



**Reach**

# Microsoft Volume Licensing

Bell Micro recommande un logiciel original Microsoft



Distributeur

## Qu'est-ce que cela inclut?

**Volume licensing propose aux entreprises de toutes tailles un moyen de gérer et de payer facilement leurs licences logicielles. Vous y trouverez également votre compte.**

La diminution des frais de licence peut vous aider à augmenter vos recettes – quand les clients dépensent moins dans leurs licences logicielles, ils peuvent consacrer une plus grande part de leur budget informatique à des déploiements plus importants et à des services supplémentaires.

Les licences en volume encouragent les clients à s'engager dans une relation sur le long terme. En établissant un dialogue suivi, vous pourrez entrer fréquemment en contact avec vos clients, ce qui vous permettra de leur laisser une meilleure impression et de devenir ainsi un conseiller de confiance.

C'est également l'occasion d'en apprendre davantage sur les entreprises de vos clients. Plus vous en savez, plus le service que vous fournissez gagne en qualité. Vous pourrez également explorer de nouvelles pistes pour fidéliser le client.

**L'outil en ligne innovant de Bell Micro, Licence Desk on the Internet (LDi), simplifie les procédures de vente de licences pour les revendeurs.**

LDi permet aux revendeurs d'assurer la traçabilité des licences achetées par leurs clients finaux. Cette solution leur permet également, sans ressources ni compétences particulières, de réaliser des ventes de licences logicielles. LDi offre la possibilité de gérer des devis/commandes multi-fournisseurs et intègre un assistant de recherche des « meilleurs prix et conditions. Enfin, la solution intègre des outils exceptionnels de gestion des utilisateurs finaux et gère automatiquement le suivi et les mises à jour des commandes.

**Pour en savoir plus sur LDi, rendez-vous sur [www.reachformicrosoft.com/francais/how\\_licensing\\_ldi.htm](http://www.reachformicrosoft.com/francais/how_licensing_ldi.htm)**

Si vous n'avez jamais accédé à LDi auparavant, vous devrez créer un nouveau compte utilisateur.

Description du programme	Avantages/conséquences pour le partenaire	Avantages/conséquences pour le client
<b>Open License (Open Business et Open Volume)</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Permet de réaliser des économies sur les prix de vente estimés</li> <li>Peut s'ouvrir dès cinq licences ou à partir d'une licence de processeur serveur (Open Business), ou encore, à partir de 500 points en applications, en systèmes ou en pool de serveurs (Open Volume)</li> <li>Commandes supplémentaires possibles à partir d'une licence</li> <li>Utilise des clés Volume Licensing Product Keys pour le déploiement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La plupart des clients sont qualifiés</li> <li>En fixant les prix pour deux ans, vous pouvez positionner votre entreprise comme la source de commandes</li> <li>Réalisez des ventes croisées de Software Assurance</li> <li>Simplifie la gestion des ressources logicielles pour vous et votre client</li> <li>Déploiement, mise à niveau et application des correctifs plus simples</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Au lieu de payer le prix de vente, votre client peut acquérir les licences avec une remise</li> <li>Avec un contrat de deux ans, le prix des nouvelles acquisitions reste fixe</li> <li>La gestion électronique des licences simplifie la gestion de la conformité</li> <li>Les transactions se font rapidement et simplement, avec un minimum de documents papier</li> <li>Le programme SA de toutes les licences d'un contrat se termine en même temps que ce contrat</li> </ul>
<b>Open Value, Open Value company-wide, Open Value Subscription</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité d'étaler les paiements sur l'année</li> <li>Open Value : couverture Software Assurance dès cinq licences</li> <li>Option Open Value company-wide : tarifs réduits pour les clients possédant au moins cinq PC et souhaitant standardiser</li> <li>Open Value Subscription : flexibilité accrue avec les licences non-perpétuelles pour les clients possédant au moins cinq PC et souhaitant standardiser</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Génère une revenu récurrent grâce à un contrat de rente passé avec le client</li> <li>Favorise l'achat de logiciels par le client grâce à un étalement des coûts sur un contrat de trois ans, ce qui libère des liquidités pour des services et déploiements supplémentaires</li> <li>Offre aux clients des avantages supplémentaires par rapport aux autres programmes Open</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Permet de réaliser des économies significatives quand tous les PC sont couverts par la plate-forme Microsoft</li> <li>Aide vos clients à optimiser la valeur de leurs investissements technologiques</li> <li>Offre des facilités de paiement qui permettent à votre client d'échelonner ses frais de licences en trois versements annuels</li> <li>Tous les médias du logiciel commandé sont inclus</li> <li>Suivi en ligne des licences et des transactions</li> </ul>

Pour de plus amples informations, consultez le site [www.reachformicrosoft.com/francais](http://www.reachformicrosoft.com/francais) ou contactez votre commercial **Bell Micro**

**Reach**

# Microsoft Volume Licensing

Bell Micro recommande un logiciel original Microsoft



Reach for success with Bell Micro and Microsoft

## Faits concernant les programmes de licences

	<b>Open License (Open Business et Open Volume)</b>	<b>Open Value</b>	<b>Open Value « company-wide », Open Value Subscription</b>
<b>Profil client</b>	Clients entreprise privée avec un besoin de seulement cinq licences logicielles, ou une licence logicielle serveur (Open Business) ou avec au moins 500 points dans un groupe de produits (Open Volume). Les clients Education, les associations et les clients gouvernement avec un besoin de seulement cinq licences logicielles, ou une licence logicielle serveur (Open Business) ou avec au moins 150 points dans un groupe de produits (Open Volume)	Les organisations possédant cinq postes au moins et souhaitant bénéficier des avantages de Software Assurance (SA) et des possibilités de paiement échelonné sur l'année	Les organisations possédant cinq postes au moins et souhaitant bénéficier des avantages de Software Assurance (SA) et des possibilités de paiement échelonné sur l'année
<b>Options Licensing and Software Assurance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>License &amp; Software Assurance (L&amp;SA), SA uniquement pour les renouvellements et les licences OEM et FPP couvertes</li> <li>La couverture SA se prolonge sur deux ans ou jusqu'à l'expiration du numéro Open License Authorisation, au premier des deux termes atteint</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Renouvellement L&amp;SA et SA</li> <li>Le renouvellement d'une couverture SA dans le cadre d'un autre programme Volume Licensing permet la consolidation de SA dans Open Value</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L&amp;SA, renouvellement L&amp;SA</li> <li>Le rachat de la licence à la fin du contrat transforme les licences non-perpétuelles en licences perpétuelles</li> <li>Le renouvellement d'une couverture SA dans le cadre d'un autre programme de licence permet la consolidation de SA dans Open Value « Company-Wide »</li> </ul>
<b>Tarifs et critères des programmes</b>	Open Business : 5 licences ou une licence de processeur serveur au minimum pour une première acquisition Open Volume : 500 points en applications, en systèmes ou en pool de serveurs	Minimum de 5 licences (uniquement L&SA ou SA)	Minimum de 5 postes. Choisir entre la plate-forme PME et la plate-forme professionnelle, escompte donné pour une plateforme complète - escompte additionnel à partir de 250 postes ou plus
<b>Durées des contrats/renouvellements</b>	Possibilité d'acquérir des licences dans le cadre du même contrat pendant deux ans. Reconduction possible avec un nouveau contrat. Les contrats ne sont pas renouvelables	Trois ans, renouvelables pour trois années supplémentaires	Trois ans, renouvelables pour trois années supplémentaires. Open Value Subscription offre une option de « rachat » de Licence
<b>Option de renouvellement SA</b>	Les contrats Open License ne sont pas renouvelables. Les clients peuvent souscrire à un nouveau contrat Open License Business Agreement avec SA à tout moment	Renouvellement du contrat pour trois ans avec SA	Renouvellement du contrat pour trois ans avec L&SA
<b>Outils avantageux de License/SA</b>	eOpen	MVLS	MVLS
<b>Modalités de paiement</b>	Seulement en paiement forfaitaire unique	Paiements annuels ou paiement forfaitaire unique	Paiements annuels ou paiement forfaitaire unique
<b>Supports</b>	Les supports sont vendus séparément	Microsoft fournit les supports à la commande initiale et à chaque renouvellement de commande de logiciel	
<b>Sales channel</b>	Large réseau de revendeurs		

Pour de plus amples informations, consultez le site [www.reachformicrosoft.com/francais](http://www.reachformicrosoft.com/francais) ou contactez votre commercial **Bell Micro**