

Le Guide Client sur

La Nouvelle Génération de licences en volume

Microsoft

Microsoft Products and Services Agreement



Microsoft Volume Licensing

Table des Matières

Introduction à la Nouvelle Génération de Licences en Volume Microsoft.....	3
Les avantages des licences en volume.....	3
Structure du contrat	4
Présentation du contrat Microsoft Products and Services Agreement	4
Présentation des Purchasing Accounts	4
L'acquisition de services en ligne avec le Microsoft Products and Services Agreement.....	5
Les prix.....	5
Définition des niveaux de prix pour les Entreprises Privées.....	5
L'acquisition de points	6
L'ajustement du niveau de prix.....	7
Scénarios de licensing.....	8
Microsoft Volume Licensing Center	8
Enregistrer un Tenant.....	9
Utilisation et téléchargement de produits.....	10
Digital by Choice	10
Média Physique.....	10
Comment démarrer	10
Ressources complémentaires.....	11

Microsoft Volume Licensing

Introduction à la Nouvelle Génération de Licences en Volume Microsoft

Lorsque Microsoft a cherché à rénover ses programmes de licences en volume, la société a demandé à ses clients leurs feedbacks sur la façon dont le licensing pourrait les aider à être plus efficaces, tout en restant économique. Au final, Microsoft a créé une solution de licences en volume qui offre plus de flexibilité qu'auparavant, une gestion consolidée et améliorée des actifs et un système qui autorise les clients à gérer les évolutions de taille de leur entreprise tout en conservant une nécessaire prédictibilité pour rester à l'intérieur du budget.

Le contrat Microsoft Products and Services Agreement (MPSA) est une étape significative dans l'initiative de Nouvelle Génération de Licences en Volume, qui transforme le Volume Licensing Microsoft de bout en bout afin d'aboutir à une structure contractuelle améliorée, des achats plus simples et plus flexibles et de nouveaux systèmes et outils. Chacune de ces améliorations a été conçue pour simplifier la façon d'acheter des produits et des services Microsoft, tout en offrant plus de valeur aux actifs de votre organisation, plus de flexibilité pour vos achats afin que vous puissiez plus facilement acquérir et distribuer les technologies et les services dont vous avez besoin. Les changements simplifient également la gestion des actifs pour vous permettre de vous consacrer plus encore aux besoins de vos métiers. Fidèle à nos principes directeurs de flexibilité, de gestion et de valeur, le nouveau contrat est adapté à toutes les organisations qui veulent acquérir des licences de produits et de services Microsoft, tout en bénéficiant d'un maximum d'avantages à l'intérieur d'une vue organisationnelle.

Les avantages des licences en volume

Le nouveau contrat de licences en volume et les outils associés offrent plusieurs opportunités pour bénéficier de la valeur globale de votre investissement dans les logiciels et les services en ligne Microsoft. Parmi les bénéfices, on peut citer :

Une réduction de la complexité grâce à:

- ▶ **Un contrat simplifié.** Les organisations ont un contrat unique avec le nouveau Microsoft Products and Services Agreement (MPSA). Le MPSA remplace le Microsoft Business and Services Agreement (MBSA) et consolide des termes et conditions communs à plusieurs contrats en un seul, plus court. Ce contrat n'expire pas pour des achats transactionnels, ce qui offre plus de flexibilité en éliminant la nécessité de renégocier ou de renouveler tous les 3 ans.
- ▶ **Les nouveaux Purchasing Accounts.** Les Purchasing Accounts correspondent aux entités acheteuses d'un MPSA. Avec ces Purchasing Accounts, vous pouvez définir la structure d'achat de votre organisation, correspondant à vos souhaits. Chaque Purchasing Account est associé au MPSA et donne une visibilité sur les achats au niveau global de l'organisation ou de façon plus détaillée.

Une flexibilité accrue grâce à :

- ▶ **La possibilité d'acquérir aussi bien des services en ligne que des logiciels sur site au travers d'un contrat unique.** Au travers du MPSA, vous pouvez commander des solutions Microsoft cloud ou sur site. Les acquisitions faites au travers d'un même MPSA sont toutes comptabilisées ensemble, permettant ainsi au volume d'acquisition d'être cumulé sur toute l'organisation, par groupe de produits et par types de comptes, pour offrir la meilleure réduction en volume.
- ▶ **Différents partenaires et types de partenaires.** Vous pouvez travailler avec plusieurs partenaires Microsoft à l'intérieur d'un même Purchasing Account. Vous n'êtes plus limité à un seul Partenaire de Référence par contrat pour vos acquisitions transactionnelles. Ceci vous donne une plus grande flexibilité et vos partenaires peuvent se concentrer sur les solutions et les services à valeur ajoutée vous permettant d'atteindre vos objectifs métiers.

Microsoft Volume Licensing

Une gestion améliorée des actifs grâce à :

- ▶ **De nouveaux outils en ligne en libre-service.** Le nouveau Microsoft Volume Licensing Center (MVLC) propose un libre-service amélioré, des outils en ligne qui offre à votre organisation et aux partenaires que vous avez choisis la possibilité de gérer des licences et des actifs logiciels.
- ▶ **L'Administrateur du Contrat.** Une fois qu'un Purchasing Account est désigné Administrateur du Contrat, votre organisation peut acquérir des licences sur site ou des services en ligne, à n'importe quel moment, tout en gérant l'ensemble des actifs au niveau de l'organisation.

Structure du contrat

Présentation du contrat Microsoft Products and Services Agreement

Le MPSA est le socle contractuel qui consolide les termes et conditions communs à tous les contrats, dans un seul contrat pour toutes les organisations, sans date de fin. Les contrats consolidés dans le MPSA comprennent le contrat Microsoft Business and Services Agreement, le contrat Select Plus et le contrat Microsoft Online Services Agreement. Citons les principales caractéristiques du MPSA :

- ▶ Un contrat unique qui intègre les acquisitions de logiciels sur site et de services en ligne, offrant une vue claire sur l'ensemble de vos actifs logiciels.
- ▶ La capacité à intégrer différents types d'organisations – entreprises privées, éducation, secteur public – dans un même contrat¹ pour un suivi et une gestion des actifs améliorés.
- ▶ Un contrat perpétuel qui n'expire pas, ce qui élimine le besoin de valider les termes et conditions tous les trois ans.
- ▶ Une simplification des procédures d'achat avec une seule signature, afin de bénéficier d'une expérience d'achat plus rapide.

Présentation des Purchasing Accounts

Avec la nouvelle structure, les organisations ont la flexibilité de choisir comment elles achètent les solutions Microsoft en s'appuyant sur les nouveaux Purchasing Accounts.

Un Purchasing Account peut-être n'importe quelle unité de votre organisation qui a besoin d'acquérir de façon indépendante des logiciels et des services en ligne ou des solutions hybrides. Chaque Purchasing Account est associé au MPSA de votre organisation, au travers de l'entité légale qui enregistre les comptes, pour faciliter la gestion plus précise de vos licences et le suivi de votre portefeuille global d'actifs.

La structure du Purchasing Account est flexible et vous permet de définir et redéfinir la structure d'achat de votre organisation en fonction de vos besoins. Ces comptes peuvent être définis au niveau de l'organisation, des affiliés, de départements ou de groupes d'individus, selon votre volonté de structurer les achats dans votre organisation. Vous pourrez aussi mixer les types d'organisations, avec des Purchasing Accounts « Entreprise Privée »¹, Education ou Secteur Public associés au même MPSA.

Tous les produits et services en ligne acquis au travers de Purchasing Accounts sont associés à votre MPSA et sont automatiquement consolidés pour atteindre la meilleure réduction de volume, par groupe de produits et par type de Purchasing Account, et comptent pour toute votre organisation.

¹ Le contrat MPSA pour les « Entreprises Privées » est disponible, pour les clients Secteur Public et Education, il sera disponible dans une prochaine version.

Microsoft Volume Licensing

L'Administrateur du Contrat

Pour chaque MPSA, un Purchasing Account est désigné Administrateur du Contrat. Ceci permet d'avoir une vue globale sur les actifs de l'ensemble de l'organisation, et une source unique pour gérer les comptes. Le Purchasing Account Administrateur du Contrat dispose peut :

- ▶ Avoir une vue sur tous les actifs pour tous les comptes
- ▶ Être prévenu quand un Purchasing Account est associé à un MPSA.
- ▶ Mettre fin à l'association de n'importe quels Purchasing Accounts au MPSA.
- ▶ Mettre fin au MPSA lui-même.

En plus de l'Administrateur du Contrat, Microsoft propose l'accès au Microsoft Volume Licensing Center au signataire de l'entité légale, pour voir tous les Purchasing Accounts enregistrés et les achats réalisés. Ainsi, vous disposez d'une autre vue sur le portefeuille de votre organisation, pour une meilleure gestion des actifs.

L'acquisition de services en ligne avec le Microsoft Products and Services Agreement

Une des fonctionnalités clés du MPSA est la possibilité de réaliser des acquisitions transactionnelles pour toutes les licences de produits ou de services en ligne. Chaque acquisition est liée au Purchasing Account qui acquiert les actifs. Le volume d'achat du Purchasing Account est agrégé avec les autres Purchasing Account de même type (Entreprise Privée, Secteur Public, Education) pour analyser le volume total d'achat de l'organisation et s'assurer que la réduction en volume correspondante est bien appliquée à tous les achats de tous les Purchasing Account similaires.

En suivant le rythme de l'éventail croissant de services en ligne Microsoft, le MPSA vous offre la flexibilité de choisir parmi les logiciels sur site et les services en ligne, ceux qui correspondent le plus à vos besoins, et vont vous permettre d'optimiser votre budget technologique. Quand vous décidez de migrer une partie de votre informatique vers le cloud, le MPSA vous aide à choisir parmi les solutions disponibles :

- ▶ Combiner des logiciels sur site et des services en ligne pour obtenir la meilleure réduction en volume sur toute votre organisation.
- ▶ Acquérir des services en ligne directement sur le portail pour répondre rapidement aux besoins des utilisateurs et ajouter facilement de nouveaux utilisateurs en ligne.

Les prix

Définition des niveaux de prix pour les Entreprises Privées

Avec le MPSA les produits sont classés en 3 groupes avec des niveaux de prix selon le volume : Applications, Systèmes et Serveurs. Le niveau de prix dans chaque groupe est défini en fonction du nombre de points acquis à chaque acquisition, avec des niveaux de prix décroissants à volume croissant.

- ▶ **Applications** : ce groupe comprend les applications Microsoft telles que Microsoft Office Professionnel, le client Microsoft Office Lync, et Microsoft Project.
- ▶ **Systèmes** : ce groupe contient les systèmes d'exploitation postes de travail, tels que la mise à jour vers l'édition Windows 8 Professionnel.
- ▶ **Serveurs** : ce groupe contient les logiciels serveurs Microsoft, tels que Windows Server, Microsoft Exchange Server, Microsoft SQL Server et les Licences d'Accès Client (CAL) associées.

Microsoft Volume Licensing

► Tableau 1: Exemple de liste de produits et de points (Licence – L – seulement)

Groupe Applications	Points	Groupe Système	Points	Groupe Serveurs	Points
Office Professionnel 2010 L	2	Mise à jour vers Windows 8 Professionnelle L	2	Windows Server 2012 R2 Edition Standard L	15
Office Lync 2010 L	1			Souscription à Microsoft Online Services	1
Office Project 2010 L	1				

Pour les Entreprises Privées, 4 niveaux de prix sont disponibles. Le nombre de points associé à chaque niveau est listé ci-dessous.

Tableau 2: Les niveaux de prix pour les Entreprises Privées

Niveau de Prix – Entreprises Privées	Nombre de points minimum par an et par groupe
A	500
B	4,000
C	10,000
D	25,000

L'acquisition de points

Vous cumulez des points dans chaque groupe de produits, soit :

- En achetant de nouvelles licences
- En souscrivant à des services en ligne.

Votre organisation bénéficiera automatiquement d'un niveau de prix plus favorable si vous augmentez les achats effectués au travers de votre MSPA et obtenez suffisamment de points pour atteindre le niveau minimum correspondant au niveau de prix.

Aucun minimum n'est défini pour pouvoir commencer à acheter dans un MSPA. Toutefois, pour maintenir l'accès au niveau A, vous devrez acquérir au moins 500 points dans un groupe avant la date de premier anniversaire de votre contrat.

Les points que vous accumulez s'appliquent à tous les Purchasing Accounts de votre MSPA. Pour plus d'information et voir la liste complète des points associés aux produits, allez sur <http://www.microsoftvolumelicensing.com/PL.aspx>.

Microsoft Volume Licensing

Tableau 3: Contribution des services en ligne au niveau de prix

Services en ligne	Groupes	
	Applications	Serveur
0365 K1/E1/3/4	1 Pt	
Office 365 Web App Plan 1	1 Pt	
Office 365 ProPlus Subscript.	1 Pt	
Project Online	1 Pt	
Visio Online	1 Pt	
Exchange P1/2		1 Pt
SharePoint P1/2		1 Pt
Windows Intune		1 Pt
Windows Intune Add-on		1 Pt
Dynamics CRM-Online		1 Pt
Lync P1/2/3		1 Pt
Yammer		1 Pt
Windows Azure Active Directory Rights Management		1 Pt

L'ajustement du niveau de prix

Vous pouvez définir le niveau initial de prix de votre MSPA en utilisant un ou plusieurs Accords Entreprise, Accords Entreprise Souscription, contrats Select ou Select Plus. Toutefois, vous resterez soumis à la contrainte d'une vérification de conformité annuelle.

Votre commande initiale, qui doit être passée par un Purchasing Account enregistré, définissant le niveau de prix pour toute votre organisation. Le niveau de prix une fois établi, vous pouvez continuer à acheter sur ce niveau jusqu'à la fin de l'année ou jusqu'à ce que vous soyez éligible à un niveau de prix plus favorable. Les acquisitions réalisées au travers d'un MSPA, par des Purchasing Accounts enregistrés, sont agrégées et converties en points par groupes pour vous permettre d'obtenir le meilleur niveau de prix. Vous atteindrez le niveau de prix suivant pour un groupe dès lors que votre organisation atteindra le nombre minimum de points nécessaires sur l'année. La commande qui vous permet d'atteindre le niveau supérieur (par exemple du niveau 1 au B) reçoit la réduction sur la totalité de la commande.

Microsoft Volume Licensing

Scénarios de licensing

Les scénarios ci-dessous peuvent vous aider à déterminer si le MPSA est une bonne solution pour votre organisation.

Scénario 1	Avec le MPSA
<p>Une grande entreprise a plusieurs sites qui achètent des licences pour chaque département. Le siège a signé un Accord Entreprise pour standardiser l'infrastructure IT, et chaque division achète des licences dans un contrat Select Plus différent, pour répondre aux besoins de projets IT spécifiques. Cette situation peut créer quelques difficultés :</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Les achats sont difficiles à suivre et à contrôler.▶ Pas de solution simple pour suivre et gérer les actifs de façon précise entre plusieurs contrats.▶ Les renouvellements de contrats se font à des moments différents, rendant difficile l'évaluation de la meilleure solution. <p>La gestion du processus d'achat prend du temps et peut être coûteuse.</p>	<p>Un MPSA avec plusieurs Purchasing Accounts consolide les achats réalisés par les diverses entités et permet de bénéficier du volume global et d'une gestion améliorée des actifs.</p> <p>L'organisation a un seul accord pour toute l'entreprise qui n'a pas besoin d'être renégocié, ni renouvelé, avec plusieurs Purchasing Accounts pour les différents projets IT. Ceci permet :</p> <ul style="list-style-type: none">▶ des achats au niveau de Purchasing Accounts différents, mais dans un même contrat global.▶ Un seul identifiant d'Administrateur de Comptes qui permet un suivi au niveau de l'organisation des achats et des actifs.▶ L'achat de licences soit en central soit en délocalisé.▶ Un niveau de prix unique pour tous les achats en volume, avec le niveau de réduction correspondant.▶ Suivi et reporting simplifié des actifs de l'organisation, et ce même au niveau de chaque Purchasing Account.▶ Une visibilité sur les actifs au niveau de l'organisation qui permet de déterminer comment déployer efficacement les licences acquises.

Scénario 2	Avec le MPSA
<p>Une entité d'une organisation a besoin d'acquérir de nombreux serveurs pour des projets qui doivent démarrer bientôt. Cette situation engendre quelques problèmes :</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Cette entité n'a pas le temps pour négocier un nouveau contrat Select Plus. Toutefois, elle souhaite s'assurer qu'elle obtiendra les meilleurs prix sur les logiciels.▶ Même si l'entité n'a pas le temps de revenir vers son siège pour obtenir leur accord, elle souhaite quand même bénéficier de l'impact de l'organisation.▶ Le planning est très serré, et l'entité n'est pas certaine de réussir à déployer les serveurs à temps.	<p>Un Purchasing Account associé à un contrat unique peut être créé pour acquérir les licences serveurs au travers de son partenaire Microsoft.</p> <p>Cela signifie que :</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Le Purchasing Account est assuré d'obtenir le meilleur niveau de prix basé sur le volume.▶ Pour obtenir le logiciel le Purchasing Account peut soit le déployer s'il en dispose, ou le télécharger du MVLC (Microsoft Volume Licensing Center) ainsi que les clés d'activation, puis lancer le projet sans délai.▶ Le siège est satisfait car le Purchasing Account a obtenu le meilleur prix, tout en restant dans le MPSA.

Microsoft Volume Licensing Center

La nouvelle génération de licences en volume propose un système totalement nouveau, conçu pour répondre aux besoins des clients, et créer une expérience utilisateur simple. Un des objectifs de ce nouveau système est d'aider les clients à avoir une meilleure visibilité de ce qui a été acquis, quand, où, en quelle quantité, au travers de quel canal et auprès de qui. Pour la première fois, vous avez une vue

Microsoft Volume Licensing

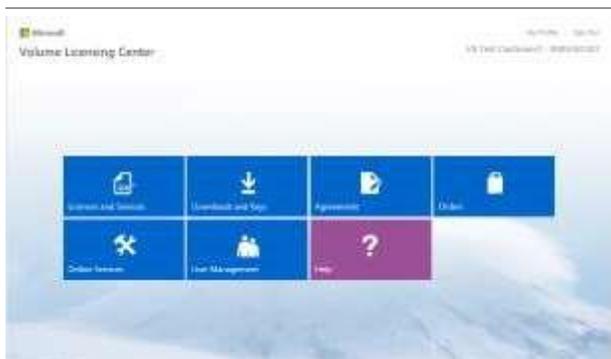
consolidée sur votre portefeuille d'actifs Microsoft dans votre organisation, en temps réel. De plus, Microsoft développe de nouveaux outils pour permettre de faire du reporting plus complet et plus accessible².

Le MVLC facilite la gestion des contrats de licences en volume, le téléchargement des produits couverts et l'accès aux clés d'activation pour votre organisation. Vous pouvez utiliser le Microsoft Volume Licensing Center pour visualiser votre Microsoft License Statement, un outil de reporting simple pour obtenir un résumé en temps réel des acquisitions réalisées par les différents Purchasing Accounts de votre MPSA. Son interface est simple et offre une navigation intuitive

Le MVLC simplifie la gestion de vos actifs logiciels car il vous permet de :

- ▶ Disposer d'un système unique pour l'achat et la gestion des actifs et des services.
- ▶ Utiliser un environnement en libre-service pour gérer votre contrat et les Purchasing Accounts.
- ▶ D'activer en libre-service les services en ligne.
- ▶ D'avoir un login unique pour les outils de gestion d'actifs, le portail Microsoft Online Services Portal et MVLC.
- ▶ Disposer de fonctionnalités simplifiées de téléchargement de logiciels.

Accéder au Microsoft Volume Licensing Center sur <https://licensing.microsoft.com/customer/>.



Le Microsoft Volume Licensing Center remplacera les outils existants et propose une expérience consolidée et efficace pour administrer des actifs Microsoft.

Enregistrer un Tenant

Après la signature d'un MPSA, les administrateurs de votre organisation devront suivre quelques étapes importantes de mise en place avant que votre organisation puisse utiliser le MVLC.

Pour accéder à Microsoft Volume Licensing Center vous devez réaliser l'une des 2 actions suivantes :

- 1) Vous connecter avec votre compte d'entreprise existant, ou
- 2) Vous inscrire pour créer un nouveau *tenant* puis utiliser le compte d'entreprise généré pour accéder au MVLC.

² Cette fonctionnalité sera disponible et améliorée au fur et à mesure des évolutions.

Microsoft Volume Licensing

Schématiquement, ce processus est simple et il comprend 4 étapes pour l'administrateur de domaine :

- 1) Identifier l'administrateur de domaine pour votre MPSA.
- 2) S'inscrire pour accéder au Microsoft Volume Licensing Center
- 3) Se connecter au Microsoft Volume Licensing Center
- 4) Associer votre domaine public avec votre *tenant* (optionnel).

Pour des instructions pas à pas de création d'un *tenant* sur le MVLC, lisez le **Guide pour Accéder au Microsoft Volume Licensing Center**

Après vous être connecté au MVLC, vous pouvez créer des comptes utilisateurs puis préparer et communiquer à vos utilisateurs les instructions d'accès aux services en ligne de votre organisation :

- ▶ Tous les utilisateurs doivent avoir un ID d'entreprise et un mot de passe temporaire, créé par l'administrateur lors de la création du compte utilisateur.
- ▶ Lorsque vous êtes prêt à ouvrir les services en ligne, l'administrateur de compte doit envoyer à chaque utilisateur un mail contenant les informations de connexion nécessaires pour démarrer.

Utilisation et téléchargement de produits

Digital by Choice

Grâce à l'initiative « Digital by Choice », vous accédez aux logiciels sous licence par téléchargement plutôt qu'en recevant un média physique. C'est le mode par défaut du MPSA. Avec initiative Digital by Choice vous :

- ▶ **Disposez d'un accès plus rapide aux mises à jour.** Téléchargez les mises à jour dès qu'elles sont mises à disposition sur le Microsoft Volume Licensing Service Center.
- ▶ **Economisez du temps et de l'énergie.** Economisez du temps et des ressources administratives, en éliminant la réception, le référencement, la distribution et l'archivage physique des logiciels de licences.
- ▶ **Réduisez l'empreinte carbone de votre organisation.** Aidez à réduire les besoins de production, de livraison et enfin l'archivage physique des disques logiciels.

Média Physique

Si vous avez malgré tout besoin de média physique, contactez votre partenaire Microsoft. Vous pouvez reproduire et utiliser les produits Microsoft sous licence, à condition d'avoir commandé les licences pour toutes les copies déployées dans le mois qui suit leur déploiement.

Comment démarrer

Le Microsoft Products and Services Agreement est proposé au travers des Partenaires Microsoft, les Licensing Solution Partners (LSP), qui peuvent vous aider à évaluer les besoins de votre organisation pour prendre la bonne décision d'achat. Pour plus d'information concernant les coordonnées des revendeurs dans le monde, rendez-vous sur l'outil de localisation des partenaires <http://pinpoint.microsoft.com/fr-FR/home>.

Microsoft Volume Licensing

Ressources complémentaires

Microsoft propose des informations détaillées sur le MPSA et les autres contrats de licences en volume sur le site web de licences en volume <http://www.microsoft.com/fr-fr/licensing/default.aspx>.

Microsoft Volume Licensing – Information MPSA

<http://www.microsoft.com/licensing/mpsa/default.aspx>

Microsoft Volume Licensing Center:

<https://licensing.microsoft.com/customer>

© 2013 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

MICROSOFT NE DONNE AUCUNE GARANTIE, EXPLICITE OU IMPLICITE, QUANT AUX INFORMATIONS CONTENUES DANS CETTE PRESENTATION. L'information est ici à titre d'information seulement et représente l'opinion actuelle de Microsoft Corporation à la date de cette présentation. Étant donné que Microsoft doit répondre aux conditions changeantes du marché, l'information présentée ne devrait pas être interprétée comme un engagement de la part de Microsoft, et Microsoft ne peut pas garantir l'exactitude des informations fournies après la date de cette présentation.