du Client pour une licence de programme PA ? |
| Penchons-nous sur le dernier contrat PA pour répondre à ces questions. |
| [ END ] |

**Screen #: 23 of 87**

**Scott Wallman (voiceover) – File 274.MP3**

|  |
| --- |
| Suivez les instructions à l'écran et n'oubliez pas d'enregistrer l'URL indiquée donnant accès au contrat PA. |
| Vous l'utiliserez souvent à titre informatif et pour répondre aux questions de votre Client. |
| Après avoir téléchargé le document IPAA, cliquez sur "Suivant" pour relever le défi "Go Find It!". |
| [ END ] |

**Screen #: 30 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) - File 298.MP4**

|  |
| --- |
| Ca s'est bien passé ? |
| N'oubliez pas que vous devez bien connaître les règles de base des contrats de licence |
| pour pouvoir répondre aux questions de votre Client, et avoir un vrai rôle de consultant. |
| Cliquez sur Suivant pour écouter le récit passionnant de l'un de vos pairs sur l'importance de connaître les licences logicielles IBM. |
| [ END ] |

**Screen #: 31 of 87**

**Shari Aser (onscreen) – File 303.MP4**

|  |
| --- |
| Tout au long de ma carrière en tant que Spécialiste des ventes IM, responsable clientèle, Responsable des ventes de logiciels |
| puis Directeur de Business Unit, je me suis toujours dit qu'il était absolument ESSENTIEL de bien connaître le système |
| des licences logicielles et ce, à tous les stades du cycle de vente ! |
| Vendre à vos clients les droits d'utilisation appropriés va leur permettre de rentabiliser leur achat plus rapidement. |
| S'ils n'ont pas les droit appropriés, ils risquent de ne pas pouvoir utiliser les logiciels conformément à leurs attentes, |
| et ainsi de ne pas être satisfaits des prestations d'IBM. |
| Vos connaissances des licences logicielles vous permettent aussi de vendre mieux que la concurrence. |
| Si votre concurrent propose des licences par utilisateur et que vous avez un modèle de licence différent, ces connaissances |
| vont vous aider à mettre en avant votre proposition. |
| Laissez-moi vous donner un exemple... Une entreprise multinationale avait la possibilité d'attirer des centaines de millions de visiteurs |
| sur son site Web pour consommer des informations publiées. Mais elle n'avait aucune idée du nombre réel de visiteurs. |
| Le vendeur a commencé par rédiger une proposition basée sur un nombre d'utilisateurs estimé, mais celle-ci n'aurait jamais été acceptée |
| par le client en raison de son coût. |
| Le vendeur ne savait pas que d'autres options d'une proposition spéciale avaient permis de rédiger une offre compétitive |
| qui a finalement remporté le marché. |
| Pour vous, la première chose à faire pour produire ce type de valeur pour votre client est d'avoir de solides connaissances de base |
| sur la manière dont les logiciels répartis sont concédés sous licence via le programme Passport Advantage. |
| Croyez-moi, cela augmentera VRAIMENT vos chances de remporter le marché. |
| [ END ] |

**Screen #: 32 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 307.MP4**

|  |
| --- |
| En tant que vendeur de logiciels IBM, il est de votre responsabilité de savoir communiquer les principes de base |
| de nos licences logicielles à vos Clients. |
| Communiquez la valeur et les avantages de vos contrats à vos Clients en rappelant ces 5 points clés sur PA : |
| Premièrement, PA est un programme mondial régi par un ensemble commun de modalités, de conditions et d'outils. |
| Deuxièmement, PA est un programme à tarification en volume. Plus votre client achète, plus les prix sont intéressants. |
| Troisièmement, les services S&S sont inclus la première année avec une licence de logiciel distribué. Ils sont fournis |
| au moment de l'achat de la licence et ne peuvent en être dissociés. |
| Ensuite, dans le modèle à redevance unique distribué, les licences n'expirent pas, en général. A l'exception de celles à durée limitée, |
| votre Client peut utiliser sa licence indéfiniment, à condition qu'il en respecte les conditions. |
| Et enfin, la licence peut être utilisée par une entité au sein de l'entreprise du Client. |
| Si vous réussissez à communiquer ces 5 points clés à vos Clients, vous gagnerez en crédibilité |
| et vous signerez des contrats plus rapidement. |
| [ END ] |

**Screen #: 33 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 311.MP4**

|  |
| --- |
| Pour enrichir vos connaissances et en savoir plus sur le programme PA, cliquez sur les liens à l'écran pour : |
| aider votre Client à adhérer au programme Passport Advantage, |
| et répondre aux questions les plus fréquemment posées. |
| [ END ] |

**Screen #: 34 of 87**

**2 Actors (voiceovers) – File 312.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendeur] Mes Clients ont toujours des questions sur le programme Passport Advantage. |
| J'ai vraiment besoin d'en savoir plus à ce sujet. Mais comment faire ? |
| [Manager] Commencez par aller sur la page The Worldwide Passport Advantage, |
| qui présente le périmètre mondial du programme PA avec descriptions, propositions de valeur, ressources et outils. |
| De plus, chaque GEO possède sa propre page PA pour répondre à vos questions spécifiques à chaque GEO. |
| Il y a énormément de ressources nationales auxquelles vous pouvez accéder pour mieux comprendre les nuances de chaque GEO. |
| Enfin, rendez-vous sur les pages Passport Advantage spécifiques à votre zone géographique. |
| [Vendeur] Merci pour ces conseils ! Ils vont m'être très utiles. |
| [ END ] |

**Screen #: 35 of 87**

**Scott Wallman (onscreen) – File 315.MP4**

|  |
| --- |
| Toutes ces ressources précieuses vous aident à mieux comprendre le programme Passport Advantage. |
| Et n'oubliez pas de revoir les documents relatifs aux licences, maintenant que vous les avez téléchargés. |
| Nous avons parlé de l'importance du SaaS. |
| Cliquez sur Suivant pour en savoir un peu plus sur le SaaS et les Appliances. |
| [ END ] |

**Screen #: 36 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 316.MP4**

|  |
| --- |
| Merci Scott ! Le SaaS est essentiel pour nos Clients et pour IBM. |
| Il est important que vous, en tant que vendeur de logiciels, compreniez les principes de base des documents contractuels SaaS |
| et vous familiarisiez avec ces documents. |
| Le SaaS est un modèle de distribution de logiciels qui est géré et maintenu dans un environnement de cloud. |
| Les Clients y ont accès sous forme de service via Internet. |
| Le SaaS est fourni aussi longtemps que le Client paie pour ce service. |
| [ END ] |

**Screen #: 37 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 318.MP3**

|  |
| --- |
| Il existe deux possibilités de contrat pour le SaaS : |
| La première est Passport Advantage, ou PA. |
| La seconde est le Contrat de services Cloud, ou CSA. |
| Le contrat Passport Advantage est très complet et couvre l'ensemble des logiciels à redevance unique distribués, Appliances et SaaS. |
| Le contrat CSA est destiné aux Clients qui n'achètent que du SaaS. |
| C'est une alternative au contrat PA plus simple et autonome. |
| Le CSA est utile lorsque vous traitez avec de nouveaux Clients – ceux qui font affaire avec IBM pour la première fois. |
| Le CSA couvre uniquement le SaaS et d'autres offres basées sur le cloud, telles que les services Cloud. |
| Certains Clients préfèrent utiliser le CSA lorsqu'ils commencent à faire affaire avec IBM et qu'ils n'achètent que du SaaS. |
| Ainsi, ils n'ont pas besoin de connaître le langage des contrats associés à des offres qu'ils n'achètent pas. |
| [ END ] |

**Screen #: 38 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 330.MP4**

|  |
| --- |
| Chaque produit ou offre logiciel(le) que vous vendez présente des dispositions qui ne s'appliquent qu'aux offres |
| achetées par votre Client, en plus du PA ou du CSA. |
| Pour les logiciels à redevance unique qui utilisent l'IPLA, on parle de "LI", ou "Informations sur la Licence". |
| Pour le SaaS utilisant PA, on parle de Conditions d'utilisation (TOU). |
| Pour le SaaS utilisant le CSA, on parle de Description de service, ou "SD". |
| Nous étudierons les LI plus tard dans ce module et nous proposons même un exercice pour les trouver. |
| Pour le SaaS, les ToU sous Passport Advantage et la SD dans le CSA présentent les mêmes points généraux, |
| mais sont mis en forme différemment. |
| Cliquez sur les liens pour localiser le CSA, les ToU la Description de Services pour les offres SaaS que vous vendez. |
| Ensuite, cliquez sur Suivant pour en savoir plus sur les Appliances. |
| [ END ] |

**Screen #: 39 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 337.MP3**

|  |
| --- |
| Certaines appliances ne sont composées que de programmes logiciels et sont appelées des appliances "virtuelles". |
| Cependant, le plus souvent, une Appliance est composée à la fois de matériel et de logiciels, |
| que l'on appelle des Appliances "physiques". |
| Ce sont des "appliances clé en main" – l'intégration du matériel et des logiciels se fait en usine, |
| et elles sont conçues pour une implémentation et une intégration rapides et faciles. |
| Elles aident les entreprises à se focaliser avant tout sur la simplification de l'implémentation, et non plus sur la technologie. |
| Cliquez sur Suivant pour découvrir comment les contrats et les Appliances sont liés. |
| [ END ] |

**Screen #: 40 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 340.MP4**

|  |
| --- |
| Les conditions relatives aux Appliances, comme la tarification en volume, sont définies dans Passport Advantage. |
| Nous avons parlé plus haut des contrats par niveau. |
| Plusieurs niveaux s'appliquent aux Appliances. |
| Le Programme lui-même est sous licence conforme IPLA. Le composant matériel - la machine - est couvert par un langage |
| dans Passport Advantage qui a été en grande partie coupé et collé à partir de l'ICA. |
| Nous avons des Clients qui ont acheté des produits IBM relevant des contrats ICA et IPLA. |
| Ce langage matériel dans le contrat Passport Advantage leur garantit une certaine cohérence. |
| Pour en savoir sur les services pour Appliances, cliquez sur le lien pour accéder au document |
| "Appliance Support Handbook", qui fournit de précieuses informations. |
| [ END ] |

**Screen #: 41 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 345.MP3**

|  |
| --- |
| Nous avons parlé des programmes et du matériel qui composent les Appliances, ainsi que du manuel "Appliance Support Handbook". |
| Concentrons-nous maintenant sur les mises à niveau et le support. Les "services pour appliances" regroupent le S&S ET la maintenance |
| dans une seule offre vendue sous une référence unique. |
| Comme le S&S classique, les services pour appliances sont renouvelés chaque année. Souvenez-vous de l'importance du S&S |
| – votre Client bénéficie à la fois de la technologie dernier cri et d'un support technique. |
| En tant que vendeur, il est impératif de renouveler ce contrat ! |
| [ END ] |

**Screen #: 42 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 94.MP4**

|  |
| --- |
| Nous avons fini la première partie des licences logicielles de Passport Advantage, qui couvre : |
| les logiciels distribués à redevance unique, |
| le SaaS, et |
| les Appliances. |
| Ecoutons maintenant David Chase, qui va nous parler des licences logicielles System z. |
| [ END ] |

**Screen #: 43 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 143.MP4**

|  |
| --- |
| Merci, Sheila ! Je m'appelle David Chase et je suis consultant Worldwide System z Software Licensing pour IBM. |
| J'ai animé des centaines de séminaires pour des milliers de vendeurs, cadres, managers, partenaires commerciaux et Clients IBM. |
| Quand il y a une nouvelle offre logicielle, c'est moi qui fais le lien entre l'intention commerciale et les contrats. |
| Je reçois tous les jours des questions du monde entier sur les licences logicielles de System z. |
| Qu'elles soient simples ou complexes, je m'appuie sur mes connaissances des contrats de licence logiciels originaux |
| et ma capacité à trouver les réponses. Commençons par les bases. |
| [ END ] |

**Screen #: 44 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 144.MP3**

|  |
| --- |
| Commençons par le sujet abordé par Scott et Sheila : Passport Advantage. Certains logiciels s'exécutent |
| sur Linux on System z. Ils sont soumis aux mêmes contrats que sur les serveurs répartis : |
| le contrat de base IPLA, |
| Passport Advantage, et |
| le LI, ou Informations sur la Licence, pour un produit ou une offre. |
| Le S&S est géré de la même façon - inclus la première année et renouvelé tous les ans. |
| La licence logicielle est concédée à une entreprise, pas à une machine , et le logiciel peut être utilisé au sein de l'entreprise. |
| [ END ] |

**Screen #: 45 of 87**

**David Chase (voiceover) - File 151.MP3**

|  |
| --- |
| System z propose aussi des logiciels régis uniquement par l'IPLA et les LI, mais pas Passport Advantage. |
| Les Clients paient une redevance unique, ou OTC, pour avoir le droit d'utiliser le logiciel jusqu'au niveau d'autorisation acheté. |
| Pour les logiciels IPLA qui s'exécutent uniquement sur System z, nous employons parfois le terme "zOTC". |
| Cette licence n'expire jamais et ne s'applique pas à une machine donnée. Les Clients peuvent transférer leurs autorisations IPLA |
| au sein de leur entreprise. Les logiciels zOTC utilisent un contrat différent pour recevoir les mises à jour |
| logicielles et le support technique – le Contrat international d'acquisition de maintenance logicielle, |
| ou IAASM... pas le PA. On parle plus généralement de "contrat S&S". |
| Les Clients ont la possibilité de payer une redevance annuelle pour le S&S – la première année n'est pas incluse dans la redevance unique, |
| comme avec les logiciels distribués. |
| S'ils arrêtent de payer la redevance annuelle, ils peuvent continuer à utiliser le logiciel, mais ils ne bénéficient plus du support |
| ni des futures éditions et mises à niveau. |
| C'est une excellente occasion pour vous de reprendre contact avec votre client et de discuter du coût du renouvellement. |
| Comme le S&S des serveurs répartis, nos meilleurs vendeurs entament les discussions sur le S&S zOTC 6 mois à l'avance, |
| pour revoir la valeur IBM et s'assurer du renouvellement des contrats. |
| [ END ] |

**Screen #: 46 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 162.MP3**

|  |
| --- |
| Il existe un autre contrat pour les logiciels System z : le Contrat client IBM, communément appelé ICA. |
| Selon l'ICA, vos clients System z dans la plupart des pays paient une redevance à facturation mensuelle, ou MLC. |
| La MLC est la redevance qui permet au Client d'utiliser le logiciel sur une machine spécifiquement désignée pendant un mois. |
| Chaque licence MLC est renouvelée automatiquement le mois suivant. |
| Les logiciels MLC ne sont pas concédés sous licence à l'entreprise comme les logiciels IPLA et PA ; |
| ils sont associés à une machine spécifique. |
| La redevance MLC est généralement basée sur une utilisation mensuelle. |
| Si le Client arrête de payer la redevance mensuelle, le logiciel doit être désinstallé de son système. |
| [ END ] |

**Screen #: 47 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 163.MP3**

|  |
| --- |
| La redevance MLC donne aussi à votre Client le droit d'appeler le Centre de support IBM pour bénéficier d'une assistance technique. |
| Même si IBM finit par supprimer le support parce qu'une nouvelle version est disponible, la MLC doit être payée |
| tant que votre Client utilise le programme. |
| Faites en sorte que vos Clients aient toujours les dernières versions des logiciels MLC afin qu'ils aient accès au support technique |
| et puissent profiter des dernières fonctionnalités. |
| Cette description des logiciels ICA convient à la majorité de nos Clients System z dans le monde, |
| à l'exception de certains pays de l'Asie-Pacifique, comme la Chine. |
| Cliquez sur le lien "Exceptions" pour en savoir plus sur les pays concernés et contactez votre spécialiste des licences local. |
| [ END ] |

**Screen #: 48 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 167.MP4**

|  |
| --- |
| Maintenant que vous connaissez les différents types de contrat, je vais vous expliquer où les trouver. |
| Pour renforcer votre crédibilité et gagner la confiance des Clients, vous devez savoir comment rechercher des contrats de licence |
| et localiser les informations pertinentes. Cliquez sur Suivant pour savoir où trouver le contrat IPLA. |
| [ END ] |

**Screen #: 49 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 171.MP3**

|  |
| --- |
| Commencez par taper "IBM Software License Agreements" dans Google ou allez directement sur l'URL affichée à l'écran. |
| Sauvegardez le lien vers cette page et partagez-le avec vos Clients. |
| Vous trouverez la dernière version d'une grande partie des contrats de licence logiciels dont vous avez besoin sur ce site. |
| Suivez les instructions à l'écran pour atteindre les deux pages d'accès et télécharger le contrat IPLA. |
| [ END ] |

**Screen #: 50 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 174.MP4**

|  |
| --- |
| Vous savez maintenant où trouver l'IPLA. Que peut-il vous apprendre d'intéressant ? |
| Les questions les plus souvent posées aux vendeurs sont : |
| Qu'est-ce qui détermine notre niveau d'utilisation autorisé ? |
| Qui est chargé de vérifier la conformité ? |
| Savez-vous répondre à ces questions ? Le défi "Go Find It!" va vous montrer comment faire. Cliquez sur Suivant pour démarrer. |
| [ END ] |

**Screen #: 55 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 184.MP4**

|  |
| --- |
| Ca s'est bien passé ? |
| Les points clés à retenir sont que les contrats de licence sont accessibles à vous et à vos Clients, et que les réponses |
| aux questions de vos Clients se trouvent dans les contrats. |
| Vous devez vous familiariser avec les dispositions des contrats logiciels pour les produits que vous vendez. |
| Mais rappelez-vous : vous n'êtes pas seul ! |
| Il y a des gens comme moi qui gèrent les contrats au quotidien : les négociateurs, |
| l'équipe de gestion des licences logicielles et les juristes IBM. |
| N'hésitez surtout pas à nous contacter si vous avez des questions. |
| Si vous vendez essentiellement des logiciels System z, vous pourrez avoir besoin d'un niveau de connaissances supplémentaire. |
| Cliquez sur Suivant pour savoir si ce scénario vous concerne. |
| [ END ] |

**Screen #: 56 of 87**

**2 Actors (voiceovers) – File 192.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendeur] J'ai d'autres questions sur les licences logicielles System z. |
| Où puis-je trouver d'autres informations pour être mieux préparé à répondre aux questions de mes clients mainframe ? |
| [Manager] Commencez par lire le guide IBM System z Software Pricing Reference Guide. |
| Il donne des informations sur les contrats et les plans de paiement des licences, et définit les acronymes |
| correspondant aux différentes mesures de tarification des logiciels. |
| Puis vous pouvez suivre l'autoformation sur la présentation des contrats régissant les logiciels System z, |
| qui décrit les trois contrats de base pour System z. |
| [Vendeur] C'est parfait, merci. Et si je suis avec un client et qu'il me pose une question à laquelle je n'ai pas de réponse ? |
| [Manager] Là encore, commencez par lire l'IBM System z Software Pricing Reference Guide. |
| Puis rendez-vous sur le site Web de tarification des logiciels System z. Vous y trouverez toutes les réponses nécessaires. |
| [ END ] |

**Screen #: 57 of 87**

**David Chase (onscreen) – File 198.MP4**

|  |
| --- |
| Cliquez sur le lien à l'écran pour obtenir d'autres informations utiles sur la tarification des logiciels System z. |
| Cliquez sur le deuxième lien pour visualiser une série de webcasts éducatifs sur les licences logicielles System z. |
| Cliquez sur Suivant pour écouter un responsable de ventes de logiciels reconnu expliquer comment ce savoir lui a permis d'aider ses Clients, |
| qui ont recours à la fois à des logiciels System z et distribués. |
| [ END ] |

**Screen #: 58 of 87**

**Raj Datta (onscreen) – File 233.MP4**

|  |
| --- |
| Ayant débuté ma carrière dans les services, puis au sein de STG et du Software Group, les licences n'étaient pas un sujet familier. |
| Je ne connaissais ni les termes, ni les acronymes dont beaucoup de mes clients étaient déjà coutumiers. |
| J'ai débuté ma carrière au Software Group en vendant les logiciels System z et j'ai tout de suite compris que ne connaître que des bribes |
| de la méthodologie d'octroi de licence d'IBM ne suffirait pas, si je voulais être considéré par mon client comme un fournisseur de solution |
| valable, et non comme un simple "vendeur" parmi tant d'autres. |
| Je me souviens qu'une fois, nous n'avions pas de SCL pour un compte, et que le client s'attendait à ce que je connaisse les composants |
| des licences des logiciels System z ET des logiciels distribués. |
| Comme je voulais devenir le visage d'IBM chez le client, |
| j'ai passé beaucoup de temps avec nos négociateurs à me former sur les prix, les modalités et les structures des contrats créatifs. |
| Après avoir consolidé mes connaissances des licences logicielles, |
| j'ai réussi à établir une relation de conseiller de confiance |
| avec le client. |
| Finalement, nous avons transformé un compte qui achetait des licences ponctuellement (par carte de crédit !), en un compte ELA |
| qui est devenu l'un de nos plus gros comptes Logiciels. |
| Votre capacité à avoir une discussion sensée avec votre client sur les contrats logiciels |
| n'est pas seulement utile ; elle est essentielle pour réussir. |
| Une fois que vous maîtrisez parfaitement les bases, vous pouvez |
| prendre appui sur elles et en tirer tous les bénéfices que j'ai pu constater à la fois en tant que vendeur et manager chez IBM. |
| Acquérir une parfaite maîtrise des contrats de licence logiciels |
| en vaut vraiment la peine. |
| [ END ] |

**Screen #: 59 of 87**

**David Chase (voiceover) – File 235.MP4**

|  |
| --- |
| Comme vous venez de l'entendre, il est important de connaître les bases et de savoir où chercher l'information. |
| Le temps que vous consacrerez à cela vous permettra d'acquérir un statut de conseiller de confiance auprès de vos clients, |
| et vous aidera à conclure des marchés prometteurs. |
| Nous avons parlé des divers types de licence associés aux produits, ainsi que des abonnements et du support. |
| Etudions maintenant plus en détail le programme S&S, avec notre expert de domaine Martin Hewitt. |
| [ END ] |

**Screen #: 60 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 237.MP4**

|  |
| --- |
| Merci, David ! Je m'appelle Martin Hewitt. |
| Faisant partie de la communauté mondiale Subscription & Support depuis de nombreuses années, mon rôle à la Stratégie commerciale S&S |
| consiste avant tout à travailler avec les équipes du Client et les Clients pour les aider à mieux comprendre |
| la valeur qu'ils peuvent tirer du S&S. |
| Comme l'a dit Sheila au début de ce module, la fourniture du S&S fait partie des conditions d'un contrat de licence, |
| et c'est un élément important du processus de vente. |
| Le S&S constitue une seule et même offre mais procure à votre client deux avantages distincts. |
| A l'exception des logiciels zOTC, le S&S est inclus dans la licence initiale distribuée la première année. |
| Ensuite, il peut être renouvelé chaque année par le client. |
| Voyons maintenant ce que cela signifie pour vous et vos Clients. |
| [ END ] |

**Screen #: 61 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 239.MP4**

|  |
| --- |
| Pourquoi l'abonnement et le support logiciels sont-ils si importants ? |
| Parce qu'ils garantissent au client une valeur continue : |
| Le S&S est l'un des moyens les plus économiques de garantir aux différents métier du client qu'ils auront |
| accès à la dernière technologie. |
| C'est une offre complète de mise à niveau du produit et et de support technique qui est renouvelable. |
| Le S&S permet au Client de choisir quand il va profiter des offres S&S et lui donne la possibilité d'établir un calendrier |
| de maintenance pour conserver un environnement existant sain. |
| Je recommande vivement à votre Client de renouveler son contrat S&S tous les ans afin de tirer pleinement profit |
| de la technologie et du support dernier cri. |
| Etudions maintenant chaque composant individuellement – l'ABONNEMENT, puis le SUPPORT. |
| Cliquez sur Suivant pour en savoir plus sur l'ABONNEMENT. |
| [ END ] |

**Screen #: 62 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 241.MP4**

|  |
| --- |
| Concernant l'abonnement, vous devez comprendre et expliquer les trois avantages suivants à vos Clients : |
| accès aux mises à jour logicielles, |
| notifications de produit, |
| annonces & actualités. |
| Parlons d'abord de l'accès aux mises à jour logicielles : |
| Vos Clients ont accès aux nouvelles éditions et versions accessibles au grand public de leurs logiciels sous licence. |
| Ces versions et éditions incluent les dernières options et fonctionnalités qui contiennent de nouveaux correctifs |
| et des fonctions de sécurité améliorées. |
| Ensuite, les notifications de produit. Vos Clients peuvent choisir de recevoir des notifications lorsque de nouvelles éditions |
| et versions de produit sont disponibles. Enfin, il y a les Annonces & Actualités - Le service Mes Notifications |
| permet à vos Clients de recevoir des annonces personnalisées quotidiennes ou hebdomadaires par e-mail, |
| ainsi que des pages Web et des flux RSS ciblés. Ceux-ci peuvent diffuser des informations clés avec un contenu inédit ou actualisé : |
| publications, conseils et astuces, notes techniques, aperçus de produit, ou encore fichiers à télécharger et pilotes. |
| [ END ] |

**Screen #: 63 of 87 – File**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 247.MP4**

|  |
| --- |
| Voyons maintenant le Support. |
| Le support technique est une composante essentielle de la valeur fournie à nos Clients. Il comprend : |
| l'accès à un support 24h/24 et 7j/7, |
| une réponse rapide aux problèmes de Gravité 1, |
| une aide aux déploiements, migrations et questions de codage. |
| En tant qu'entreprise mondiale, nous proposons un support dans 140 langues à travers le monde. |
| Ce Support est accessible de plusieurs façons : |
| \*Premièrement, via le portail du support IBM sur Internet. |
| Celui-ci donne des informations sur le support de base afin de permettre à vos Clients de résoudre eux-mêmes leurs problèmes. |
| Il comprend des activités comme la recherche de la bonne information produit, des idées de dépannage et une aide pour déterminer |
| comment prévenir les problèmes et télécharger les correctifs. |
| \*Une autre ressource est le manuel "Software Support Handbook", disponible sur Internet, qui comprend : |
| \*une présentation du support logiciel IBM, et |
| \*un guide d'accès aux différents types de support proposés par IBM, dont le support électronique et vocal. |
| Cliquez sur le lien à l'écran pour accéder au portail de support IBM. |
| C'est pour tout cela que le S&S est si important pour vos Clients. |
| Mais pourquoi est-il important pour vous ? |
| [ END ] |

**Screen #: 64 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 250.MP4**

|  |
| --- |
| Le S&S est un élément vital de votre processus de vente. |
| Une fois la vente réalisée, il est important que votre Client déploie et utilise ce logiciel correctement pour s'assurer |
| le meilleur retour sur investissements possible. |
| Il y a plusieurs avantages pour vous, le vendeur de logiciels IBM : |
| \*Vous pouvez garantir à votre Client un moyen économique de mettre à niveau ses logiciels régulièrement. |
| \*Lorsque la dernière version du logiciel est déployée, les Clients maximisent sa valeur |
| et la concurrence aura plus de mal à rivaliser avec vous. |
| \*On vend plus aisément à un Client existant satisfait qu'à un nouveau Client, et le S&S est un element clé de la satisfaction Client. |
| \*Profitez du renouvellement annuel du S&S pour parler à votre Client. |
| Discutez des nouvelles opportunités de vente complémentaires des produits déjà en place, et vous créerez une base |
| d'installation solide qui favorisera les renouvellements S&S futurs. |
| Si votre Client ne renouvelle pas ses contrats S&S, il vous faudra vendre cinq fois plus de nouvelles licences |
| pour compenser la perte de revenus sur le S&S. Ecoutons un vendeur confirmé nous expliquer |
| comment les Clients qui redoutaient les discussions sur le S&S y participent volontiers aujourd'hui. |
| [ END ] |

**Screen #: 65 of 87**

**William Lopez (onscreen) – File 255.MP4**

|  |
| --- |
| Bonjour ! Je me souviens de mes débuts comme vendeur de logiciels... J'avais un ordinateur portable d'occasion en parfait état et j'étais |
| résolument décidé à signer des tas de nouveaux contrats de licence. J'ai l'impression que les difficultés venaient toujours des clients, |
| qui analysaient sans cesse la valeur et les avantages, mais aussi le coût, |
| des renouvellements et des contrats d'abonnement et de support. |
| J'espérais que le sujet du S&S ne serait pas abordé au moment où j'essayais de vendre nos logiciels. |
| Je me disais que je pouvais peut-être vendre le produit maintenant et reporter le contrat S&S à l'année suivante. |
| Avec le temps, je me suis aperçu que les clients les plus avisés |
| étaient ceux qui étaient conscients de la valeur des services d'abonnement et de support pour leur entreprise. |
| L'un de mes clients, un hôpital régional, savait que le S&S pouvait avoir des effets considérables |
| sur une vie, protéger un dossier médical ou la capacité d'un médecin à diagnostiquer et prescrire, ou celle d'une entreprise |
| à dépenser et percevoir de l'argent. Mais pourquoi le S&S ?! |
| Comment est-ce possible ? |
| Eh bien, pensez par exemple aux technologies utilisant des logiciels qui prennent en charge nos interactions via les soins aux patients. |
| Que se passerait-il si le support technologique était interrompu à un moment critique ? |
| Je prie le ciel pour que cela n'arrive jamais. |
| Je me suis également aperçu que le S&S m'avait aidé à élever le niveau des discussions sur les contrats au sein de l'hôpital. |
| J'ai demandé qui devait connaître le montant des dépenses IT. |
| Après avoir répondu à cette question... |
| J'ai vite demandé : |
| Qui d'autre ? |
| Aujourd'hui, je suis en relation avec la personne et les équipes qui contrôlent les Finances, |
| les Budgets et les fonds d'urgence/de prévoyance. |
| Ils ont envie de limiter le RISQUE !!! |
| Ils connaissent les avantages du S&S. |
| Je suis fier de l'engagement d'IBM dans le S&S pour ses produits logiciels et je ne cherche pas à éviter les discussions sur le S&S. |
| Je suppose que certains clients chercheront encore à me déstabiliser, mais je pense que c'est un excellent moyen d'entamer une discussion. |
| Cette discussion démontrera sans aucun doute un profond engagement d'IBM au service des clients, et leur permettra |
| de prendre conscience que le S&S peut faire partie intégrante d'un plan visant à réduire leur coût total de possession. |
| Alors ne négligez pas le S&S ; il vous aidera à vendre ! |
| [ END ] |

**Screen #: 66 of 87**

**Martin Hewitt (voiceover) – File 261.MP3**

|  |
| --- |
| Revoyons les principes de base à connaître sur notre offre S&S : |
| \*Avec les logiciels distribués, le S&S est inclus dans les frais de licence la première année, et disponible en option |
| les années suivantes, avec renouvellement annuel. |
| \*Avec le SaaS, le Support est fourni via le contrat SaaS et facturé à la date de renouvellement du contrat. |
| \*Voyons maintenant les Appliances – |
| Pour les appliances "virtuelles", le S&S est inclus dans le prix de vente d'origine et il est renouvelable tous les ans. |
| Les appliances physiques, qui combinent matériel et logiciels, sont livrées avec une garantie d'un an (365 jours) |
| sur le package et sont renouvelables annuellement. |
| \*Avec zOTC, le S&S est renouvelé tous les ans avec une redevance annuelle, mais le S&S est en option pour les logiciels System zOTC. |
| \*Et qu'en est-il de la redevance à facturation mensuelle System z ? |
| Il n'y a pas de S&S proprement dit pour les logiciels MLC. |
| Le support est inclus dans la redevance mensuelle tant qu'IBM assure le support de cette version en particulier. |
| Si le Client arrête de payer la redevance, le logiciel doit être désinstallé et le service de support prend fin. |
| [ END ] |

**Screen #: 67 of 87**

**2 Actors (voiceover) – File 271.MP3**

|  |
| --- |
| [Vendeur] Vous m'avez indiqué où chercher des informations complémentaires sur les produits sous licence. |
| Maintenant, pouvez-vous me dire où en trouver sur le S&S ? |
| [Manager] Rendez-vous sur le portail du support IBM. |
| Vous y trouverez des informations sur le support électronique, le guide IBM Support Handbook, |
| et d'autres infos sur les abonnements et le support IBM en général. |
| Enregistrez ces adresses dans vos favoris pour les partager avec vos Clients et répondre rapidement à leurs questions. |
| [ END ] |

**Screen #: 68 of 87**

**Martin Hewitt (onscreen) – File 275.MP4**

|  |
| --- |
| N'oubliez pas qu'il y a beaucoup de ressources disponibles pour vous tenir informé sur les abonnements et le support IBM. |
| Pour devenir le conseiller respecté que vos Clients recherchent et vous assurer que votre Client et vous-même tirez |
| pleinement profit de nos produits et services IBM inédits, le S&S doit faire partie de toutes vos discussions commerciales. |
| Sheila, tu peux reprendre ! |
| [ END ] |

**Screen #: 69 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) - File 277.MP4**

|  |
| --- |
| Merci, Martin ! |
| Nous allons maintenant faire un exercice important pour continuer à enrichir vos compétences requises pour répondre aux questions |
| des Clients sur votre marque de logiciel, votre gamme de produits et les produits que vous vendez en tant que spécialiste des logiciels. |
| Je veux parler des informations sur la licence, ou LI, qui régissent l'utilisation d'un produit logiciel IPLA spécifique. |
| Pour y accéder, cliquez sur l'adresse affichée à l'écran. |
| Cliquez sur Suivant pour voir un exemple d'utilisation des LI pour vos Clients. |
| [ END ] |

**Screen #: 70 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 279.MP4**

|  |
| --- |
| Commençons par voir comment vous pourriez utiliser les informations sur la licence dans votre rôle de commercial. |
| Imaginez que vous ayez un Client qui a acheté le produit Cognos Insight, un outil de reporting analytique. |
| Le Client vous dit : "J'ai dix analystes dans un service qui exécutent des rapports, mais la moitié seulement |
| travaille en même temps sur le système. |
| Je n'ai donc besoin d'acheter que 5 licences, n'est-ce pas ?" |
| Vous pouvez répondre à votre Client en lui lisant les informations sur la licence Cognos Insight. |
| Voyons comment faire. |
| [ END ] |

**Screen #: 71 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 286.MP3**

|  |
| --- |
| Comment répondriez-vous à la question de votre Client ? Suivez les instructions à l'écran. |
| Voici quelques points à ne pas oublier : |
| Vous voulez être certain de toujours trouver la bonne édition du logiciel -- afin de répondre à votre Client de façon précise, |
| -- parce qu'il y a beaucoup de LI pour un même produit – différentes éditions, différentes versions. |
| Dans notre exemple de Cognos Insight, il existe une édition "Personal" et une édition "Standard". |
| En tant que vendeur Cognos, vous devez savoir que... |
| \*l'édition IBM Cognos Insight "Personal" est un produit de visualisation et d'analyse de données à usage personnel, et que... |
| \*l'édition IBM Cognos Insight "Standard" permet au Client de partager ses informations avec d'autres |
| et d'importer des données provenant de sources multiples. |
| Il faut également se rappeler que les documents d'information sur la licence sont parfois mis à jour entre deux éditions. |
| Vérifiez que les informations que vous avez concernent la version et l'édition que votre Client utilise actuellement |
| – en l'occurrence, il s'agirait de la version 10, édition 2.1. |
| Pour notre client, nous allons donc étudier l'édition Standard, v10.2.1 |
| [ END ] |

**Screen #: 72 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 289.MP3**

|  |
| --- |
| Alors, comment répondriez-vous à la question de votre Client ? |
| "J'ai dix analystes dans un service qui exécutent des rapports, mais la moitié seulement travaille en même temps sur le système. |
| Je n'ai donc besoin d'acheter que 5 licences, n'est-ce pas ? ” |
| Ont-ils besoin de 5 ou de 10 autorisations de licence ? |
| D'après les informations sur la licence, votre Client doit acheter une licence distincte pour chaque utilisateur autorisé. |
| Il vous en faut donc 10, et non 5. Procédez de la même façon pour trouver les LI correspondant aux produits que vous vendez. |
| Si vous avez besoin d'aide, revenez au module. |
| [ END ] |

**Screen #: 73 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 294.MP4**

|  |
| --- |
| Vous avez déjà beaucoup appris sur les licences logicielles. |
| Vous savez désormais où trouver les documents clés qui régissent l'utilisation des logiciels IBM par vos Clients. |
| Nous vous avons montré comment trouver les réponses à plusieurs questions fréquentes dans les contrats, et nous vous avons expliqué |
| comment chercher les informations sur les licences de vos Clients. |
| Reprenons tout ce que nous avons appris dans un dernier exercice. |
| [ END ] |

**Screen #: 74 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 296.MP3**

|  |
| --- |
| Voyons ce que vous avez retenu des principes de base des licences. |
| Testez vos connaissances sur les OTC et les MLC, les offres de licence et les offres spécifiques à un produit. |
| Suivez les instructions à l'écran pour relever chaque défi de l'Exercice récapitulatif. |
| Nous étudierons les réponses exactes après chaque défi. |
| [ END ] |

**Screen #: 76 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) - File 304.MP3**

|  |
| --- |
| Ca s'est bien passé avec la MLC et l'OTC ? |
| Revoyons les caractéristiques de chacune : |
| Ce logiciel MLC est sous licence en vertu de l'ICA et utilise une licence mensuelle à renouvellement automatique. |
| Le support est inclus avec la licence ; si le Client arrête de payer, la licence expire et le logiciel doit être désinstallé. |
| La licence d'un logiciel MLC est associée à une machine spécifique. |
| Le logiciel OTC est concédé avec une licence à durée illimitée pour laquelle les Clients paient une redevance unique. |
| Le S&S doit être renouvelé tous les ans – profitez de cette opportunité ! |
| La licence d'un logiciel OTC est concédée à l'entreprise ; elle n'est pas associée à une machine spécifique. |
| Maintenant, mettez-vous au défi de comprendre nos offres, les logiciels distribués, le SaaS et system z. |
| [ END ] |

**Screen #: 78 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 322.MP3**

|  |
| --- |
| Ca s'est bien passé avec les contrats régissant chaque offre ? |
| Les logiciels distribués sont régis par l'IPLA et PA. |
| Le SaaS peut être régi par PA ou le CSA. |
| Le Contrat de services Cloud s'applique uniquement au SaaS. |
| Les logiciels System z sont achetés avec une redevance mensuelle, s'ils sont régis par l'ICA, |
| ou avec une redevance unique s'ils sont régis par l'IPLA. |
| Même si cela n'était pas prévu dans le défi, n'oubliez pas que les Appliances sont mises à niveau et supportées via PA. |
| Pour notre défi final, nous allons nous pencher sur plusieurs contrats spécifiques. |
| [ END ] |

**Screen #: 80 of 87**

**Sheila McAndrew (voiceover) – File 325.MP3**

|  |
| --- |
| Ca s'est bien passé avec ces trois contrats ? |
| PA est un modèle de tarification en volume qui détermine ce que le Client va payer. |
| L'IPLA et les LI régissent à la fois les logiciels distribués et zOTC. |
| Et l'ICA régit les logiciels System z vendus avec une MLC. |
| Je suis sûre que vous avez très bien réussi tous ces défis ! |
| [ END ] |

**Screen #: 81 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 327.MP4**

|  |
| --- |
| J'espère que vous vous rendez compte que connaître les bases des contrats de licence n'est pas une simple responsabilité, mais |
| que cela peut vous aider à devenir le conseiller rêvé de votre client. |
| Ecoutons l'un de vos pairs expliquer en quoi vos connaissances des licences logicielles peuvent faire la différence avec les clients. |
| [ END ] |

**Screen #: 82 of 87**

**Nancy Fehrenbacher (onscreen) – File 328.MP4**

|  |
| --- |
| J'ai travaillé un nombre incalculable d'années dans deux domaines sans doute essentiels pour vous, vendeur de logiciels : |
| en tant que négociatrice, j'ai aidé à préparer et conclure plusieurs gros contrats du Software Group, |
| et comme Responsable Licences Logicielles, je veille au respect de nos contrats de licence par nos clients. |
| En fait, j'ai travaillé avec un client, lors d'une revue de licence logicielle, qui avait vécu quasiment la même chose |
| que vous dans le dernier exercice sur les LI. |
| Il avait un produit Cognos depuis plus de 10 ans, qui datait d'avant le rachat de l'entreprise par IBM. |
| Il pensait avoir une licence pour plusieurs utilisateurs simultanés mais après consultation du contrat d'origine, |
| il s'est avéré que le client avait des utilisateurs désignés et qu'il avait besoin d'une licence pour chaque utilisateur. |
| J'ai alors vécu deux aspects opposés du processus de vente - j'étais ravie de signer un nouveau contrat avec un client existant, |
| mais le contrat risquait d'être retardé car le client venait de subir une revue de conformité difficile. |
| Je sais que le sujet des licences logicielles peut sembler compliqué de prime abord, mais il faut y consacrer du temps et des efforts pour |
| savoir où trouver les informations sur les licences et comment guider vos clients. |
| Ce que je constate, c'est que les contrats conclus avec des vendeurs connaissant bien leurs contrats de licence, sont signés plus tôt. |
| De plus, les clients qui sont en relation avec des vendeurs qui les aident à comprendre leur achat, |
| ont moins de problèmes avec le processus de revue et sont plus satisfaits lorsqu'ils sont sélectionnés pour une revue de licence IBM. |
| C'est VOUS qui faites la différence pour vos clients ! |
| [ END ] |

**Screen #: 83 of 87**

**Sheila McAndrew (onscreen) – File 334.MP4**

|  |
| --- |
| Alors, avez-vous l'impression d'être plus expert en licences logicielles ? Vous devriez ! |
| Désormais, vous connaissez : la différence entre les licences pour logiciels distribués et les licences pour logiciels System z. |
| l'importance du programme Passport Advantage et des licences associées, |
| la façon dont le SaaS et les Appliances s'intègrent au package et ce qui les régit, |
| l'importance du S&S et comment il est vendu avec chaque produit. |
| Pour revoir rapidement les points clés des contrats de licence, cliquez sur le lien à l'écran. |
| Félicitations, vous avez terminé le module "Software Licensing" ! |
| [ END ] |