

GUIDE DES LOGICIELS 2015/16

Votre memento pour la vente de logiciels et de produits en nuage

ALSO 

LES AFFAIRES DANS LE NUAGE SONT-ELLES LA BONNE VOIE VERS LE HAUT?

Tout d'abord: dans le domaine des logiciels, les nouveautés sont toujours liées à des décisions, des processus d'apprentissage ou d'autres défis. Elles constituent toutefois aussi un progrès, c'est ce qui les rend si intéressantes et si importantes. Dans le présent Guide des logiciels 2015/16 d'ALSO, nous aimerions vous présenter les dernières innovations concernant les produits, les solutions et les services liés aux logiciels. Des explications et des illustrations claires vous permettront d'identifier immédiatement l'offre qui répondra à vos besoins et qui pourra simplifier votre travail quotidien.

Le cœur de cette édition du Guide des logiciels est constitué par l'informatique en nuage, et plus particulièrement ses avantages. Compte tenu de la vitesse à laquelle se développe le secteur des logiciels, ce thème n'est bien évidemment pas nouveau. Il n'a toutefois rien perdu de son actualité brûlante. Bien au contraire: la demande en matière de services en nuage ne cesse de croître. Pour une entreprise, il est plus important que jamais d'être présente sur le marché du nuage.

Il y a beaucoup de raisons à cela. Par-dessus tout, la «voie céleste» permet d'atteindre rapidement et facilement des milliers de partenaires de la branche. Le marché du nuage automatise également les processus de travail pour la vente du nuage, libérant ainsi du temps et de l'énergie pour les prestataires et leur permettant de s'adonner à d'autres activités.

En résumé: notre ALSO Cloud Marketplace offre tous les avantages du marché du nuage, tant pour les prestataires que pour les partenaires de la branche. Par conséquent: oui, les affaires dans le nuage permettent dans tous les cas d'atteindre des sommets, une voie vers le succès et vers le haut. Elles soulèvent par contre de nombreuses autres questions auxquelles nous espérons que vous pourrez répondre à l'aide du présent ouvrage de référence. Autrement, notre Guide des logiciels vous mènera directement chez nos spécialistes. Des experts prêts à vous aider et bénéficiant de nombreuses années d'expérience, toujours à vos côtés dans la jungle virtuelle. Car: aussi élevées que soient les innovations techniques actuelles, le contact personnel n'a jamais perdu de son importance dans notre entreprise.



Marco Iten

Head of Business Unit Software
marco.iten@also.com

⇒ MICROSOFT

| | |
|---|----|
| Windows 10 | 6 |
| Office 365 | 8 |
| SPLA – Services Provider License Agreement | 10 |
| Les sources d’information Microsoft chez ALSO | 11 |
| Office 2016 | 12 |
| Comparaison des programmes de licences | 14 |
| Qu’est-ce que Microsoft Dynamics CRM? | 17 |
| Système de licences de Microsoft Server | 18 |

⇒ ADOBE

| | |
|---------------------------------------|----|
| Adobe® Value Incentive Plan | 20 |
| Adobe Creative Cloud pour les équipes | 22 |

⇒ FILEMAKER

| | |
|-------------------------------|----|
| Modèles de licences FileMaker | 24 |
|-------------------------------|----|

⇒ SYMANTEC

| | |
|-------------------------------------|----|
| Orienté vers les solutions d’avenir | 25 |
|-------------------------------------|----|

⇒ HP

| | |
|---|----|
| HP Virtual Performance Viewer (vPV) | 26 |
| Logiciels d’entreprise de HP | 27 |
| Microsoft Windows Server 2012 R2 (Rok) de HP | 28 |
| HP et VMware – L’alliance de deux partenaires forts | 28 |
| Gestion de l’équipement avec HP OneView | 29 |
| HP et iCAS – Archivage logiciel | 30 |

⇒ VEEAM

| | |
|-----------------|----|
| Logiciels VEEAM | 31 |
|-----------------|----|

⇒ VMWARE

| | |
|---|----|
| Programme de partenaire VMware | 32 |
| Louer au lieu d’acheter les licences VMware | 33 |

⇒ CISCO

| | |
|---|----|
| Catalogue des logiciels Cisco Data Center | 34 |
| Administration centralisée pour les centres de calcul | 36 |
| Efficacité énergétique dans les centres de calcul | 37 |
| Orchestration et déploiement | 38 |
| Gestion des services | 40 |
| Solution de nuage hybride de Cisco | 42 |
| Informations de vente et d’assistance | 43 |
| Licences Cisco Unified Communications 10.x et 11.0 | 44 |

⇒ FUJITSU

| | |
|----------------------|----|
| Fujitsu et Microsoft | 45 |
|----------------------|----|

⇒ LENOVO

| | |
|------------------------------|----|
| Le Reseller Option Kit (ROK) | 46 |
|------------------------------|----|

⇒ ALSO

| | |
|---|----|
| ESD (Electronic Software Distribution/ Distribution électronique de logiciels) | 47 |
| ALSO Cloud Marketplace | 48 |
| Company Trainings | 50 |

| Éditions de Windows 10 | Home | Pro | Enterprise | Education |
|---|------|-----|------------|-----------|
| Cryptage des appareils | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Adhésion à un domaine | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gestion des directives de groupes | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bitlocker | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Enterprise Mode Internet Explorer (EMIE) | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Accès 8.1 attribué | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Remote Desktop | | ✓ | ✓ | ✓ |
| DirectAccess | | | ✓ | ✓ |
| Windows To Go Creator | | | ✓ | ✓ |
| AppLocker | | | ✓ | ✓ |
| BrancheCache | | | ✓ | ✓ |
| Modification de l'écran d'accueil à l'aide de directives de groupe | | | ✓ | ✓ |
| Administration et déploiement | Home | Pro | Enterprise | Education |
| Chargement distribué d'applications de branche | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Mobile Device Management (MDM) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Adhésion à Azure Active Directory, y compris la connexion individuelle aux applications hébergées dans le nuage | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Business Store pour Windows 10 | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Contrôle détaillé de l'environnement d'utilisation | | | ✓ | ✓ |
| Mise à niveau aisée de l'édition Pro à l'édition Enterprise | | ✓ | ✓ | |
| Mise à niveau aisée de l'édition Home à l'édition Enterprise | ✓ | | | ✓ |
| Sécurité | Home | Pro | Enterprise | Education |
| Passeport Microsoft | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Enterprise Data Protection | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Credential Guard | | | ✓ | ✓ |
| Device Guard | | | ✓ | ✓ |
| Windows en tant que service | Home | Pro | Enterprise | Education |
| Mise à jour Windows | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Mise à jour Windows Business | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Current Branch for Business | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Long Term Servicing Branch | | | ✓ | |

Options de déploiement des mises à jour

Pour le déploiement de Windows 10 en tant que service, il existe trois options différentes. L'option qu'un utilisateur peut employer dépend de l'édition de Windows et du type de licence.

Current Branch (CB)

Pour les clients privés et les clients commerciaux: avec Current Branch, les nouvelles fonctions sont installées immédiatement – dès qu'elles ont été testées et validées par les utilisateurs de Windows Insider Preview Branch – et automatiquement par la mise à jour de Windows (tous les deux à trois mois). Les mises à jour de sécurité et les correctifs sont régulièrement mis à disposition.

Current Branch for Business (CBB)

Pour les clients commerciaux: avec Current Branch for Business, les entreprises ont la possibilité de tester les nouvelles fonctions dans leur propre environnement professionnel, pendant environ huit mois, avant de les déployer. Les mises à jour de sécurité et les correctifs sont par contre mis à disposition immédiatement.

Long Term Servicing Branch (LTSB)

Pour les clients commerciaux: la LTSB a été conçue avant tout pour les systèmes critiques (par exemple le contrôle aérien). Contrairement aux CB et CBB, une LTSB dotée de toutes les nouvelles fonctions de Microsoft n'est définie que tous les deux à trois ans. Les clients LTSB ont alors la possibilité d'installer les nouvelles fonctions à ce rythme ou de sauter une LTSB. Comme dans le cadre des CBB, les mises à jour de sécurité et les correctifs sont mis à disposition immédiatement.

Les avantages de l'assurance logicielle de Windows 10

Virtualisation locale: un maximum de quatre instances virtuelles peuvent être exécutées localement sur un appareil au bénéfice d'une licence.

Virtual Desktop Access (VDA): depuis un appareil au bénéfice d'une licence, on peut accéder au maximum à quatre instances virtuelles sur les serveurs du centre de calcul de l'entreprise.

Roaming Use Rights: l'unique utilisateur principal d'un appareil au bénéfice d'une licence a le droit d'accéder à distance, depuis un appareil tiers situé n'importe où en dehors du territoire de l'entreprise, aux instances du centre de calcul de l'entreprise (uniquement pour un usage professionnel).

Windows To Go: une instance du logiciel peut être créée et stockée sur un maximum de deux lecteurs USB. Cette instance peut être exécutée sur n'importe quel appareil au bénéfice d'une licence Windows SA, Windows VDA ou Windows Intune.

Windows RT Companion VDA: les employés dont le premier appareil est au bénéfice d'une licence d'assurance logicielle Windows jouissent d'un droit élargi de virtualisation, sans frais supplémentaires. Ils peuvent ainsi accéder à des systèmes d'exploitation Windows de PC de bureau dans une infrastructure de PC virtuelle (VDI) située dans le centre de calcul de l'entreprise depuis des appareils Windows RT appartenant à l'entreprise.

Windows CSL (Companion Subscription License): Windows CSL donne le droit à un employé dont le premier appareil bénéficie d'une licence Windows SA d'accéder à un PC de l'entreprise, par VDI ou par WTG, depuis un maximum de quatre appareils de cet employé. Windows CSL est valable pour plusieurs appareils et constitue donc une solution économique pour les entreprises plus simples, comparée à l'attribution d'une licence à chaque appareil dans un scénario AVEC (apportez votre équipement de communication, Bring-Your-Own-Device, BYOD en anglais).

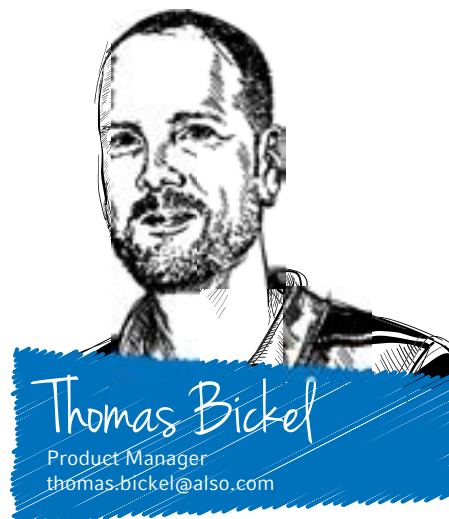
Optimisation des PC (MDOP): avec Windows 10 Enterprise, l'assurance logicielle inclut également le Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP). Les technologies de la suite MDOP simplifient la personnalisation de l'interface d'utilisation, facilitent le déploiement des applications et améliorent la compatibilité des applications avec Windows.

Inclus seulement dans les contrats SA à partir du 29 juillet 2015.

OFFICE 365

VUE D'ENSEMBLE ET ÉDITIONS

Microsoft Office 365 offre une excellente productivité dans l'environnement du nuage aux entreprises de toute taille. Vous gagnez du temps et économisez de l'argent, libérant ainsi de précieuses ressources. Office 365 réunit les versions en nuage des logiciels éprouvés pour le courriel, la communication et la collaboration – Exchange Online, SharePoint Online et Lync Online – et la suite bureautique bien connue Office Professional Plus. L'avantage principal de la nouvelle offre Office 365, c'est que les produits peuvent être taillés sur mesure pour les groupes cibles les plus divers – de l'utilisateur privé aux grandes entreprises. Ces produits comprennent un client pour Office en tant que service, ainsi que des offres de services en nuage correspondantes. Les nouvelles suites Office 365 existent dans les éditions suivantes:



| Utilisateur privé | Business | Enterprise | Government | Education |
|---|--|---|--|---|
| Office 365 Home Office 365 Personal | Office 365 Business Essentials Office 365 Business Office 365 Business Premium | Office 365 Enterprise | Office 365 Government | Office 365 Education |
| <ul style="list-style-type: none"> Client Office Pas de droit d'utilisation professionnelle Disponible comme FPP, MOSA Disponible en version University Disponible chez ALSO | <ul style="list-style-type: none"> Offre taillée sur mesure pour les groupes cible Jusqu'à 300 utilisateurs Disponible comme CSP, Open Value, Open License, Syndication, MOSA et EA Disponible chez ALSO | <ul style="list-style-type: none"> Offre complète Utilitaires d'administration étendus Enterprise IT Capabilities Nombre illimité d'utilisateurs Disponible comme CSP, Open Value, Open License, Syndication, MOSA et EA Disponible chez ALSO | <ul style="list-style-type: none"> Data Isolation (seulement E.-U.) Utilitaires d'administration étendus Disponible comme CSP, Open Value, Open License, Direct et EA Disponible chez ALSO | <ul style="list-style-type: none"> Courriel et collaboration gratuits Utilitaires d'administration étendus Spécifiquement pour les écoles Disponible comme CASA-EES, MOSA, OVS-ES, Open Disponible chez ALSO |

LIBERTÉ DE CHOIX – LES NOUVELLES SUITES OFFICE

Office peut être acheté sous forme de licence permanente ou d'abonnement.

| | | | |
|---|--|--|--|
| | Office 365 Home Office 365 Personal Toutes les versions Mac sont disponibles sous Office 365 avec la nouvelle présentation 2016! | Office 365 Business Essentials Office 365 Business Office 365 Business Premium | Office 365 Enterprise Office 365 Government Office 365 ProPlus |
| | Utilisateurs privés | 1-300 utilisateurs | Nombre illimité d'utilisateurs |
| Office 2013/2016 Installation locale / licence permanente | Office Home & Student 2013 | Office Home et Business 2013 et Office Professional 201 | Office Professional Plus 2013 |

| Version Office | Profil de client | Points particuliers |
|--|---|--|
| Office 365 Home Office 365 Personal | Transforme Office en un service personnalisé et constamment mis à jour pour les utilisateurs privés. <ul style="list-style-type: none"> Licence personnelle pour 1 utilisateur (Personal) Familles et ménages avec plusieurs appareils (Home) Pas de droit d'utilisation commerciale | Abonnement Office-Client <ul style="list-style-type: none"> Versions complètes d'Office Versions en ligne d'Office, incluant Word, Excel et PowerPoint Abonnement d'une année Office 365 Home (intégré en plus) pour 5 PC/Mac+appareils mobiles <ul style="list-style-type: none"> 1 licence par ménage 1 To d'espace de stockage en ligne sur OneDrive pour un max. de 5 utilisateurs 60 minutes d'appel gratuites par mois pour les appels Skype dans le monde entier, pour un max. de 5 utilisateurs Assistance téléphonique pour l'installation et la configuration Office 365 Personal (intégré en plus) pour 1 PC/Mac, 1 tablette et 1 appareil mobile (smartphone) <ul style="list-style-type: none"> 1 To d'espace de stockage en ligne sur OneDrive pour 1 utilisateur 60 minutes d'appel gratuites par mois pour les appels Skype dans le monde entier, pour un utilisateur |

| Version Office | Profil de client | Points particuliers |
|--------------------------------|--|--|
| Office 365 Business Essentials | <p>Offre tous les outils de productivité dont ont besoin les PME, les versions en ligne d'Office, avec courriel et conférence vidéo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour les PME avec un max. de 300 utilisateurs • Configuration aisée • Ne nécessite pas de spécialiste informatique | <p>Abonnement client Office</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versions en ligne d'Office, incluant Word, Excel et PowerPoint • Abonnement d'une année • 1 licence par utilisateur (max. 300 utilisateurs) • Assistance 24x7, Web, communauté et téléphone de base • Courriel avec boîte de 50 Go • 1 To d'espace de stockage sur OneDrive for Business • Yammer |
| Office 365 Business | <p>Office complet sur PC et Mac avec les applications pour tablette et smartphone.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour les PME avec un max. de 300 utilisateurs • Configuration aisée • Nécessite un spécialiste informatique | <p>Abonnement client Office</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versions complètes d'Office • Versions en ligne d'Office, incluant Word, Excel et PowerPoint • Abonnement d'une année • 5 PC/Mac+ appareils mobiles • 1 licence par utilisateur (max. 300 utilisateurs) • Assistance 24x7, Web, communauté et téléphone de base • 1 To d'espace de stockage sur OneDrive for Business |
| Office 365 Business Premium | <p>Offre tous les outils de productivité dont ont besoin les petites entreprises, y compris le client Office complet, avec courriel et conférence vidéo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour les PME avec un max. de 300 utilisateurs • Configuration aisée • Nécessite un spécialiste informatique | <p>Abonnement client Office</p> <ul style="list-style-type: none"> • Versions en ligne d'Office, incluant Word, Excel et PowerPoint • Versions complètes d'Office • Abonnement d'une année • 5 PC/Mac+ appareils mobiles • 1 licence par utilisateur (max. 300 utilisateurs) • Assistance 24x7, Web, communauté et téléphone de base • Courriel avec boîte de 50 Go • 1 To d'espace de stockage sur OneDrive for Business • Skype for Business • Yammer • Unified Messaging |
| Office 365 Enterprise | <p>L'offre Enterprise inclut la plus grande souplesse et le meilleur contrôle informatique pour les clients ayant des exigences complexes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propre département informatique • Fonctionnalités et qualité d'entreprise • Besoins multiples des utilisateurs | <p>Portail d'administration étendu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Active Directory • Déploiement Push de clients Office • Possibilité de déploiement hybride • Fonctions d'entreprise • Archivage et Legal Hold • Gestion des droits <p>Office 365 ProPlus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Intelligence • Roaming et accès distant • Courriel, collaboration et communication • Offre étendue pour des exigences diverses • Versions autonomes, kiosque et entreprise |
| Office 365 ProPlus | <p>La suite Office pour les exigences les plus élevées</p> | <p>Office 365 ProPlus inclut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher, Skype for Business, Access |

LES MODÈLES DE DISTRIBUTION

Dans le modèle Office 365 Open, vous achetez chez ALSO Suisse SA, au nom de votre client, les services Office 365 désirés sous forme de PKC (Product Key Card) ou de programme de licences en volume pour PME (CSP, Open License, Open Value, Open Value Subscription). Exactement comme vous en aviez l'habitude dans le passé! Ces abonnements sont toujours valables pour 1 année.

| Type de licence | Office 365 Home / Personal | Office 365 Business Essentials | Office 365 Business | Office 365 Business Premium | Office 365 Enterprise |
|---------------------------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------|
| Product Key Card (ALSO I-SIV) | ✓ | | | | |
| Direct Microsoft | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Advisor (ALSO Cloud) | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Licences en volume (ALSO I-SIV) | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| ESD (uniquement ALSO I-SIV) | ✓ | | | | |
| CSP (ALSO Cloud Market Place) | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

SPLA – SERVICES PROVIDER LICENSE AGREEMENT

LE BON CHOIX POUR LES PARTENAIRES HÉBERGEURS



Avec le SPLA (Service Provider License Agreement), les fournisseurs de services et les vendeurs de logiciels indépendants (ISV) peuvent vendre des licences pour les produits Microsoft avec un contrat de trois ans, sur une base mensuelle, afin d'héberger les services et les applications logicielles pour leurs clients. Il offre des droits de licence étendus pour pouvoir proposer des solutions stables et sur mesure à un plus grand cercle de clients.

Quelques avantages du programme SPLA

- **Livrez des services personnalisés:** Avec un environnement d'hébergement dédié ou mutualisé, vous disposez de la souplesse nécessaire pour fournir des services informatiques sur mesure à vos clients. Augmentez la valeur de vos services en administrant les droits d'utilisation des logiciels pour vos clients.
- **«Pay as you go» sans coût de base:** Ne comptez que les produits pour l'utilisation desquels vous avez attribué un droit à vos clients le mois précédent. Il n'y a pas de coût de base ni de contrainte à long terme.
- **Accès aux dernières versions des produits:** Mettez la version la plus récente et la plus performante de la plate-forme Microsoft à la disposition de vos clients. Téléchargez gratuitement vos produits sur le Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC) au lieu de commander des supports physiques.
- **Distribution mondiale:** vous pouvez utiliser des produits Microsoft pour vendre des services à vos clients dans le monde entier.
- **Évaluation et tests des produits:** avant de proposer les produits Microsoft sous forme de services à vos clients, vous pouvez les tester et les évaluer en interne durant 90 jours.

Autres avantages des SPLA

- **Recours à des fournisseurs de centres de données et à des sociétés de sous-traitance:** le SPLA autorise l'installation de produits Microsoft sur des serveurs administrés et exploités par des prestataires externes, afin que ces derniers puissent prendre en charge l'administration, les tests et la maintenance de ces centres de calcul à votre place.
- **Droit de location:** le programme SPLA inclut également la location d'appareils avec certains produits Microsoft préinstallés.
- **Acquisition de nouveaux clients:** vous pouvez utiliser les produits pour les services logiciels auprès de clients potentiels, à des fins de tests, durant un maximum de 60 jours.
- **Propriété du matériel:** possibilité d'utilisation de matériel appartenant au client final, pour autant que les serveurs soient exploités et contrôlés quotidiennement par l'hébergeur.

Types de licences

Les produits proposés dans le cadre d'un SPLA peuvent bénéficier de licences comme suit:

- **Par utilisateur (Subscriber Access License):** une Subscriber Access License (SAL) est nécessaire pour chaque utilisateur qui a le droit d'accéder directement ou indirectement aux produits, indépendamment de l'accès effectif. Lorsque l'option SAL est employée, aucune licence de



David Gassmann
Business Development Manager
david.gassmann@also.com

- serveur distincte n'est nécessaire. Exemples pour les produits bénéficiant de licences SAL: Exchange Office et Remote Desktop Services.
- **Par processeur:** pour les produits qui bénéficient d'une licence selon un modèle par processeur, chaque licence de processeur autorise un nombre illimité d'utilisateurs à accéder aux logiciels installés sur ce processeur. Exemple de produits utilisant des licences selon le modèle par processeur: Windows Server, System Center.
- **Par noyau:** chaque serveur, dont la licence utilise le modèle par noyau, permet à un nombre illimité d'utilisateurs d'accéder aux logiciels installés sur ce serveur. Produits disponibles: Biz Talk Server et SQL Server.
- **Hôte/invité:** chaque serveur, dont la licence utilise le modèle hôte/invité, permet à un nombre illimité d'utilisateurs d'accéder aux logiciels installés sur ce serveur. Produits disponibles: Cloud Platform Suite pour les hôtes physiques (y compris Windows Azure Pack) et Cloud Platform Guest pour les machines virtuelles hébergées.

Veuillez noter que tous les produits ne peuvent pas bénéficier de toutes les formes de licences.

Prix

Pour les SPLA, il n'y a qu'un niveau de prix et les produits ne sont pas liés aux versions. Les augmentations de prix ne se produisent (si toutefois) qu'une seule fois par année au premier janvier. La structure de prix pour les institutions de formation et pour certains produits est disponible pour la mise à disposition de services dans les institutions de formations reconnues officiellement.

Rapports

Le relevé de toutes les licences que vous avez mises à disposition de vos clients le mois précédent doit être envoyé à ALSO Suisse SA jusqu'au dix du mois suivant. Le relevé doit correspondre au Service Provider Use Right (SPUR). Si vous le souhaitez, vous pouvez confirmer votre relevé rapidement et facilement avec l'utilitaire Web SPLA Lifetime. Son utilisation est gratuite et il offre, en plus d'une fonction d'historique, une fonction d'envoi automatique de courriels de rappel.

LES SOURCES D'INFORMATION MICROSOFT CHEZ ALSO

RESTEZ INFORMÉS

Microsoft Partner
Gold Distributor

ALSO Suisse SA met de nombreuses sources d'informations à disposition de ces partenaires Microsoft

- **DailyNews** est la circulaire classique d'ALSO Suisse SA: abonnez-vous aux informations qui vous concernent.
- Le **microsite** Microsoft www.microsoft.also.ch regroupe toutes les informations importantes concernant les produits et les licences, de même que des promotions.
- **ALSO Microsoft Partner Yammer Community** est le média social pour le dialogue en direct.
- **ALSO Training** est la plaque tournante pour les formations sur site et en ligne.
- **ALSO Microsoft App pour Windows 8.1** regroupe toutes les sources d'informations citées ci-dessus.

Comme nouveauté exceptionnelle, nous vous proposons, dès le 1^{er} octobre 2015, l'application pour smartphone «ALSO Contact». Elle vous permettra de nous contacter en tout temps, même lors de vos déplacements, et de nous communiquer vos demandes à l'aide de messages vocaux: nous rechercherons alors immédiatement la solution idéale.



Tamara Wölfer

Product Manager
tamara.wolfer@also.com



→ Google Play



→ iTunes



OFFICE 2016

QUELLE EST LA BONNE VERSION D'OFFICE?

| | | | | | | |
|---|--|---|--|--|---|--|
| S'agit-il d'une entreprise ou d'un utilisateur? | Grand public | | | | | |
| Combien y a-t-il d'utilisateurs? | 1 à 5 utilisateurs | | | 1 à 10 utilisateurs | 5 à 300 utilisateurs | |
| Quel expression décrit le mieux les utilisateurs? | Étudiant / Utilisateur privé | Utilisateur privé | Ménage avec plusieurs appareils (PC/Mac) | Ménage, y compris courriel professionnel | Entreprise, y compris outils de marketing internes à l'entreprise | Entreprise, y compris fonctions de communication en temps réel |
| | Office Home & Student 2016 | Office 365 Personal⁴ | Office 365 Home⁴ | Office Home & Business 2016 | Office Standard 2016 | Office Professional Plus 2016 |
| Article Microsoft | 79G-04356 | QQ2-00047 | 6GQ-00020 | T5D-02392 | 021-10554 | 79P-05552 |
| Points de différenciation | Office avec un rapport prix/performance exceptionnel, sans Outlook | Outlook, 1 PC/Mac et 27 Go sur OneDrive | Outlook, 5 PC/Mac et 27 Go sur OneDrive | Office Home & Student, avec Outlook | Applications Office et Web centrales et deux appareils | Office Professional avec Skype for Business et deux appareils |
| Utilisateurs | 1 | 1 | Ménage | 1 | 1 | 1 |
| Appareils (Mac/PC) | 1 | 1 | 5 | 1 | 2 | 2 |
| Mise à niveau des versions | | ✓ | ✓ | | Seulement avec SA | Seulement avec SA |
| Conditions des licences | Durée de vie de l'appareil ¹ | 1 année | 1 année | Durée de vie de l'appareil ¹ | LC transmissible ³ | LC transmissible ³ |
| Type de licence | FPP ² | FPP ² | FPP ² | FPP ² | LC | LC |

■ Abonnement

■ Permanent

¹ Licence non transmissible.

Exception si les logiciels se trouvent sur un PC qui doit être remplacé sous garantie.

² FPP SKU à présent sans support matériel.

³ Transmissible = La licence n'est pas liée à la durée de vie de l'appareil et peut être transférée.

⁴ Y compris Office 2016 pour Mac.

QUELLE VERSION D'OFFICE CONTIENT QUELS COMPOSANTS?

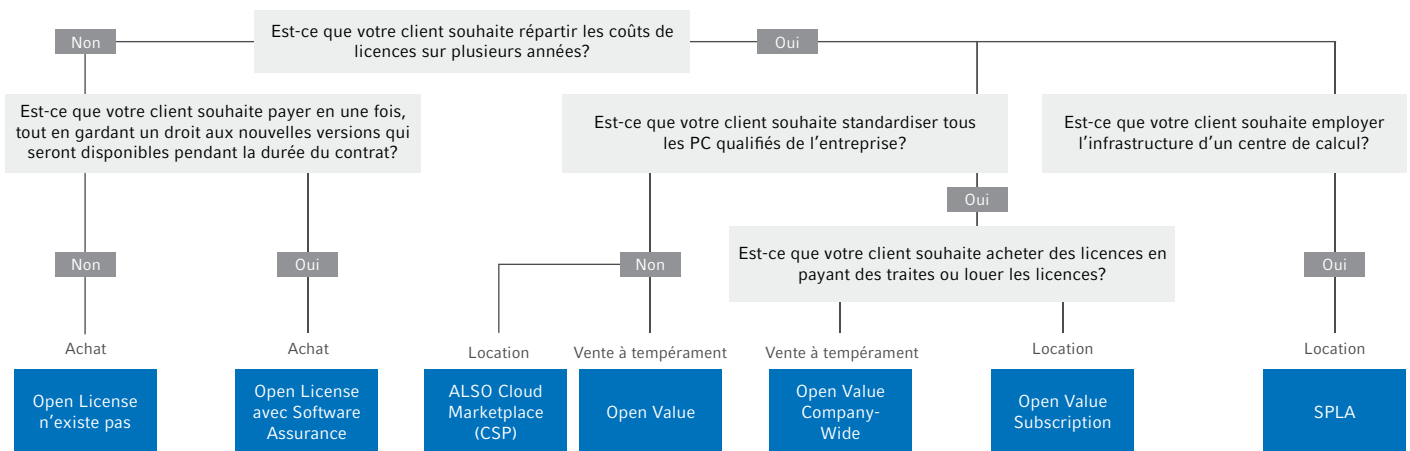
| Applications | Office Home & Student 2016 | Office 365 Personal | Office 365 Home | Office Home & Business 2016 | Office Standard 2016 | Office Professional Plus 2016 |
|--|----------------------------|---------------------|-----------------|-----------------------------|----------------------|-------------------------------|
| Word, Excel, PowerPoint | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| OneNote | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Outlook | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Publisher | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Access | | ✓ | ✓ | | | ✓ |
| Skype for Business | | | | | | ✓ |
| InfoPath | | | | | | ✓ |
| Office Online | Sur OneDrive | Sur OneDrive | Sur OneDrive | Sur OneDrive | ✓ | ✓ |
| Remote Desktop Services (RDS) | | | | | ✓ | ✓ |
| Bonus de l'abonnement | | | | | | |
| 60 minutes Skype par mois pour le monde entier | | ✓ | ✓ | | | |
| Assistance | | Version de base | Version de base | | | |

■ Abonnement

■ Permanent

COMPARAISON DES PROGRAMMES DE LICENCES

VUE COMPLÈTE DES OPTIONS DE LICENCES



| | Open License | Open Value | Open Value Company-Wide |
|---|--|--|--|
| Type de programme | Achat | Vente à tempérament avec paiement annuel | |
| Type de licences | Utilisation sans limite de temps | | |
| Minimum (de départ) | 5 licences, L (Open License), L & SA, SA | | 5 PC |
| Commandes successives pendant la durée du contrat | Licences isolées | 1 licence (dans le mois d'installation) | 1 licence pour les produits de plate-forme et les produits supplémentaires (dans le mois d'installation) |
| Produits | Produits professionnels+Office 365 | Produits professionnels+Office 365 | Composants de plate-forme et produits supplémentaires+Office 365 |
| Assurance logicielle | En option | Incluse automatiquement | |
| Paiement pour les licences (licences de version complète) | Immédiatement | À tempérament, réparti sur le reste de la durée du contrat | |
| Paiement pour SA | À l'avance pour 2 ans | Par année | |
| Clients | Pour les entreprises clientes | Pour les entreprises clientes ainsi que pour les entreprises liées | |
| Durée du contrat | 2 ans (24 mois de calendrier) | 3 ans (36 mois de calendrier) | |
| Prolongation optionnelle | Non, nouveau contrat | 36 mois de calendrier | |
| Forme des licences | L (Open License), L & SA, SA | | |
| Standardisation dans toute l'entreprise | Non | | Obligatoire pour certains produits de plate-forme (Office Pro, Windows Update, Windows Update+ MDOP, Core CAL, Enterprise CAL Suite) |
| Niveaux de prix | Niveau A = 5 licences Niveau C = 500 points par groupe de produits (serveur, application, système d'exploitation) | Niveau A = 5 licences | Niveau A = 5 PC Niveau C = 250 PC |
| Remise de mise à jour | | | |
| Garantie des prix* | Non | Oui, pour les paiements suivants (traites) | Oui, pour les paiements suivants et pour les commandes suivantes de certains produits de plate-forme |
| Support de données | Non compris, téléchargeable par VLSC | | |

* Face à la distribution. Les traites annuelles sont calculées sur la base du cours actuel de l'Euro chez ALSO Suisse SA.



Massimo De Luca

Product Manager
massimo.deluca@also.com

| Open Value Subscription | SPLA | Electronic Software Download (ESD) | ALSO Cloud Marketplace (CSP) |
|--|--|---|--|
| Vente à tempérament avec paiement annuel | Vente à tempérament avec paiement annuel | Achat | Location avec paiement mensuel |
| Location pendant toute la durée | Abonnement mensuel | Pas de limite de temps | Abonnement mensuel |
| 5 PC | 1 PC | 1 licence | 1 licence |
| 1 licence pour les produits complémentaires (dans le mois d'installation), 1 licence pour les produits de plate-forme (toujours le même jour de l'année) | Selon les besoins mensuels | Licences isolées | Pas de limitation |
| Composants de plate-forme et produits supplémentaires + Office 365 | Produits professionnels | Produits grand public/ professionnels | Microsoft Service Office 365/Azure |
| Incluse automatiquement | | | |
| Location annuelle | Location mensuelle | Immédiatement | Location mensuelle |
| Location annuelle | Location mensuelle | | |
| Pour les entreprises clientes ainsi que pour les entreprises liées | | Produits grand public/ professionnels | Entreprises clientes |
| 3 ans (36 mois de calendrier) 12 mois | 12 mois | Utilisation illimitée (sauf les produits Cloud) | Abonnement mensuel |
| 36 mois de calendrier | 36 mois de calendrier | Non (sauf les produits Cloud) | Mensuallement |
| L & SA | | ESD | CSP |
| Obligatoire pour certains produits de plate-forme (Office Pro, Windows Update, Windows Update+MDOP, Core CAL, Enterprise CAL Suite) | Non | Non | Non |
| Niveau A = 5 PC Niveau C = 250 PC | | 1 licence | 1 licence |
| 50 % sur la première traite annuelle | | Non | Non |
| Oui, pour les paiements suivants et pour les commandes suivantes de certains produits de plate-forme et certains produits complémentaires | Oui | Non | Oui, 1 année à partir de la date de commande |
| Non compris, téléchargeable par VLSC | Non compris, téléchargeable par VLSC pour les prestataires de services | | |

| Point de vue | Programme de licences en volume | Licences isolées | SPLA | Produits en nuage (Office 365, Microsoft Azure, CRM Online) |
|---------------------------------------|--|--|--|---|
| Achat: procédure et coûts | Open License Commandes isolées avant l'installation | Commandes isolées avant l'installation | SPLA: Pas besoin de volume spécifique. Relevé mensuel. Les produits bénéficiant déjà d'une licence avec assurance logicielle peuvent être transférés avec License Mobility. | Commande isolée avant l'installation/l'activation |
| | Open Value et Open Value Company-Wide Les copies supplémentaires de produits bénéficiant déjà d'une licence peuvent être installées immédiatement – commande complémentaire nécessaire au cours du mois. Des produits supplémentaires peuvent être commandés dans le cadre du contrat existant. | | | |
| | Open Value Subscription Les PC au bénéfice de licences pour les produits de plate-forme doivent être annoncés et payés au jour de référence. Entretemps, le nombre peut varier vers le haut ou vers le bas. Les copies supplémentaires de produits bénéficiant déjà d'une licence peuvent être installées immédiatement – commande complémentaire nécessaire au cours du mois. | | | |
| | SPLA Pas besoin de volume spécifique. Relevé mensuel. Les produits bénéficiant déjà d'une licence avec assurance logicielle peuvent être transférés avec License Mobility. | | | |
| Achat et options de financement | Les clients peuvent choisir parmi différentes formes d'achat: Achat = Open License Vente à tempérament = Open Value/Open Value Company-Wide/Open Value Subscription | Les licences FPP et System-Builder peuvent uniquement être achetées. | Location: paiement en fonction de l'utilisation mensuelle | CSP mensuellement, programme de licences en volume annuellement |
| | Vente à tempérament et location Répartition du paiement en tranches annuelles fixes. | Les coûts de licences totaux doivent être acquittés en une fois. | | |
| | Location SPLA Paiement en fonction de l'utilisation mensuelle | | | |
| Garantie du budget | Open Value Company-Wide / Open Value Subscription • Traités fixes, resp. prix de location fixe tenant compte des variations de cours sur toute la durée du contrat • Garantie de prix tenant compte des variations de cours sur toute la durée du contrat | Achat au prix actuel | Possibilité d'augmentation de prix au 1er janvier | Coûts annuels planifiables |
| | SPLA Possibilité de d'augmentation de prix au 1er janvier | | | |
| Gestion des licences et des logiciels | Open License Possibilité d'avoir plusieurs contrats Open OV/OV Company-Wide/OV Subscription Un seul contrat de licences en volume pour toute l'entreprise | Beaucoup de licences individuelles (produits en paquet, licences OEM et System Builder) | SPLA: Souplesse en matière de modèle de licence SAL, par processeur ou par noyau | Portail Office 365 (sauf pour Microsoft Azure) |
| | Les contrats de licences et les droits d'utilisation des produits sont enregistrés et consultables dans la base de données de Microsoft (eOpen/VLSC). | Les preuves de licences, les COA et les conditions de licences des logiciels Microsoft (anciennement EULA) doivent être conservées ensemble en un même lieu. | | |
| | Les preuves de licences sont conservées, même en cas de perte physique du PC ou des supports de données. | Les preuves de licences et les supports de données peuvent se perdre, par ex. dans un incendie ou lors d'un vol. | | |
| | SPLA Souplesse en matière de modèle de licence SAL, par processeur ou par noyau | | | |
| Droits d'utilisation des produits | Droits de changement de langue Le client peut utiliser n'importe quelle version de langue des logiciels au bénéfice d'une licence. | Les produits en paquet ainsi que les licences OEM ou System-Builder ne peuvent être utilisés que dans la version de langue dans laquelle ils ont été achetés | Le preneur de licence est le fournisseur de l'hébergement. | Droits d'utilisation selon les SPUR (Service Provider Use Rights) |
| | Droit de rétrogradation Les clients ont le droit de rétrograder les licences achetées et de revenir par la suite à la version achetée initialement. | Droits de rétrogradation limités (seulement pour le système d'exploitation – PAS pour les applications comme Office) | | |
| | Installations multiples Chaque licence peut être installée et utilisée autant de fois que souhaité sur un appareil. | Chaque licence ne peut être installée qu'une seule fois sur un appareil. | | |
| | Droit de deuxième copie sur un ordinateur portable Une copie des logiciels (pour les applications) peut être installée en plus sur un appareil portable pour une utilisation par l'utilisateur principal de l'appareil au bénéfice de la licence. | | | |
| | Les licences en volume sont indépendantes de la plate-forme Le client peut utiliser la version du logiciel au bénéfice de la licence ou une version antérieure sur un ordinateur à base Intel (32 ou 64 bit) ou sur une plate-forme Macintosh. | Les licences isolées sont liées à la plate-forme. | | |
| | Home Use Rights (grâce à la SA) L'assurance logicielle permet aux employés (autorisés à utiliser Microsoft Office à leur place de travail) d'utiliser une copie gratuite, bénéficiant de la licence, de certains logiciels Microsoft Office locaux à la maison. | Pas de Home Use Right pour les licences isolées. | | |
| | SPLA Le preneur de licence est le fournisseur de l'hébergement. | | | |

QU'EST-CE QUE MICROSOFT DYNAMICS CRM?

ATTIRER, GAGNER ET GARDER LES CLIENTS

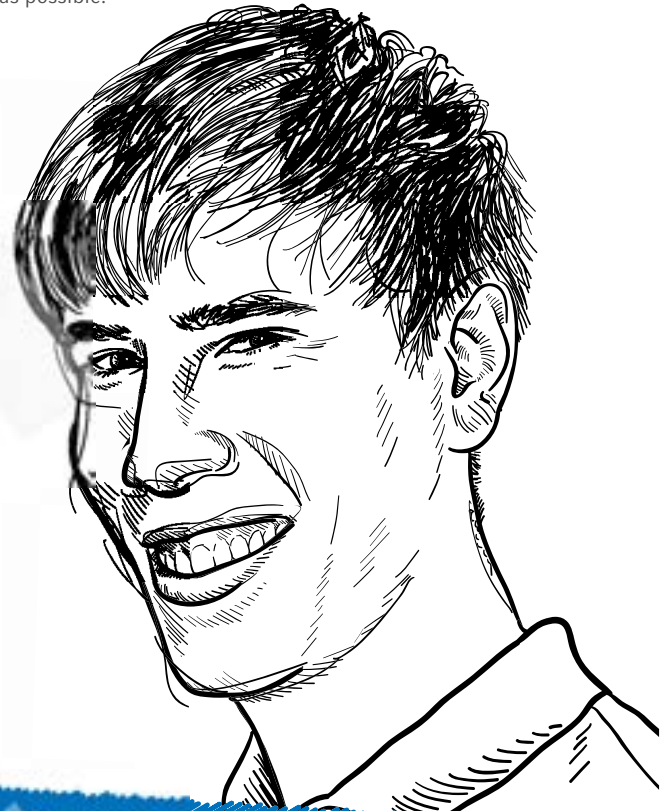
Microsoft Dynamics CRM est une solution d'entreprise pour la gestion de la relation avec les clients, GRC (en anglais Customer Relationship Management, CRM) permettant aux entreprises de pratiquer un marketing plus intelligent, une commercialisation plus efficace et un service plus professionnel. Microsoft Dynamics CRM peut être employé en nuage, sur des serveurs de l'entreprise (On-Premise) ou avec une solution hybride.

Dynamics CRM Online dans le programme Microsoft Open

Avec la disponibilité de Dynamics CRM Online dans le programme des licences en volume Open, les revendeurs qui vendent des services Microsoft basés sur Microsoft Cloud (comme Office 365 et Microsoft Azure) aux petites et moyennes entreprises peuvent élargir leur champ d'activité au secteur des services en nuage.

Quantité de commande minimale

Pour Dynamics CRM Online, il n'y a pas d'exigence quant à la quantité de commande minimale. Les clients doivent avoir au moins une licence («Seat») Dynamics CRM Online Professional pour pouvoir déployer, configurer et administrer leur Dynamics CRM Online; un déploiement pour tous les utilisateurs en n'utilisant que des licences Basic ou Essential n'est pas possible.



David Gassmann
Business Development Manager
david.gassmann@also.com

OPTIONS DE LICENCE POUR L'ACHAT DE MICROSOFT DYNAMICS ONLINE SERVICES

Microsoft Dynamics Online Services peut être acheté dans le cadre des programmes de licences éprouvés. Parmi ceux-ci:

- Open License (Microsoft Dynamics CRM Online, Professional avec Social Engagement et USD, Microsoft Dynamics CRM Online Basic et Microsoft Dynamics CRM Essential sont tous disponibles à l'achat dans le cadre des Open License)
- Open Value
- Open Value Subscription
- Enrolment for Education Solutions (EES)
- ALSO Cloud Marketplace (CSP)

PRODUITS MICROSOFT DYNAMICS CRM ONLINE

Licence d'abonnement à Microsoft Dynamics CRM Online, User Subscription Licenses (USL)

| Professionnel – version pour les experts | Basic – version de base | Essential – version principale |
|---|--|---|
| Avec la licence la plus complète, les utilisateurs peuvent accéder à l'ensemble des fonctions de vente, de service et de marketing de Microsoft Dynamics CRM. | La licence pour les analyses et les rapports d'entreprise, ainsi que pour les débutants qui gèrent des activités, des clients, des contacts, des prospects et des demandes, ou qui emploient des objets xRM. | Pour les utilisateurs qui suivent des activités liées à la GRC ou qui travaillent dans des entités autonomes basées sur celle-ci. |

1 instance productive incluse.
À partir de 25x CRM Pro, une instance de test (instance non productive) est incluse.
5 Go de stockage, pouvant aller jusqu'à 50 Go au maximum, par paliers de 2,5 Go/20 Pro.
Accès avec des applications.

SYSTÈME DE LICENCES DE MICROSOFT SERVER

LA VOIE OPTIMISÉE VERS L'INFORMATIQUE EN NUAGE

Système de licences pour les systèmes d'exploitation
Microsoft Server: Windows Server 2012 R2



Système de licences pour les logiciels serveur: Windows Server 2012 R2 Standard et Datacenter

Chaque licence de Windows Server 2012 R2 couvre 1 serveur (le nombre de noyau ne joue aucun rôle).

2 instances virtuelles par licence peuvent être exécutées sur le serveur au bénéfice de la licence.



On peut exécuter autant d'instances que l'on veut sur le serveur au bénéfice de la licence.



Accès aux logiciels serveur: CAL (Client Access License)

L'accès à Windows Server 2012 R2 nécessite des Windows Server 2012 CAL. Chaque utilisateur bénéficiant d'une licence, resp. chaque appareil bénéficiant d'une licence, peut accéder à autant de serveurs Windows que l'on veut dans l'entreprise.

CAL par utilisateur:
accès à un nombre illimité d'appareils

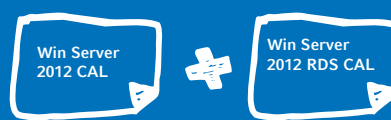


CAL par appareil:
accès pour un nombre illimité d'utilisateurs



CAL supplémentaires (Client Access License)

L'utilisation de Remote Desktop Services (RDS) ou de Rights Management Services (RMS) nécessite des CAL supplémentaires.





| | Système de licences des logiciels serveur | Système de licences pour l'accès aux logiciels serveur | |
|--|---|--|---|
| Windows Server 2012 R2 Standard, Datacenter | Par processeur | CAL par utilisateur CAL par appareil | Avec une CAL utilisateur, un utilisateur peut accéder aux logiciels serveur depuis n'importe quel appareil. |
| Exchange Server 2013 SharePoint Server 2013 Lync Server 2013 Skype for Business Server 2015 | Licence serveur | CAL par utilisateur CAL par appareil | |
| SQL Server 2014 Standard, BI | Licence serveur | CAL par utilisateur CAL par appareil | Avec une CAL appareil, n'importe quel utilisateur peut accéder aux logiciels serveur depuis un appareil. |
| SQL Server 2014 Standard, Enterprise | Par noyau | | Pas besoin de licence d'accès pour les systèmes de licences par noyau. |

Les entreprises qui souhaitent employer la virtualisation peuvent choisir entre les éditions Standard et Datacenter. Alors que l'édition Datacenter donne le droit d'utiliser un nombre quelconque d'instances virtuelles, l'édition Standard n'autorise que deux instances virtuelles.

Modèle de licences basé sur le nombre de processeurs: chaque licence Windows Server 2012 R2 Standard ou Windows Server 2012 R2 Datacenter couvre jusqu'à deux processeurs physiques dans un serveur. Le nombre minimal de licences nécessaires pour chaque serveur est déterminé par le nombre de processeurs physiques.

Système de licences pour les accès: Client Access License (CAL): l'accès à Windows Server Standard et Datacenter exige toujours une CAL Windows Server pour chaque utilisateur ou chaque appareil. Certaines fonctionnalités supplémentaires ou étendues nécessitent l'achat d'une CAL supplémentaire. Cette CAL est nécessaire, en plus des CAL Windows

Server, pour pouvoir accéder à des fonctionnalités comme Remote Desktop Services ou Active Directory Rights Management Services.

La virtualisation n'est possible qu'avec les deux éditions principales, Windows Server 2012 R2 Standard et Windows Server 2012 R2 Datacenter. Au niveau technique, ces deux éditions sont identiques. Elles se distinguent uniquement par les droits de virtualisation. Une licence Windows Server 2012 R2 Datacenter couvre deux processeurs physiques du serveur sur lequel le logiciel est exécuté et autorise l'utilisation d'un nombre illimité d'instances virtuelles. Une licence Windows Server 2012 R2 Standard couvre également deux processeurs physiques mais n'autorise l'exécution que de deux instances virtuelles supplémentaires. Une augmentation du nombre d'instances virtuelles (machines virtuelles, VM) est possible avec Windows Server 2012 R2 Standard en cumulant simplement des licences Windows Server 2012 R2 Standard pour le même serveur.



MODÈLE DE LICENCES ET CALCUL DES SERVICES MICROSOFT AZURE

Modèle de licences basé sur l'utilisation

Microsoft Azure est une plate-forme en nuage composée d'un grand nombre de services. La facturation se fait sur la base de l'utilisation (par ex. selon la taille et le temps d'utilisation pour les ordinateurs et les bases de données, selon la taille en Go stockés pour les sauvegardes).



Obligation financière

Dans le cadre des programmes de licences en volume, le client ne prend pas une licence pour chaque service mais achète Azure SKU pour un montant déterminé. Ce montant peut être employé pour n'importe quel service Azure*. Exemple: 12x Azure SKU d'une valeur de USD 100.- = USD 1'200.- de services Azure.

*Exceptions: Microsoft Rights Management, Azure Active Directory Premium.

ADOBE® VALUE INCENTIVE PLAN

LA SOLUTION DE L'ABONNEMENT



Adobe propose un nouveau programme de licences: Value Incentive Plan (VIP). Ci-dessous, vous apprendrez comment il se distingue des autres programmes, comment il fonctionne et quels en sont les avantages pour vous et vos clients.

Qu'est-ce que le Value Incentive Plan?

En tant que revendeur spécialisé et conseiller, vous êtes intéressés par des solutions qui sauront convaincre et satisfaire vos clients. Plus les conditions cadre sont complexes, plus on souhaite un système de licences simple et souple pour les technologies actuelles. Dans le cadre du nouveau VIP, les entreprises, les écoles et les administrations publiques peuvent acquérir des licences sous forme d'abonnement pour certains produit Adobe. Les frais initiaux sont fortement réduits et la procédure de commande est largement simplifiée. De plus, l'accès aux nouvelles technologies d'Adobe est garanti.

Qu'est-ce qui différencie le VIP des autres programmes de licences?

Jusqu'à présent, les organisations qui achetaient des logiciels Adobe dans le cadre des programmes de licences Adobe pouvaient uniquement acheter des licences illimitées. Avec le VIP, il est dorénavant aussi possible de conclure des abonnements. Les principales différences entre les programmes de licences Adobe sont expliquées ci-dessous:

Programmes AVL pour les licences CLP, TLP et EA illimitées:

- Paiement immédiat de la totalité des frais de licences pour chaque application, en général avec une quantité de commande minimale
- Mises à jour soumises à des frais supplémentaires (ou incluses dans un contrat de maintenance et d'assistance également payant), afin de rester au premier plan technique
- Possibilité de rabais supérieur lors de la commande de licences supplémentaires (CLP) ou lors du basculement vers un logiciel spécifique dans toute l'entreprise (EA)
- Gestion des logiciels à l'aide des numéros de série
- Engagement de deux ou trois ans (CLP et EA))

Programme AVL pour les abonnements VIP:

- Frais initiaux réduits
- Accès permanent aux nouvelles fonctions pour les produits Adobe bénéficiant d'une licence
- Disponibilité immédiate des licences via une console d'administration
- Mise à disposition aisée de licences supplémentaires selon besoin
- Conformité automatique: après la mise à disposition des licences Adobe, les participants ont 30 jours pour payer les licences. La mise à disposition de licences supplémentaires est bloquée jusqu'à réception du paiement.

Quel est le groupe cible?

- Les acheteurs et les experts informatiques qui décident de l'achat de nouveaux logiciels.
- Les entreprises, les écoles et les administrations publiques qui souhaitent profiter de la mise en conformité automatique et d'une plus grande souplesse dans le déploiement des logiciels, sans être liées à une quantité de commande minimale lors de la première commande.

Comment fonctionne l'inscription?

L'inscription au VIP est très simple.

- Il faut tout d'abord disposer de certaines données de base concernant le client:
 - Type d'organisation (entreprise, école ou administration publique)
 - Nom de l'organisation
 - Adresse
 - Nom de la personne de contact
 - Adresse électronique de la personne de contact
- Ensuite, invitez le client à participer au VIP en lui créant un compte dans la console de revendeur. Dès que le client a accepté votre invitation ainsi que les conditions de participation, il se voit attribuer un numéro de participant VIP (veuillez vous assurer que le client ne possède pas encore de numéro VIP).
- Une fois l'inscription au VIP terminée, vous pouvez aider le client pour le déploiement des licences Adobe.

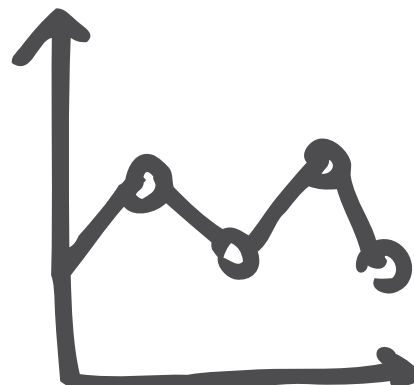
Que sont les consoles de revendeur et d'administration?

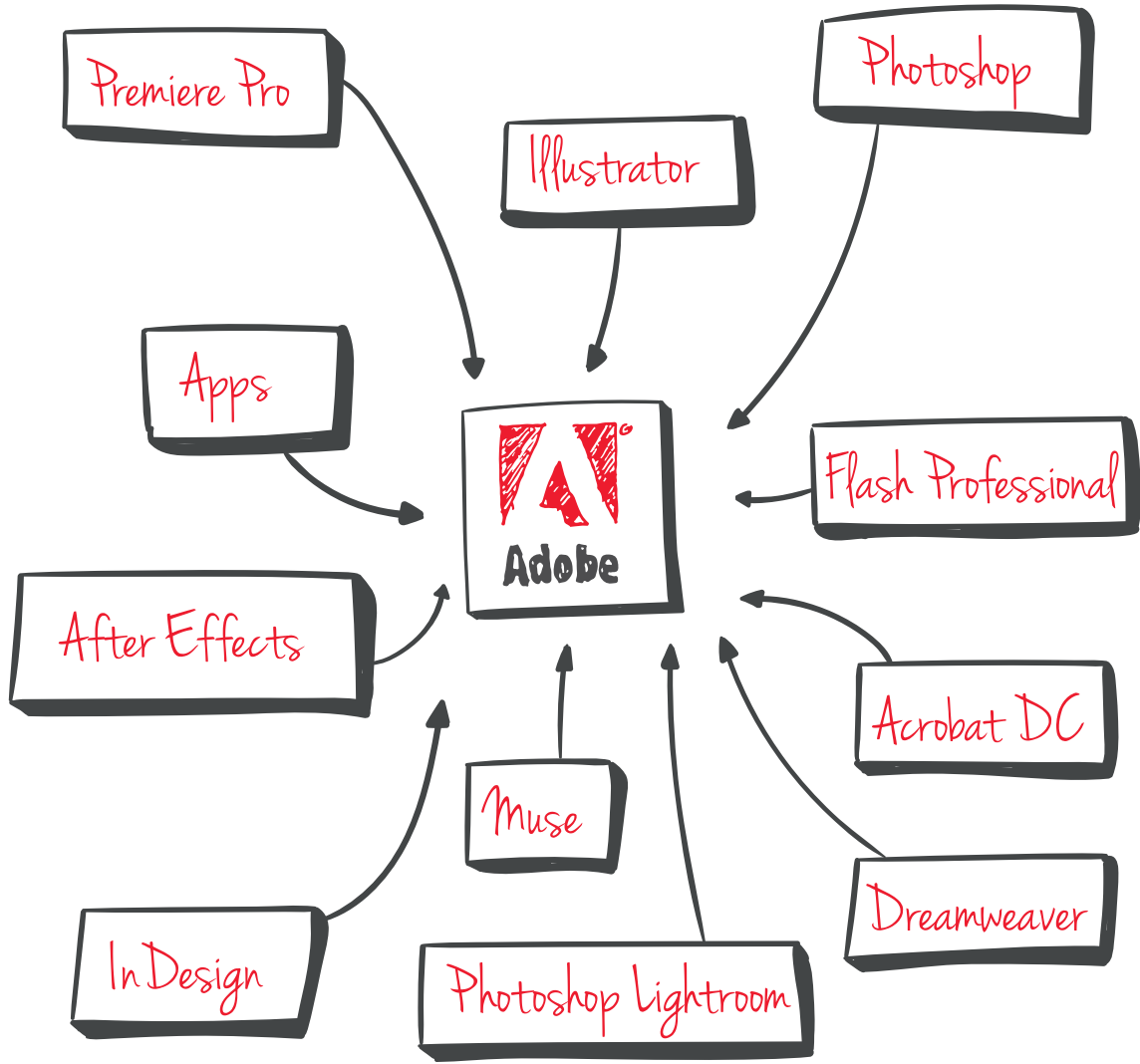
Deux utilitaires Web très pratiques font partie du VIP, pour exécuter différentes tâches affairant à la gestion des licences.

- **Console de revendeur:** cette console vous permet d'inscrire des clients au VIP, d'ajouter de nouvelles licences et d'afficher les logiciels déployés et achetés. Grâce à l'interface d'utilisation intuitive et à un accès aisé, vous pouvez réagir promptement et précisément aux demandes de vos clients.
- **Console d'administration:** cet utilitaire permet à vos clients de consulter l'historique de leurs achats et la disponibilité des logiciels achetés, d'attribuer les licences aux utilisateurs finaux et d'ajouter de nouvelles licences. Dès qu'un client ajoute de nouvelles licences, vous en êtes informés dans la console de revendeur et vous pouvez enclencher le processus de commande.

Quels avantages apporte le VIP aux partenaires Adobe?

- Une manière plus souple d'acheter et de gérer les licences Adobe
- Un chiffre d'affaires continu, sans dépendre des cycles de mises à jour ou des nouvelles publications
- Annonce automatique des licences ajoutées, afin que vous puissiez lancer la procédure de commande
- Vue d'ensemble précise des demandes de vos clients: vous pouvez comparer les licences achetées et les licences déployées, et ainsi apporter une aide active à la gestion des licences.





Cornelia Nigg
Product Manager
cornelia.nigg@also.com



ADOBE CREATIVE CLOUD POUR LES ÉQUIPES

COMPARAISON AVEC LA CREATIVE SUITE 6



Creative Cloud pour les équipes propose un tout nouveau type de licences pour les logiciels. Les logiciels bénéficiant d'une licence illimitée, comme Creative Suite, constituent une combinaison d'applications déterminée, avec un ensemble de fonctions fixe. Avec Creative Cloud, au contraire, les abonnés ont accès à une large palette de programmes autonomes, d'applications, de services en ligne et d'utilitaires de collaboration reliés entre










eux. En outre, Creative Cloud est constamment mis à jour. Vous garantissez ainsi que vos équipes travaillent toujours avec les outils de création les plus modernes. Dans ce document, nous vous présentons les différences qu'il y a entre un abonnement à Creative Cloud pour les équipes et les éditions à licence illimitée de Creative Suite.

| Critères | Creative Cloud pour les équipes | Creative Suite 6 |
|-------------------------------|---|---|
| Produit | <ul style="list-style-type: none"> Abonnement complet à Creative Cloud: toutes les applications de création, ainsi que des applications innovantes qui collaborent étroitement avec les produits autonomes. Abonnement à des produits isolés: une application de votre choix Les deux variantes d'abonnement: accès permanent aux nouvelles fonctions et aux mises à jour – sans frais supplémentaires Extension continue des fonctionnalités des applications CC | <ul style="list-style-type: none"> Licences illimitées des applications CS6 Pas de mise à jour de CS6 depuis avril 2012 |
| Services | <ul style="list-style-type: none"> 100 Go d'espace de stockage dans le nuage par personne, pour le partage de fichiers et la collaboration Behance ProSite: propre site Web avec catalogue au sein de la plus grande communauté de création au monde Typekit: une bibliothèque croissante de polices d'écriture pour l'utilisation dans les applications autonomes et pour les sites Web Adobe Stock (achat séparé): 10 images libres de droit par mois | <ul style="list-style-type: none"> Non disponible |
| Assistance | <ul style="list-style-type: none"> Assistance complète, 24h/24, pour les administrateurs système (seulement en anglais) Assistance de base au démarrage incluse Conseil personnel par un expert des produits Adobe, deux fois par an (seulement pour abonnement complet) Accès à une bibliothèque en constante croissance, contenant des vidéos de formation et autres matériels d'apprentissage | <ul style="list-style-type: none"> Assistance de base au démarrage incluse |
| Planification des coûts | <ul style="list-style-type: none"> Comptabilisation des frais de logiciel comme tâche d'exploitation régulière Meilleur contrôle des coûts et garantie de planification Frais initiaux réduits | <ul style="list-style-type: none"> Coûts initiaux payables immédiatement, pour les licences et les mises à jour |
| Achat et gestion des licences | <ul style="list-style-type: none"> Possible dans le cadre du Adobe Value Incentive Plan (VIP) Gestion aisée des licences à l'aide d'une console d'administration centrale Conformité sans stress et contrôle des versions Date d'expiration uniforme pour toutes les licences achetées dans l'année | <ul style="list-style-type: none"> Disponible sur adobe.fr Rapport sur le License WebSite (LWS) d'Adobe pour les licences achetées dans le cadre du programme AVL; historique des transactions, sans vue d'ensemble des licences Accès à l'historique des achats |
| Déploiement | <ul style="list-style-type: none"> Déploiement centralisé et actualisation des logiciels à l'aide de Creative Cloud Packager ou par l'utilisateur lui-même | <ul style="list-style-type: none"> Téléchargement de Adobe Application Manager (Enterprise Edition) depuis le LWS pour créer des paquets de logiciels |

NOUVELLES FONCTIONS



Dans le tableau suivant, vous trouverez une sélection des nouvelles fonctions qui ne sont disponibles que dans Creative Cloud. Depuis 2012, aucune nouvelle fonction n'a été ajoutée à CS6.

| Application | Nouvelles fonctions |
|---|---|
| Photoshop  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Meilleures bibliothèques Creative Cloud • Plusieurs calques dans un document • Exportation des images plus rapide et plus simple • Utilisation de 10 instances d'un style de calque • Prévisualisation en temps réel du design sur les appareils mobiles |
| Illustrator  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Meilleures bibliothèques Creative Cloud • Zoom, panoramique et défilement plus rapides • Facteur de zoom 10 fois plus élevé • Restauration automatique des fichiers |
| InDesign  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Meilleures bibliothèques Creative Cloud • Meilleures performances pour les tâches répétitives • Placement des images dans des cellules de tableaux • Application d'ombres aux paragraphes |
| Premiere Pro  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Nouveau panneau couleur Lumetri • Meilleures bibliothèques Creative Cloud • Séquence de morphing • Prise en charge des Workflows, quel que soit l'appareil • Réglage fin du temps |
| After Effects  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Prévisualisation sans interruption • Suivi des visages • Prévisualisation simplifiée |
| Acrobat DC  | <ul style="list-style-type: none"> • Traitement du texte et des images dans les fichiers PDF • Remplissage et signature des documents en tout lieu • Conversion de numérisations en fichiers PDF • Habillage du texte intelligent • Prise en charge du travail sur des appareils mobiles |
| Dreamweaver  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Outils pour le design Web dynamique • Prévisualisation sur n'importe quel appareil • Extraction du code dans les documents Photoshop • Editeur de code amélioré |
| Flash Professional  | <ul style="list-style-type: none"> • Outil Bone • Zone de travail des animations optimisée • Fractionnement audio |
| Muse  | <ul style="list-style-type: none"> • Intégration avec Adobe Stock • Intégration avec Adobe Typekit • Nouveaux widgets pour les blogs et les fonctions de boutique • Options étendues pour les formulaires de contact • Amélioration du code |
| Photoshop Lightroom  | <ul style="list-style-type: none"> • Conversion noir-blanc avancée • Paramètres de développement pratiques • Reconnaissance des visages • Intégration d'images HDR |
| Apps  | <ul style="list-style-type: none"> • Hue CC: aspects créatifs pour vos projets vidéos • Comp CC: créer vos propres mises en page avec des polices professionnelles • Shape CC: formes vectorielles personnalisées • Color CC: générateur de palettes de couleurs • Preview CC: prévisualisation de design mobile sur les appareils iOS • Photoshop Mix: traitement rapide des images en déplacement |

MODÈLES DE LICENCES FILEMAKER



LA PLATE-FORME FILEMAKER – DE NOUVELLES VOIES POUR VOTRE ENTREPRISE

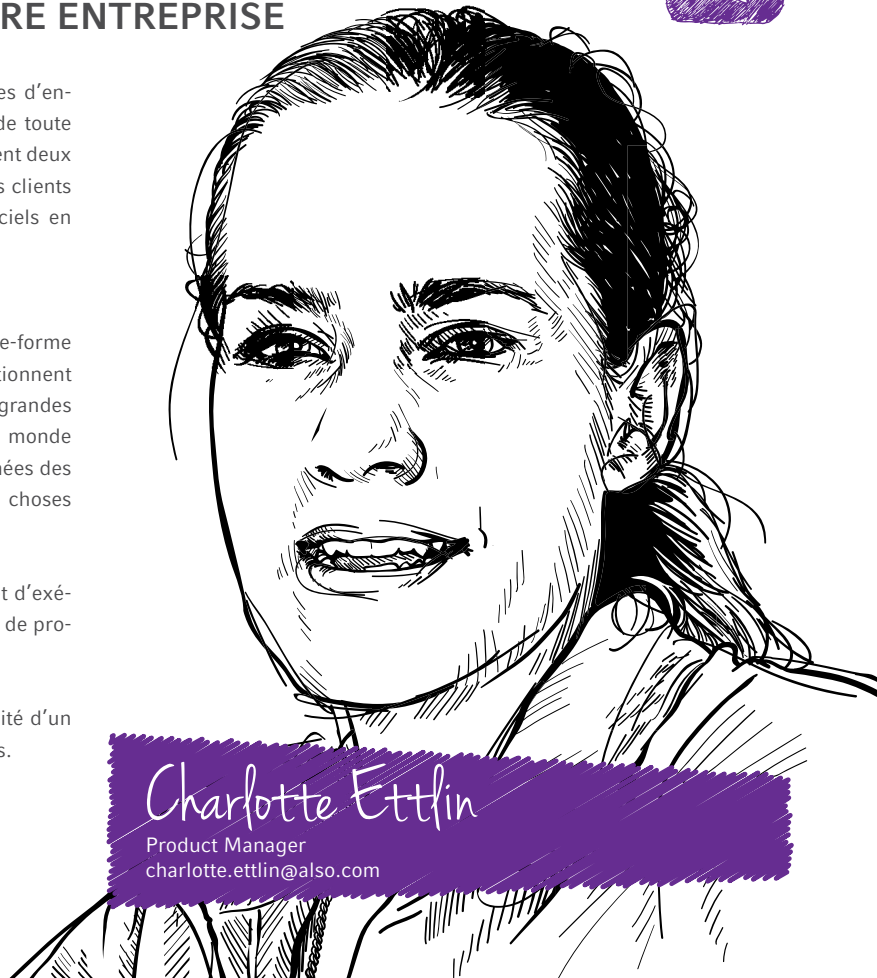
Avec les nouvelles formules de licences en volume et de licences d'entreprise, FileMaker offre une grande souplesse aux entreprises de toute taille pour définir leur système de licences. À ces formules s'ajoutent deux programmes de location qui diminuent l'impact sur le budget des clients utilisant les logiciels de FileMaker, à savoir la location de logiciels en volume et la location de logiciels pour une entreprise.

FileMaker 14

De nouvelles voies s'ouvrent à votre entreprise avec la plate-forme FileMaker. Créez et employez des solutions personnelles qui fonctionnent de la même manière sur iPad, iPhone, Windows et Mac – sans grandes connaissances en programmation. Des millions d'utilisateurs du monde entier misent sur la plate-forme FileMaker pour partager les données des clients, gérer des projets, tenir des inventaires et bien d'autres choses encore.

FileMaker WebDirect, une technologie Web innovante qui permet d'exécuter les solutions FileMaker dans un navigateur Web, sans effort de programmation, est également disponible dans FileMaker Server 14.

Alliez les performances d'une application de bureau et la simplicité d'un navigateur Web pour gérer et partager vos données commerciales.



Charlotte Ettlin

Product Manager
charlotte.ettlin@also.com

FileMaker propose les quatre programmes de licences suivants

| Licences en volume | Licences de location en volume | Licences d'entreprise | Licences de location d'entreprise |
|---|--|---|---|
| Volume Licensing Agreement | Annual Volume Licensing Agreement | Site Licensing Agreement | Annual Site Licensing Agreement |
| Possible à partir de 5 licences FileMaker Pro/Advanced ou 1 FileMaker Server | Possible à partir de 5 licences FileMaker Pro/Advanced ou 1 FileMaker Server | Possible à partir de 25 licences | Possible à partir de 25 licences |
| Achat définitif | Location pour 1 année | Achat définitif | Location pour 1 année |
| 1 année de maintenance incluse, peut être prolongée | Maintenance incluse | 1 année de maintenance incluse, peut être prolongée | Maintenance incluse |
| Ne nécessite pas de contrat en ligne | Nécessite un contrat en ligne | Nécessite un contrat en ligne | Nécessite un contrat en ligne |
| Existe avec des prix EDU et Non-Profit | Existe avec des prix EDU et Non-Profit | Existe avec des prix EDU et Non-Profit | Existe avec des prix EDU et Non-Profit |
| Informations nécessaires pour la commande: <ul style="list-style-type: none"> Nom et adresse Nom de la personne de contact Adresse électronique Langue | Informations nécessaires pour la commande: <ul style="list-style-type: none"> Nom et adresse Nom de la personne de contact Adresse électronique N° AVL (contrat en ligne) Langue | Informations nécessaires pour la commande: <ul style="list-style-type: none"> Nom et adresse Nom de la personne de contact Adresse électronique N° SL (contrat en ligne) Nombre total d'employés Nombre total d'appareils sur lesquels FileMaker peut tourner (ordinateurs Mac et Windows, iPhone, iPad) Langue | Informations nécessaires pour la commande: <ul style="list-style-type: none"> Nom et adresse Nom de la personne de contact Adresse électronique N° SL (contrat en ligne) Nombre total d'employés Nombre total d'appareils sur lesquels FileMaker peut tourner (ordinateurs Mac et Windows, iPhone, iPad) Langue |

ORIENTÉ VERS LES SOLUTIONS D'AVENIR



SECURITY DE SYMANTEC ET BACKUP DE VERITAS

Symantec Endpoint Protection

Il est temps d'aller plus loin qu'une simple protection contre les virus. La protection contre ces menaces multiples exige une protection à plusieurs niveaux et une sécurité intelligente sur les appareils terminaux. Symantec Endpoint Protection 12.1.6 offre une sécurité unique en son genre, des performances hors pair et une gestion intelligente dans un système unique destiné aux environnements physiques et virtuels.

Avantages

Sécurité unique en son genre

La protection contre les menaces en réseau analyse les flux de données entrants et bloque préventivement les menaces. En combinaison avec une protection classique contre les virus, un pare-feu et un système de protection contre les attaques, cette technologie offre une protection optimale.

Performances remarquables

Symantec Endpoint Protection 12.1 a remplacé l'analyse classique de chaque fichier par des fonctions de réduction de analyses et de déduplication. De plus, la solution recourt à l'accès au Symantec Global Intelligence Network pour atteindre une grande vitesse d'analyse. Les fichiers sans risque sont sautés.

Gestion intelligente

Symantec Endpoint Protection 12.1 offre une protection à plusieurs niveaux et sur plusieurs plate-formes – Windows, Mac, Linux et les machines virtuelles – avec un client à hautes performances et une console d'administration unique.

Veritas Backup Exec

Solution performante, souple et conviviale pour la sauvegarde et la restauration des environnements physiques et virtuels

Backup Exec™ 15 offre une solution de sauvegarde et de restauration performante, souple et conviviale conçue pour l'ensemble de votre infrastructure – quelle que soit la plate-forme: virtuelle, physique ou basée sur le nuage. L'intégration étendue des nouvelles versions de VMware et Hyper-V garantit une restauration rapide et efficace.

Éditions de Backup Exec

Backup Exec existe comme logiciel sur site avec trois formules de licence: par To, par prise de raccordement, par module.

- Backup Exec 15 Capacity Edition Lite (par To front-end)
- Backup Exec 15 Capacity Edition (par To front-end)
- Backup Exec 15 V-Ray Edition (par prise de raccordement employée)
- Backup Exec 15 (par module – server de médias, agent et option)

Backup Exec 15 – Agents et options

- Backup Exec Capacity Edition Lite inclut un agent pour les applications et les bases de données, un agent pour VMware et Hyper-V, ainsi qu'un agent pour Windows et pour Linux
- Backup Exec Capacity Edition inclut tous les agents et toutes les options de Backup Exec.
- Backup Exec V-Ray Edition inclut un agent pour les applications et les bases de données, un agent pour VMware et Hyper-V, ainsi que l'option de déduplication. D'autres agents et options peuvent être ajoutés et licenciés selon les besoins.
- Backup Exec/les agents et les options de Backup Exec font l'objet de licences distinctes.



| Agents | Options |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Agent for Applications and Databases • Agent for VMware and Hyper-V • Agent for Windows • Agent for Linux • Agent for Mac • Remote Media Agent for Linux | <ul style="list-style-type: none"> • Deduplication Option • Enterprise Server Option • File System Archiving Option • Exchange Mailbox Archiving Option • Library Expansion Option • NDMP Option • Virtual Tape Library Unlimited Drive Option |

HP VIRTUAL PERFORMANCE VIEWER (VPV)

GESTION DES PERFORMANCES ET DES CAPACITÉS POUR LES ENVIRONNEMENTS VIRTUELS, PHYSIQUES ET EN NUAGE

HP Virtual Performance Viewer (vPV) est un utilitaire homogène, destiné à la gestion des performances et des capacités, pour les composants informatiques tant virtuels, qu'hybrides ou en nuage. Il apporte son aide pour la recherche rapide des erreurs lors de pro-

blèmes de performances, pour l'optimisation de vos environnements virtuels et pour la prévision des capacités nécessaires. HP vPV est rapidement prêt à l'emploi et facile à employer.



Gestion des performances

60 % de goulets d'étranglement en moins

- alarmes intelligentes, tests d'analyse des performances
- analyse des points de performances



Planification et optimisation des capacités

30 % d'amélioration de la charge

- optimisation des capacités et prévision de l'utilisation
- déploiement optimisé
- modèle «qu'est-ce qui se passerait si»



Temps réel en continu au rythme de 1 seconde

80 % de gain de temps dans la correction des erreurs

- tableau de bord uniformisé
- flux de traitement intuitif
- parcours en cascade (Drilldown) en temps réel



Gestion moderne, physique, virtuelle et en nuage

15 minutes pour l'installation

- petits paquets
- déploiement rapide

HP Virtual Performance Viewer (vPV) est disponible à partir de CHF 200.- pour les petits environnements (5 instances de SE)!

HP SITESCOPE

LOGICIEL SANS AGENT DE SURVEILLANCE DES APPLICATIONS

HP SiteScope est un logiciel sans agents de surveillance des applications. Il est simple à installer, à configurer et à employer. Il est caractérisé par des fonctions d'aide hétérogènes et hybrides, ainsi que par une produc-

tion rapide de plus-value. SiteScope offre une prédiction des erreurs potentielles dans les applications critiques, avant qu'il n'en résulte des inconvénients pour les utilisateurs.






| | | | |
|---|--|--|--|
| <p>Surveillance automatique des applications</p> | <p>Elle vous permet de configurer et d'automatiser la surveillance des applications dans des environnements en nuage, dynamiques et modernes, à l'aide d'API, de processus d'orchestration des opérations et d'automatisation de services dans le nuage.</p> | <p>Plus de 100 types d'hôtes et plateformes d'application</p> | <p>Surveille la charge, les temps de réponse, l'utilisation et la disponibilité de nombreux types d'hôtes et de plateformes d'application, par ex. Cisco, Citrix, Microsoft, Oracle, SAP, Siebel, WebLogic et bien d'autres.</p> |
| <p>Surveillance intuitive des applications</p> | <p>Faites des modifications dynamiques en ajoutant ou en enlevant des compteurs et des valeurs limite, pendant que des machines virtuelles sont déplacées d'un système hôte à un autre, et modifier les valeurs limite en fonction des données de surveillance détaillées.</p> | <p>Virtualisation et préparation pour le nuage</p> | <p>Intégrez de nombreuses plateformes de virtualisation et types de surveillance, comme Amazon Web Services Monitoring et l'intégration d'Amazon Cloud Watch, pour paramétrer automatiquement la taille, les avertissements et les rapports.</p> |
| <p>Création rapide d'une plus-value</p> | <p>Obtenez rapidement un rendement et une plus-value, en moins de 60 minutes, grâce à une installation rapide, une actualisation, une surveillance et un déploiement à l'aide de modèles pour une mise en place généralisée et de la fonction «Publish Changes».</p> | <p>Gestion des systèmes de plusieurs fabricants</p> | <p>Observez les produits de plusieurs fabricants, afin de détecter les problèmes potentiels dans les applications principales, avant qu'ils n'aient de conséquences pour les utilisateurs.</p> |

Avons-nous suscité votre intérêt? Faites le prochain pas et prenez contact avec nous pour une offre personnalisée.

LOGICIELS D'ENTREPRISE DE HP



VUE D'ENSEMBLE DES SOLUTIONS

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
|  Application Delivery Management |  IT Operations Management |  Security |  HP Autonomy |  HP Vertica |
| Accelerating the New Style of IT <ul style="list-style-type: none">• Agility• Mobility• DevOps• Modern User interface | Delivering the New Style of IT <ul style="list-style-type: none">• Cloud / Hybrid• Operations Analytics• Service Anywhere• Automation and orchestration | Disrupting the adversary <ul style="list-style-type: none">• Enterprise• Application• Infrastructure | Capitalizing on 100 percent of human information <ul style="list-style-type: none">• Information Analytics• Information Management and Governance• Marketing Optimization | Analyzing big data at speed and scale <ul style="list-style-type: none">• Platform and solutions• Appliance• OEM / embedded |

Un système de performances pour l'informatique

Le rôle de l'informatique va subir un changement important. Les offres en nuage, la virtualisation et les appareils mobiles entraînent le développement de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de distribution des services et de nouveaux modèles financiers et commerciaux. Dans ces conditions, les directeurs informatiques doivent, plus que jamais, porter toute leur attention sur le soutien aux stratégies commerciales et sur la création de plus-value, tout en réduisant les coûts. La transparence doit jouer ici un rôle décisif. Aujourd'hui, les responsables informatiques ont besoin d'un système de performances parfaitement adapté. Ils recherchent une solution technologique complète, automatique, avec une présentation de type tableau de bord, qui peut être adaptée pour le directeur informatique et les départements, et qui donne une vue détaillée de l'ensemble des performances informatiques. En résumé: ils ont besoin d'un concept pour la gestion systématique et globale de l'informatique, qui met également en évidence l'efficacité et l'utilité de l'informatique.

Les solutions logicielles de HP répondent à ses exigences d'une manière bien particulière. Cette solution est la première de la branche à permettre une surveillance, une mesure et une instrumentation systématique de l'ensemble des services pilotés par l'informatique, à l'aide d'une présentation de type tableau de bord central et concentré, destinée aux responsables informatiques.



Les solutions logicielles de HP couvrent les domaines suivants

Stratégie, planification et gouvernance: outils et processus pour considérer le catalogue informatique du point de vue des investissements pour l'entreprise. Parallèlement, les chiffres clé de l'exploitation, comme les indicateurs financiers, sont surveillés et les valeurs de performance utilisables (Key Performance Indicators, KPI) sont immédiatement mises à disposition pour la gestion du fonctionnement de l'informatique et pour l'évaluation de la valeur de l'informatique.

Gestion du cycle de vie des applications: contrôle simple du déploiement des applications par l'intégration de puissantes fonctions d'administration et d'automatisation qui indiquent où et comment intervenir. Les résultats obtenus sont automatiquement communiqués et intégrés dans la gestion globale des applications.

Exploitation informatique: gestion des services professionnels pour la surveillance du comportement des utilisateurs, des applications et de l'équipement, afin de détecter les problèmes potentiels avant qu'ils n'aient provoqué une panne; automatisation des mises à jour et de la conformité de l'ensemble des composants des différents services commerciaux; gestion des services informatiques afin de garantir l'intégrité des services par un cycle de vie coordonné des services, de la planification à la production.

Gestion de l'information: outil livrant les bonnes informations aux bonnes personnes selon certains critères – non seulement pour préserver la compétitivité, mais également pour éviter d'enfreindre des réglementations administratives ou légales.

Renseignements sur la sécurité et gestion des risques: présentation uniforme de toutes les informations concernant la sécurité, avec intégration des journaux et des événements système liés aux informations commerciales, afin d'indiquer les risques au niveau des processus commerciaux.

Logiciels en tant que service (Software-as-a-Service, SaaS): avec les solutions logicielles qui peuvent être déployées à la demande, les clients peuvent réduire rapidement les frais d'exploitation et d'investissement. Parmi les produits SaaS, on citera ALM et Service Manager.

Conseil, formation et assistance: les clients peuvent profiter des compétences de HP qui concernent spécifiquement leur domaine. Les personnes de contact sont les équipes de première valeur des secteurs HP Professional Services, Education & Training and Support. Vous trouverez de plus amples informations concernant les solutions logicielles d'entreprise de HP sur: www.hp.com/ch/software

MICROSOFT WINDOWS SERVER 2012 R2 (ROK) DE HP



Souhaitez-vous améliorer votre souplesse tout en réduisant les coûts et les investissements? Alors, HP et Microsoft ont la solution idéale pour vous: le HP Reseller Option Kit (ROK).

Votre client achète un nouveau serveur HP ProLiant – et il choisit librement le système d'exploitation Microsoft qu'il désire comme ROK de HP. Tout d'une même source, avec 90 jours d'assistance téléphonique de HP incluses pour le serveur et le système d'exploitation.

Résumé de vos avantages

Moins de frais d'achat

En achetant en même temps le serveur et le système d'exploitation chez HP, à un prix très attrayant, vous simplifiez le déroulement de vos achats et vous réduisez vos coûts.

Moins de valeur en stock

Vous combinez simplement et à votre convenance serveur, système d'exploitation et licences d'utilisateurs. Comme les systèmes d'exploitation sont livrés non installés, vous réduisez le risque que votre stock vieillisse.

Optimisation des marges et objectifs rapidement atteints

En combinant la vente des serveurs HP ProLiant et des ROK, vous améliorez vos marges et vous atteignez plus rapidement vos objectifs de vente avec les programmes de vente à bonus, car le ROK est pleinement compté dans votre chiffre d'affaires HP.

Vente

Le ROK est un produit HP en lui-même, qui peut être vendu et stocké comme n'importe quelle autre option HP. Il vous suffit d'installer le nouveau système d'exploitation et de fournir le Microsoft Windows Certificate of Authenticity (COA) – et c'est prêt.

| Windows Server 2012 R2 | Foundation | Essentials | Standard | Datacenter |
|---|---|---|--|--|
| Comparaison des caractéristiques | <ul style="list-style-type: none"> licence par serveur 1 processeur par serveur max. 15 utilisateurs | <ul style="list-style-type: none"> licence par serveur max. 2 processeurs par serveur max. 25 utilisateurs | <ul style="list-style-type: none"> max. 2 processeurs 2 instances virtuelles par licence | <ul style="list-style-type: none"> max. 2 processeurs nombre illimité d'instances virtuelles par licence |
| Options de licence | | | <ul style="list-style-type: none"> licences supplémentaires pour plus de processeurs (2) et d'instances virtuelles (2) CAL pour 1/5/10/50 utilisateurs CAL pour 1/5/10/50 appareils | <ul style="list-style-type: none"> licences supplémentaires pour plus de processeurs (2) CAL pour 1/5/10/50 utilisateurs CAL pour 1/5/10/50 appareils |

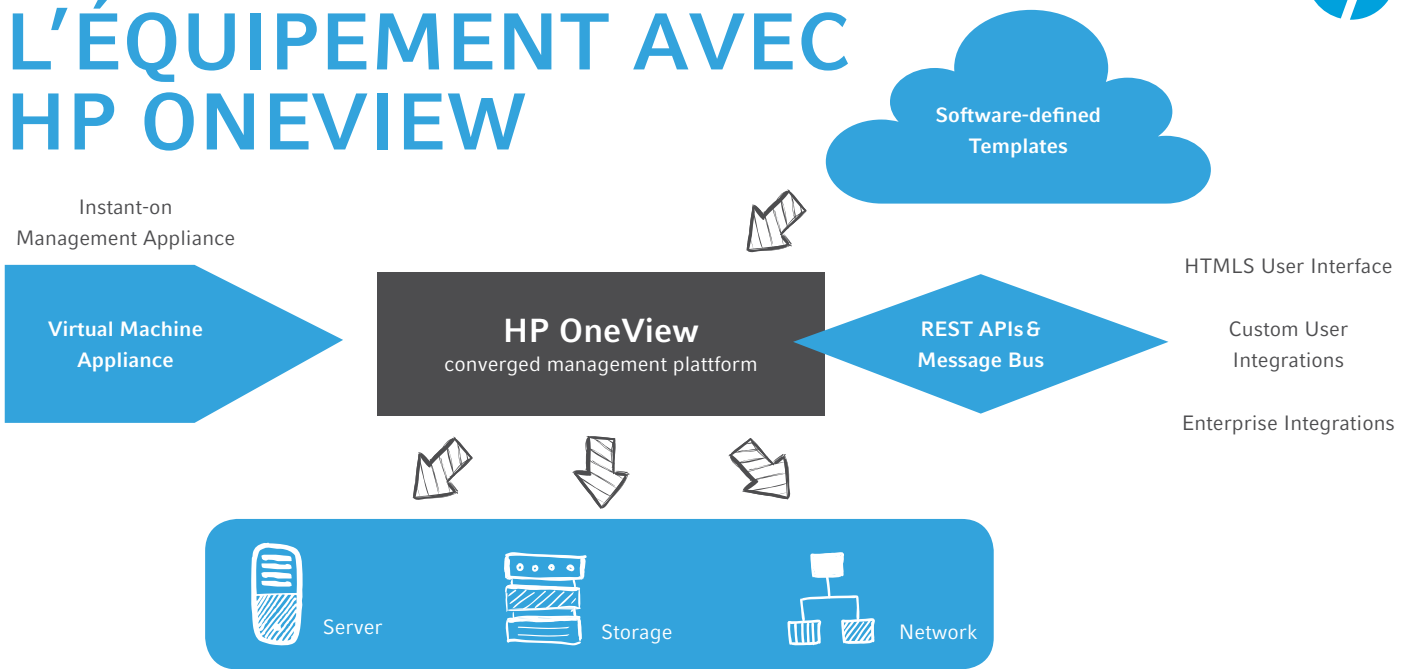
HP ET VMWARE – L'ALLIANCE DE DEUX PARTENAIRES FORTS

Les produits OEM de VMware chez HP: les mêmes licences que chez VMware – enregistrement directement chez VMware

| | Essentials 3 serveurs – 2 CPU chacun | Essentials Plus 3 serveurs – 2 CPU chacun | Standard 1 CPU | Enterprise 1 CPU | Enterprise Plus 1 CPU |
|--|--------------------------------------|---|---|---|--|
| vSphere Editions, Bundles & Acceleration Kits | | | vSphere avec Operations Management Standard 1 CPU | vSphere avec Operations Management Enterprise 1 CPU | vSphere avec Operations Management Enterprise Plus 1 CPU |
| | | | vSphere avec Operations Management Standard Accel Kit 6 CPU | vSphere avec Operations Management Enterprise Accel Kit 6 CPU | vSphere avec Operations Management Enterprise Plus Accel Kit 6 CPU |
| HP Insight Control Bundles | | 2x Enterprise 1 CPU avec Insight Control | | 2x Enterprise Plus 1 CPU avec Insight Control | |
| vCenter Server | | Foundation – 3 Hosts | | Standard – unlimited Hosts | |
| vCenter Management & Automation | | SRM Standard – 25 VM | | SRM Enterprise – 25 VM | |
| Horizon View | Standard 10 Concurrent Users | Advanced 10 Named Users | Enterprise 10 Named Users | vRealize Operations | vSphere Desktop 100 VM |

Autres licences disponibles: vRealize, vCloud Suite, Virtual SAN.
Lors de la vente de licences VMware via HP, les avantages cités pour les ROK sont également valables.

GESTION DE L'ÉQUIPEMENT AVEC HP ONEVIEW



Éliminez la complexité de l'équipement avec la simplicité de l'automatisation. HP OneView simplifie le déploiement, l'administration et la surveillance de votre informatique d'entreprise.

HP OneView prend en charge les serveurs en rack HP ProLiant, les systèmes HP Blade, les systèmes de stockage HP 3PAR StoreServ et les systèmes HP Converged

Quels sont les facteurs qui ralentissent la gestion dans un centre de calcul? Trop d'étapes dans les procédures? Des tâches non standardisées et effectuées manuellement? Des experts trop zélés? Un retard toujours plus grand dans les projets? HP OneView est la solution d'administration convergente et performante qui simplifie les infrastructures complexes grâce à l'automatisation. L'option Software Defined peut aider vos équipes informatiques à développer de meilleures pratiques, afin que les tâches répétitives soient exécutées de manière fiable et correcte.

Le réseau ouvert de HP OneView permet son intégration aisée dans d'autres produits d'administration comme les solutions de HP (Intelligent Provisioning, Array Configuration Utility, iLO Advanced, Insight Control, HP Smart Update Manager, HP Systems Insight Manager, Virtual Connect Manager/VCM, Onboard Manager, 3PAR Array Manager), ou encore VMware vCenter-Server, Microsoft System Center, OpenStack, RESTful API, et bien d'autres. Finalement, HP OneView ne sert pas uniquement à rendre la vie plus facile aux administrateurs informatiques. HP OneView permet également aux organisations informatiques d'atteindre une plus grande valeur économique, plus rapidement, à moindre coût et de manière plus cohérente et plus fiable.

La conception simple, moderne et intuitive de HP OneView optimise les tâches administratives quotidiennes:

Les **tableaux de bord** peuvent être adaptés pour afficher vos données préférées. Des rapports standards permettent d'afficher chaque appareil de votre centre de calcul sur un client mobile – où qu'il se trouve. En plus des tâches et des avertissements, des informations supplémentaires concernant certains domaines peuvent également être affichées.

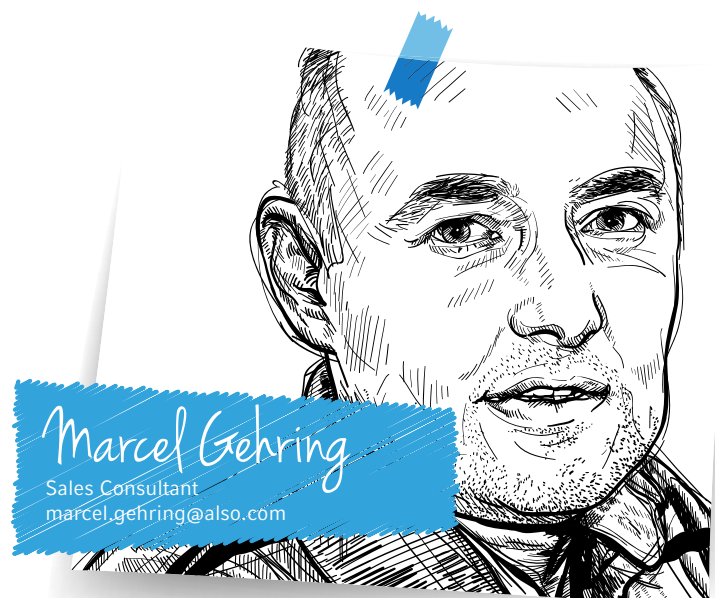
Dans **HP MapView**, vous pouvez consulter l'état, les relations et les dépendances des ressources. La présentation visuelle des liaisons et des relations permet de résoudre rapidement les problèmes globaux et réduit les erreurs de fonctionnement.

Les **approches logicielles (profil de serveur, modèles)** sont intégrées dans HP OneView, afin de permettre aux experts en administration de créer des définitions de base des ressources (pour les serveurs, le stockage et les réseaux) pour pouvoir les employer ensuite lors de l'ajout de nouvelles ressources – rapide, répétitif et fiable. Avec une approche logicielle, un opérateur débutant a les mêmes possibilités qu'un ingénieur aguerri – même au milieu de la nuit.

HP Activities fournit un flux de communication général de messages en temps réel (par ex. avertissements, messages d'équipe et mises à jour) afin de réduire les processus ad-hoc et les obstacles de productivité.

Modèle de licence par serveur (par serveur ProLiant physique, par Blade Server ou par Blade Enclosure)

- HP OneView Advanced avec iLO Advanced (y compris licence intégrée pour Insight Control), incluant 3 ans d'assistance 24x7 pour les logiciels et les mises à jour
- HP OneView Advanced avec mise à jour de iLO Advanced, Insight Control ou Virtual Connect Manager/VCEM, incluant 3 ans d'assistance 24x7 pour les logiciels et les mises à jour



Marcel Gehring
Sales Consultant
marcel.gehring@also.com

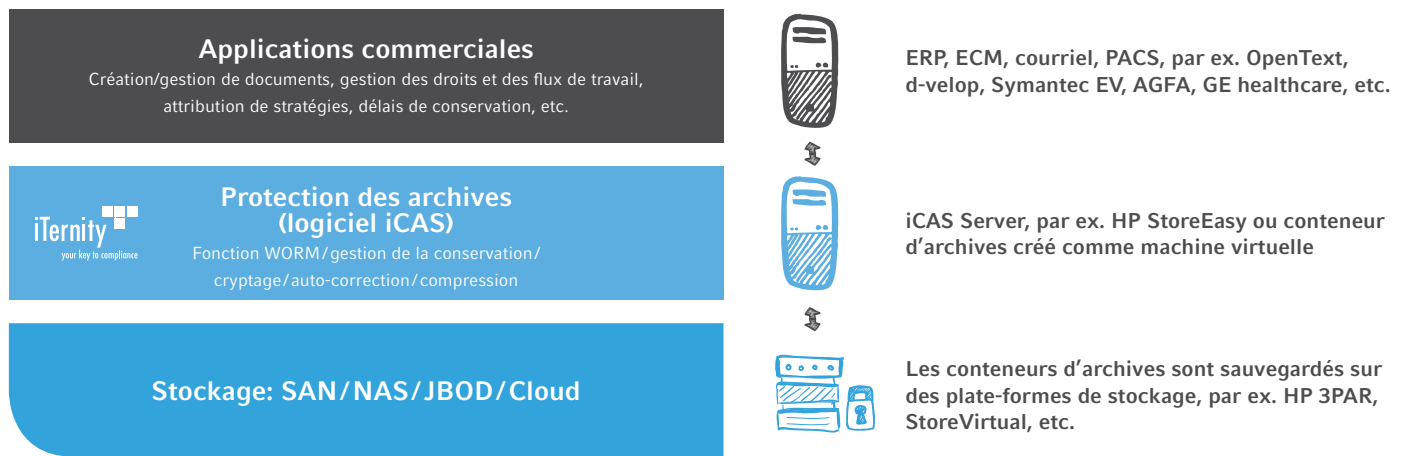
HP ET iTernity – ARCHIVAGE LOGICIEL



STOCKER LES DOCUMENTS ET LES DONNÉES CRITIQUES DE L'ENTREPRISE EN CONFORMITÉ AVEC LE DROIT ET POUR LE LONG TERME

HP et iTernity proposent depuis de nombreuses années et avec succès la plate-forme d'archivage HP&iCAS. iCAS (iTernity Compliant Archive Software) est une solution logicielle souple et économique pour la protection à long terme des données importantes de l'entreprise. Les manipulations et l'effacement involontaire de données sont bloqués. iCAS garantit l'intégrité et la disponibilité des informations provenant de solutions de gestion des données (par ex. DMS/ECM, courriel, PACS, etc.), indépendamment

du système de stockage employé. HP StoreEasy est tout aussi bien pris en charge que les systèmes StoreVirtual ou StoreServ (3PAR). Des solutions économiques qui s'adaptent aux environnements des clients sont donc une conséquence logique. iCAS peut également être exploité de manière virtualisée pour permettre un archivage sécurisé des données offrant un maximum de souplesse.



iCAS est conforme à la législation suisse et par conséquent certifié par la société d'audit KPMG. De nombreux clients très connus en Suisse font confiance au système d'archivage basé sur HP et iCAS.

Souhaitez-vous en apprendre plus sur les avantages, pour vous et vos clients? Faites le prochain pas et prenez contact avec nous pour une offre personnalisée ou une présentation des produits.

Potential Building Blocks

Recommendation for different use-cases



LOGICIELS VEEAM



AVAILABILITY FOR THE MODERN DATA CENTER™

Logiciels Veeam

Veeam® connaît parfaitement les défis auxquels sont confrontés les entreprises lors de la mise en place d'une solution Always-On Business™, afin d'avoir une disponibilité continue pour les applications et les données. Les solutions novatrices de Veeam pour Availability for the Modern Data Center™ permettent d'atteindre un Recovery Time and Point Objective (RTPO™) de moins de 15 minutes pour toutes les applications et données.

Catalogue de produits

Veeam Availability Suite

Availability for the Modern Data Center™

Veeam Backup & Replication

#1 VM Backup™

Veeam ONE

Transparence totale dans les environnements informatiques

Veeam Backup Essentials



| Niveau | Exigences | Avantages | Certifications | | |
|--------|---|--|----------------|-------|------|
| | | | VMSP | VMTSP | VMCE |
| | Chiffre d'affaires annuel* Indicateurs trimestriels Plan d'affaires | <ul style="list-style-type: none"> Tous les avantages Gold + Reconnaissance en tant qu'expert Veeam et références de clients Prospects de distribution qualifiés de Veeam Programme de bonus trimestriel | 4 | 4 | 2 |
| | Chiffre d'affaires trimestriel* Image de marque de Veeam et description sur le site Web | <ul style="list-style-type: none"> Tous les avantages Silver + Manager Veeam attribué Programme Partner Marketing Development Fund (PMDF) OppShare | 2 | 2 | 1 |
| | Au moins une commande par trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Programme d'enregistrement des affaires Clé/IUL NFR Menu Marketing | 1 | 1 | - |

* Demandez à ALSO Suisse SA.

Vous pouvez passer gratuitement les certifications Veeam Sales Professional (VMSP) et Veeam Technical Sales Professional (VMTSP) sur votre portail, sous la rubrique «Veeam University». Les certificats Veeam Certified Engineer (VMCE) sont désormais nécessaires pour les ProPartner Gold et Platinum, et fortement recommandés pour les ProPartner Silver. ALSO Suisse SA, en tant que «Veeam Authorized Education Center», vous propose les cours de formation nécessaires.

Veeam Cloud Provider Program

Veeam propose ses solutions dans le cadre d'un programme spécialement conçu pour les fournisseurs de nuages. Vous pouvez augmenter votre chiffre d'affaires avec le système de gestion des sauvegardes et des infrastructures virtuelles de Veeam, grâce au catalogue bien étoffé de services de sauvegarde, de réplication et d'établissement de rapports, complété par les offres d'hébergement/nuage. Et vos clients feront des économies, tant sur le plan du matériel que sur celui des logiciels.
www.veeam.com/service-providers

Veeam Cloud Connect

Veeam Cloud Connect est inclus dans toutes les éditions de Veeam Availability Suite™, dans Veeam Backup Essentials™ et dans Veeam Backup & Replication™. C'est une solution simple et efficace pour externaliser les sauvegardes chez un prestataire des services.

Les raisons d'utiliser Veeam Cloud Connect:

- Hébergement de sauvegardes externes: transférez vos sauvegardes externes dans un Cloud-Repository hébergé, par une liaison SSL et une Cloud Gateway.
- Cloud-Repository dédié: ne nécessite pas d'investissement dans un lieu de stockage secondaire pour les sauvegardes.
- Architecture de sauvegarde moderne: utilise les Backup Copy Jobs, l'accélération WAN intégrée, les sauvegardes incrémentielles illimitées, les recommandations de conservation GPF (grand-père, père, fils), ainsi que toutes les options de restauration.
- Accès et intégration plus aisés: cherchez un prestataire de services, ajoutez-en un et accédez directement aux Backup-Repositories depuis votre console de sauvegarde.
- Veeam Cloud Connect est intégré dans Veeam Availability Suite™ v8, Veeam Backup & Replication™ v8 et Veeam Backup Essentials™ v8, sans frais et sans licence supplémentaires. Vous devez toutefois être abonnés chez un Veeam Cloud Provider qui hébergera votre Cloud Backup Repository.

PROGRAMME DE PARTENAIRE VMWARE

IL OFFRE UN ENSEMBLE DE RESSOURCES, DE FORMATIONS
ET DE SERVICES D'ASSISTANCE POUR VOS AFFAIRES



Ernad Sabotic

Product Manager
vmware-ch@also.com / veeam-ch@also.com

Devenez partenaire VMware!

Au sein du réseau de partenaires VMware, votre entreprise profite de solutions de virtualisation à la pointe du marché et de programmes primés qui vous apportent assistance et encouragement. En tant que partenaire, votre entreprise bénéficie d'un accès exclusif à des ressources qui promeuvent aussi bien la vente de licences que celle de services, qui ouvrent de nouvelles opportunités de vente, qui améliorent la rentabilité et qui permettent de conclure plus rapidement des affaires.

Fournisseurs de solutions

Profitez des partenaires qui, de par leurs connaissances techniques et le développement, la planification et la mise en place de solutions de virtualisation abouties, offrent une plus-value afin de répondre aux exigences techniques et commerciales de leurs clients.

| Programme de partenaire | Statut | | | |
|----------------------------|---|------------------------|---|--|
| | Enrolled | Professional | Enterprise | Premier |
| Produits | Un genre de niveau d'apprentissage ne donnant pas le droit de vendre VMware | Toute la gamme VMware | Toute la gamme VMware | Toute la gamme VMware |
| Exigences | Enregistrement auprès de VMware | 1 de chaque: VSP, VTSP | 2 de chaque: VSP, VTSP, VCP 1 compétence | 4 de chaque: VSP, VTSP, VCP 3 compétences |
| Prix du programme | | 250 USD | 1'500 USD | 1'500 USD |
| Chiffre d'affaires minimum | | | | 1'000'000 USD |
| Advantage+ | | 2 % de rabais Frontend | 10 % de rabais Frontend | 12 % de rabais Frontend 2 % de rabais Backend |
| VPP | | | Oui | Oui |

Fournisseurs de services

Ce sont les fournisseurs d'hébergement, les fournisseurs de services, les ISP (Internet Service Provider) et les autres entreprises qui achètent et emploient des logiciels VMware afin de mettre à disposition des clients finaux une infrastructure de virtualisation dans un environnement hébergé. Enregistrez-vous aujourd'hui encore comme partenaire chez VMware, sur la page <http://www.vmware.com/partners/programs>

PRODUITS VMWARE

DU POSTE DE TRAVAIL AU CENTRE DE CALCUL

Réalisez une infrastructure self-service, souple et efficace à l'aide de la virtualisation et mettez votre informatique en place sous forme de services. Préparez des applications à haute disponibilité à l'aide de VMware, le chef de file dans le domaine de la virtualisation, du poste de travail au centre de calcul dans le nuage.

| | | | | |
|---|--|------------------------------------|---|----------------------------|
| Centre de calcul et infrastructure de nuage | Administration de centres de calcul et de nuages | Infrastructure en tant que service | Virtualisation des postes de travail EUC et informatique mobile | Poste de travail personnel |
|---|--|------------------------------------|---|----------------------------|

Autres informations sur: <https://www.vmware.com/products>



Marco von Deschwanden

Product Manager
vmware-ch@also.com

LICENCES VMWARE LOUER AU LIEU D'ACHETER

LE PROGRAMME VMWARE VCLLOUD AIR NETWORK (VCAN) POUR LES HÉBERGEURS

Licences de logiciels
VMware sous forme
d'abonnement

Utilisation souple des
licences pour des de-
mandes dynamiques

Accès aux nouvelles
versions des produits
VMware

À qui s'adresse ce programme?

Le programme vCloud Air Network (vCAN) s'adresse aux partenaires qui proposent une informatique en nuage aux clients de catégorie entreprise et PME, et/ou qui proposent des services informatiques hébergés.

Louer au lieu d'acheter!

Les membres vCAN peuvent profiter d'un modèle de licences VMware flexible qui leur permet d'employer et de payer pour le nombre exact de licences dont ils ont besoin pour couvrir de manière optimale les besoins de leurs clients. Le décompte se fait mensuellement sur la base de l'utilisation rapportée par le fournisseur de services.



Pascal Gafner

Product Manager
vmware-ch@also.com

Votre entreprise est-elle conforme?

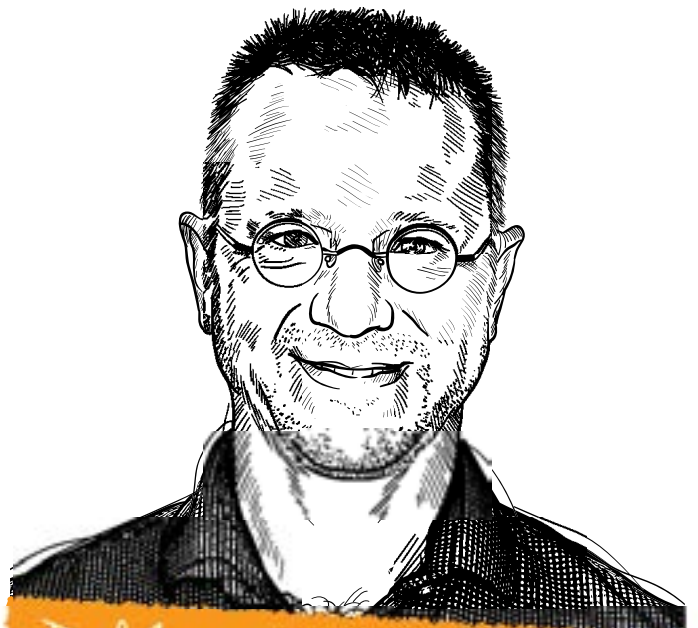
Toutes les licences des produits VMware employées dans un environnement d'hébergement doivent être achetées selon le modèle d'utilisation vCAN. Les fournisseurs de services qui proposent des licences d'hébergement illimitées (perpétuelles) à des tiers ne sont pas en conformité.

Profitez, vous aussi, du programme vCAN

Nous, l'équipe VMware chez ALSO, vous apportons volontiers notre soutien avec du conseil ou d'autres informations.

Vue d'ensemble du programme vCAN de VMware

- Utilisez les logiciels VMware sous la forme d'un abonnement, sans coût initial (comparable à un tarif pour la téléphonie mobile).
- Augmentez votre chiffre d'affaires courant grâce à un nouveau secteur de vente basé sur les produits VMware et qui inclut la virtualisation, l'infrastructure de nuage, les applications de nuage et les services aux utilisateurs finaux.
- Vendez les licences des produits VMware avec un modèle basé sur des points dans lequel chaque produit correspond à un certain nombre de points par mois.
- Fixez vous-mêmes votre objectif mensuel avec un nombre de points minimum de 360, 1800, 3600, 10800 points.
- Plus l'objectif de points est élevé, plus le rabais est important.
- Signez votre contrat avec un distributeur vCAN accrédité par VMware.
- À la signature du contrat, vous recevez automatiquement un complément au EULA du produit qui vous autorise à employer les solutions VMware pour l'hébergement ou la location.
- Établissez chaque mois votre rapport d'utilisation dans le portail VMware Business. Vous recevrez ensuite une facture de ALSO, avec le montant minimal convenu dans votre contrat, ainsi que les utilisations supplémentaires.
- Vous avez toujours accès aux dernières versions des produits VMware.
- Pour tous les produits que vous louez selon le modèle vCAN de VMware, vous pouvez faire appel à l'assistance de production 7x24.



Paul Zimmermann

Business Development Manager
vmware-ch@also.com

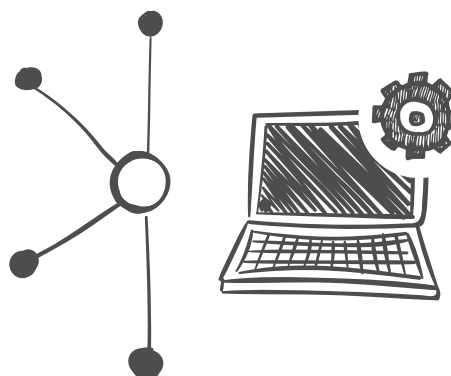
CATALOGUE DE LOGICIELS CISCO POUR LES CENTRES DE DONNÉES

CISCO ONE SOFTWARE

Le logiciel Cisco ONE aide l'utilisateur à acheter le bon logiciel Cisco, en fonction des besoins de son entreprise. Il réduit la complexité et simplifie les achats.

Cisco ONE offre quatre avantages essentiels à l'utilisateur:

- L'accès aux nouveautés et aux nouvelles technologies de Cisco sont inclus dans l'assistance.
- Protection des investissements consentis dans l'achat de logiciels, grâce à la portabilité des licences.
- Suites de logiciels couvrant les besoins classiques des utilisateurs, à des prix de paquets très attractifs.
- Modèles de licences flexibles, afin de répartir les coûts des logiciels sur une plus longue période.



Cisco ONE for Data Center

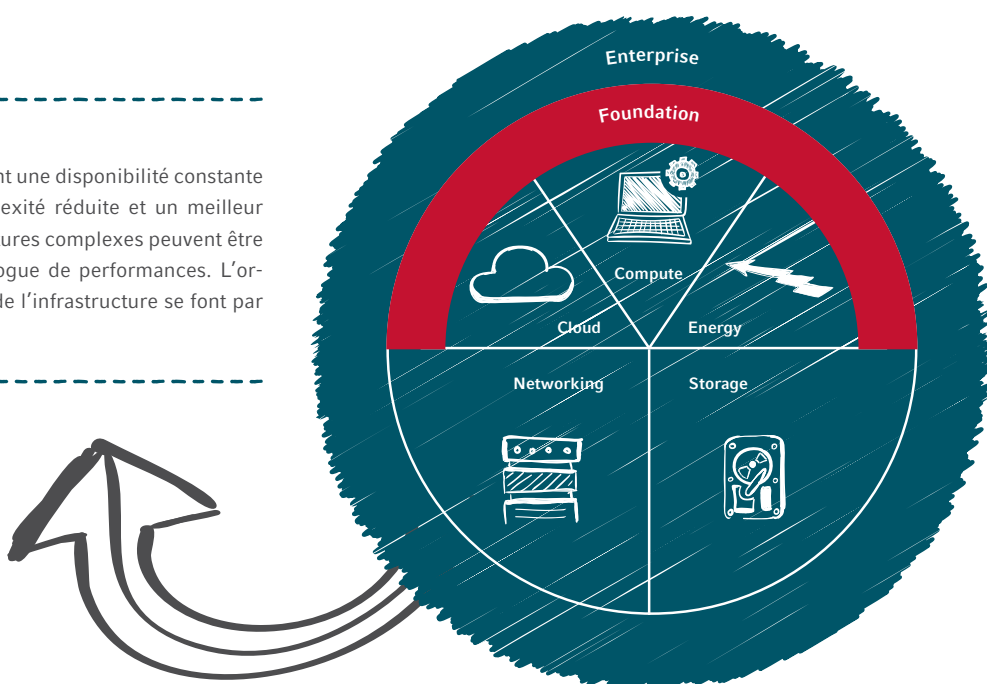
Cisco ONE for WAN

Cisco ONE for Access

| Cisco ONE for Data Center | | Cisco ONE for WAN | Cisco ONE for Access | |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Threat Defense for Data Center | | Threat Defense for WAN | Identity Services for Access | |
| Data Center Fabric | Enterprise Cloud Suite | WAN Collaboration | Campus Fabric | Advanced Mobility Services |
| Foundation for Networking | Foundation for Compute | Foundation for WAN | Foundation for Switching | Foundation for Wireless |

Qu'est-ce que Cisco ONE for Data Center?

Aujourd'hui, les besoins de entreprises exigent une disponibilité constante des services informatiques, avec une complexité réduite et un meilleur rendement pour l'exploitation. Les infrastructures complexes peuvent être présentées à l'entreprise à l'aide d'un catalogue de performances. L'orchestration et l'automatisation sous-jacente de l'infrastructure se font par l'achat de prestations.



Le **paquet de logiciels Foundation** permet au client d'automatiser l'infrastructure informatique de son centre de données existant, préparant ainsi la voie vers une adaptation future du nuage privé. Les éditions Foundation des logiciels ne sont pas disponibles séparément mais uniquement en tant qu'élément du logiciel Cisco ONE.

- Permet l'infrastructure «en tant que service» et donc la commande de ressources informatiques (physiques et virtuelles) à partir d'un catalogue
- Utilisation de charges de traitement par l'intermédiaire de fournisseurs de nuages publics
- Suivi intégré des performances, de l'énergie et de l'état, et gestion des ressources de traitement

Le **paquet de logiciels Enterprise** est la solution complète pour les clients qui souhaitent mettre en place un nuage privé, rapidement et facilement. Ce paquet est une extension de l'assistance pour l'infrastructure aux solutions de traitement, de réseau et de stockage, ainsi qu'aux niveaux de virtualisation qui peuvent être gérés à l'aide de composants uniformes.

- Permet l'infrastructure et la plate-forme «en tant que service», et donc la commande de ressources informatiques physiques et virtuelles (traitement, stockage et réseau) à partir d'un catalogue
- Utilisation de charges de traitement par l'intermédiaire de fournisseurs de nuages publics
- Suivi intégré des performances, de l'énergie et de l'état, et gestion des ressources de traitement, de réseau et de stockage
- Déploiement et utilisation uniformisés de matériel de Cisco ou d'autres fabricants, et infrastructure intégrée

- Un portail moderne et self-service, ainsi qu'un catalogue, améliorent l'expérience d'utilisateur, et des outils d'applications intégrés automatisent la configuration et l'utilisation des paquets de logiciels



| Cisco One for Data Center | Foundation | Enterprise |
|--|------------|------------|
| Catalogue Cisco Prime Service, portail self-service | | |
| pour le traitement | ✓ | ✓ |
| pour le réseau et le stockage | | ✓ |
| Stack Designer, conception graphique de piles | | ✓ |
| Cisco UCS Central, gestion des domaines Cisco UCS | ✓ | ✓ |
| Cisco UCS Director, flux de traitement et automatisation | | |
| pour le traitement | ✓ | ✓ |
| pour le réseau et le stockage | | ✓ |
| Cisco UCS Performance Manager, suivi et planification des capacités | | |
| pour les environnements de traitement physiques et virtuels | ✓ | ✓ |
| pour le réseau et le stockage | | ✓ |
| Cisco Energy Management | | |
| pour les environnements de traitement physiques et virtuels | ✓ | ✓ |
| pour le réseau et le stockage | | ✓ |
| Cisco VACS, conteneurs d'applications virtuels | | ✓ |
| Intercloud Fabric for Business, gestion des nuages hybrides | ✓ | ✓ |

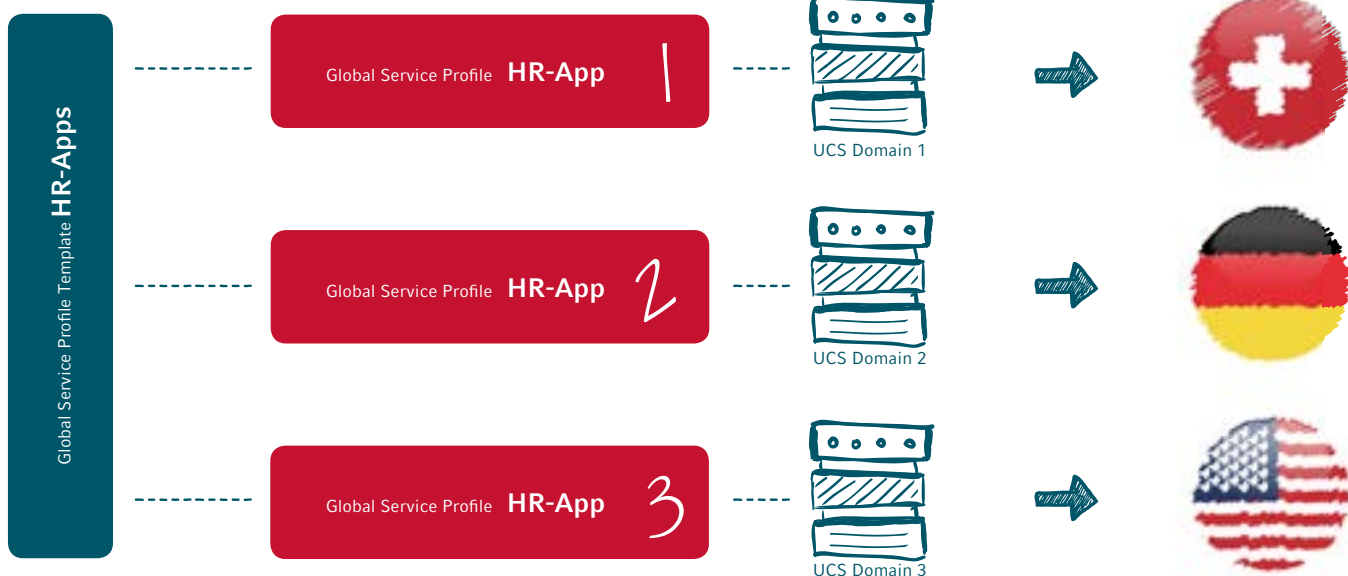
GESTION CENTRALISÉE POUR LES CENTRES DE CALCUL



CISCO UCS CENTRAL

Cisco UCS Central (UCSC) étend les fonctions et le concept de Cisco UCS Manager à un maximum de 6'000 serveurs. UCSC utilise une série de règles pour appliquer la configuration souhaitée aux serveurs physiques. Les administrateurs peuvent reproduire des environnements physiques, y compris la configuration des E/S, du micrologiciel et de tous les paramètres liés aux traitements, à l'aide de profils Cisco UCS Service. La configuration se fait ainsi rapidement, automatiquement et avec précision. Un modèle d'accès basé sur des rôles (RBAC) aide à garantir la sécurité de la configuration. UCSC permet de simplifier et d'étendre l'administration des systèmes Cisco UCS, même répartis dans plusieurs centres de calcul.

- Plaque centrale pour l'inventaire, l'état des composants Cisco UCS, KVM et les règles administratives
- Mise à jour des micrologiciels sur la base de règles, applicables globalement, automatisée ou manuelle selon un calendrier
- Groupes d'identifiants globaux et visibilité des identifiants de plusieurs domaines, afin d'éviter les conflits d'identité
- Gestion des séries Cisco UCS, UCS Mini et UCS M
- API XML basée sur l'API ICSM XML, pour une intégration dans les solutions d'administration des centres de calcul plus globale, comme UCS Director



UCS PERFORMANCE MANAGER

UCS Performance Manager (UCSPM) permet à un technicien d'effectuer une surveillance détaillée à partir d'une interface d'utilisation unique. UCSPM est optimisé pour les infrastructures intégrées, par exemple pour Cisco UCS, VSPEX, Vblock, FlexPod et Versastack. Ce logiciel, basé sur Zenoss, utilise des API de Cisco et d'autres éditeurs pour enregistrer les données et pour afficher des informations complètes et vitales pour l'infrastructure de bout en bout. UCSPM assure le suivi, l'optimisation des ressources, ainsi que la surveillance et la conformité avec les Service Level Agreements (SLA).

- Regroupe le point de vue des performances et la gestion de l'infrastructure intégrée
- Fournit une vue en temps réel de l'utilisation des matrices de commutation et de celle du centre de données, ainsi que des limites de capacité
- Détecte les relations et en établit un modèle pour chaque système, et donne une vue unique et précise de tous les composants aux employés
- Permet de naviguer rapidement d'un composant à l'autre, accélérant ainsi la résolution des problèmes



Roger Bieler
Business Development Manager
roger.bieler@also.com

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DANS LES CENTRES DE CALCUL

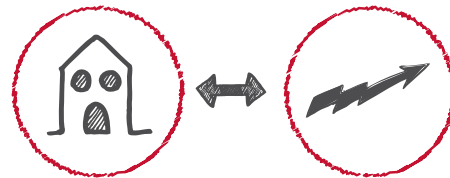


CISCO ENERGY MANAGEMENT SUITE

Aidez vos clients à réduire la consommation d'énergie dans leurs centres de calcul, ainsi que les frais afférents! Savoir, c'est pouvoir, et avec la Cisco Energy Management Suite, vos clients disposent des deux et peuvent utiliser l'énergie plus efficacement. Qu'il s'agisse de réduire les coûts, d'améliorer la réactivité, de réduire les émissions de CO₂ ou d'identifier les ressources sous-employées, cette suite vous fournit les outils nécessaires.

- Visibilité de la consommation d'énergie
- Analyse des données
- Gestion de l'énergie avec des règles
- Surveillance de tous les systèmes et appareils à travers le réseau, sans agent
- Indépendance face aux fabricants
- Serveurs physiques et virtuels, routeurs, commutateurs, PDU, systèmes de stockage, etc.

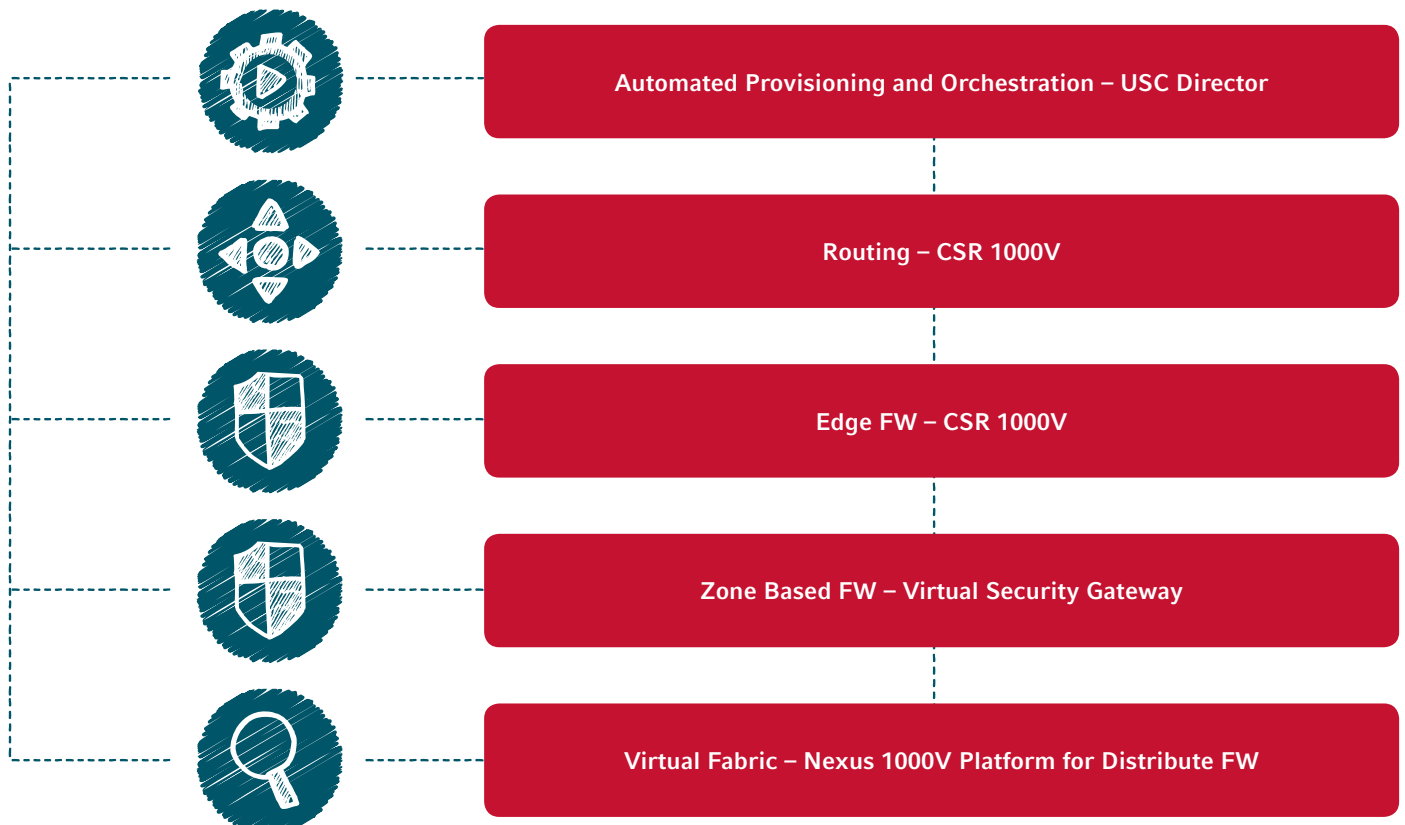
La gestion de l'énergie peut être étendue à toute l'entreprise en connectant tous les étages où se trouvent des appareils de bureau, tels que des clients légers, des PC fixes, des points d'accès WiFi, des imprimantes, etc., et toutes les installations liées à l'exploitation, tels que les caméras vidéo, la lumière, la ventilation et les systèmes de contrôle des accès. Cette extension nécessite une licence. Cisco Energy Management existe aussi sous la forme de SaaS.



VIRTUAL APPLICATION CONTAINER SERVICES

Cisco VACS est une solution complète incluant des services virtuels pré-configurés, la commutation, l'automatisation des flux de traitement et des programmes de service. Elle simplifie la définition, l'intégration et la mise en place de règles. L'utilisation et le dimensionnement de réseaux virtuels et de services en réseau, comme ceux touchant à la sécurité et à l'équilibrage des charges, peuvent se faire entièrement automatiquement et de manière cohérente dans l'environnement hyperviseur. Ils peuvent être employés, par exemple, pour la micro-segmentation.

- Cisco UCS Director
- Cisco Nexus 1000V Distributed Virtual Switch pour la commutation virtuelle
- Cisco Virtual Security Gateway (VSG) pour l'utilisation de pare-feu répartis
- Cisco Prime Network Services Controller (PNSC)
- Cisco Cloud Services Router (CSR) 1000V pour le routage, les pare-feu en périphérie de réseau, ainsi que pour l'inspection et le filtrage des protocoles de réseau



Vue d'ensemble de l'architecture

Le logiciel UCSD est livré comme application virtuelle. Les utilisateurs peuvent employer l'API Rest ou une interface d'utilisation Web. La bibliothèque de tâches (Task Library) intégrée prend en charge plus de 1200 tâches au sein des infrastructures convergentes, avec des composants de Cisco, NetApp, EMC, IBM, HP, Microsoft, Red Hat, VMware, Citrix, F5 et d'autres fabricants, qui peuvent être employées dans le cadre des flux de traitement avec un paramétrage simple. Le Software Development Kit (SDK) permet de créer de nouvelles tâches pour la bibliothèque des tâches.

Orchestrateur basé sur des modèles

L'orchestrateur d'UCSD, basé sur des modèles, permet aux administrateurs système d'adapter et d'automatiser l'infrastructure à l'aide d'un outil simple d'emploi pour la conception d'interfaces utilisateurs pour les flux de traitement. Chacun de ces flux possède sa propre fonction de repositionnement (rollback) intégrée pour l'orchestration basée sur des modèles.

Gestion dynamique des capacités

UCSD contient un Capacity Manager qui surveille, stocke et administre les données dans les environnements physiques et virtuels (MV, hôtes, grappes et nuage).

Mesures

UCSD établit une statistique des ressources informatiques employées, fournissant ainsi les bases pour une optimisation des coûts et des ressources. Les ressources, comme les processeurs et la mémoire, peuvent être surveillées et mesurées. Les coûts globaux peuvent être mentionnés dans des rapports de charge basés sur l'utilisation et les frais y afférant.

Gestion multifabricant et administration

Pour toute configuration définie, UCSD enregistre des informations concernant l'infrastructure de traitement, de réseau, de stockage et de virtualisation sous-jacente, et les échange, au travers d'un interface southbound, avec l'administrateur responsable du domaine.

Administration Cisco et serveurs par des tiers

UCSD détecte et surveille automatiquement les ACI de Cisco ainsi que les composants du Cisco Unified Computing System: boîtiers, serveurs, ventilation, modules, banques de mémoire et lecteurs. D'usine, UCSD prend en charge HP iLO et HP onboard Administrator, ainsi que IPMI (par ex. Dell).

Gestion du stockage

D'usine, UCSD intègre les systèmes de stockage NetApp, EMC, IBM Storwize et Nimble (SDK).

Gestion du réseau et des services

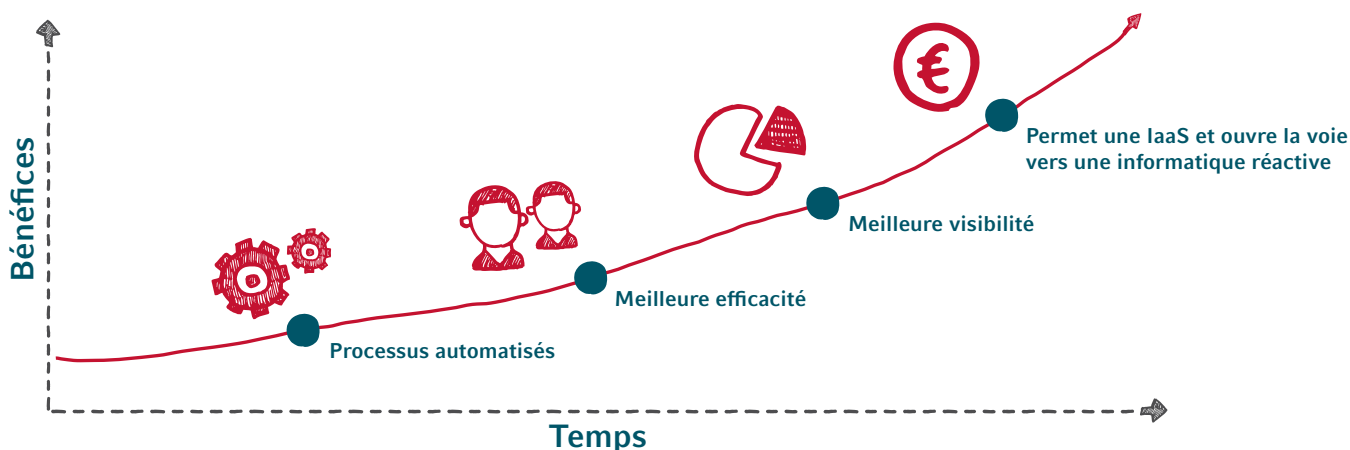
UCSD permet une administration réseau de bout en bout et prend en charge le déploiement basé sur des règles pour les commutateurs physiques et virtuels, la configuration de VLAN, vNIC, le groupement de ports et les profils de ports. UCSD permet aussi d'administrer des services physiques et virtuels, comme ASA, Citrix Netscaler et F5 Big IP. UCSD prend en charge différents hyperviseurs, parmi lesquels VMware, Microsoft et Red Hat. UCSD offre des possibilités de gestion de la virtualisation de bout en bout, comme l'auto-détection, la gestion des cycles de vie et le déploiement de ressources de calcul, le changement de statut du système, etc., et permet d'administrer un environnement comptant plusieurs hyperviseurs.

Gestion des configurations

UCSD est doté d'une base de données de gestion des configurations dans laquelle toutes les modifications apportées à l'infrastructure (ajout, changement ou suppression) sont enregistrées. Il offre aussi la possibilité d'exporter ces informations vers un système externe (par ex. CMDB) par FTP.

Relevé et CloudSense

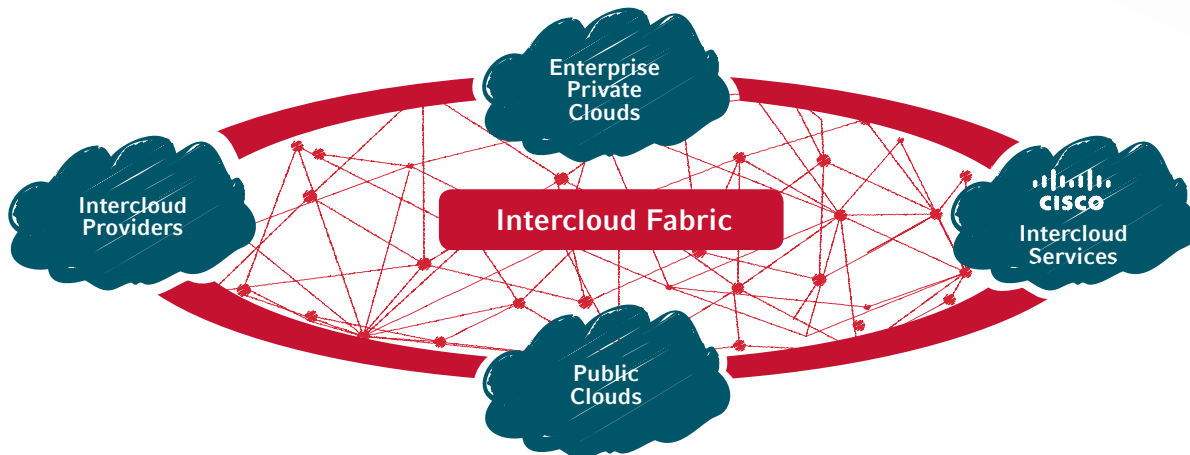
UCSD permet de surveiller une infrastructure virtuelle ainsi que des ressources système avec une vaste gamme de tableaux, de graphiques et de rapports schématiques. Ces rapports aident les administrateurs en leur offrant une vue détaillée du fonctionnement du système.



SOLUTION DE NUAGE HYBRIDE DE CISCO

CISCO INTERCLOUD

Intercloud est une architecture et une stratégie pour un nuage mondial, offrant les fonctions IaaS, SaaS et PaaS, et mis en place en collaboration avec des partenaires.



Cisco Intercloud Fabric (CIF) permet, à une entreprise, d'effectuer une extension de son centre de données existant à des nuages publics ou de partenaires – à la demande et avec des règles de réseau et de sécurité cohérentes.

Cisco Powered Intercloud Services est un ensemble de services en nuage fournis par des partenaires de Cisco, qui produisent des audits détaillés concernant la qualité des services. Ces services peuvent également être revendus par d'autres partenaires de Cisco au travers du programme Cisco Cloud Reseller.

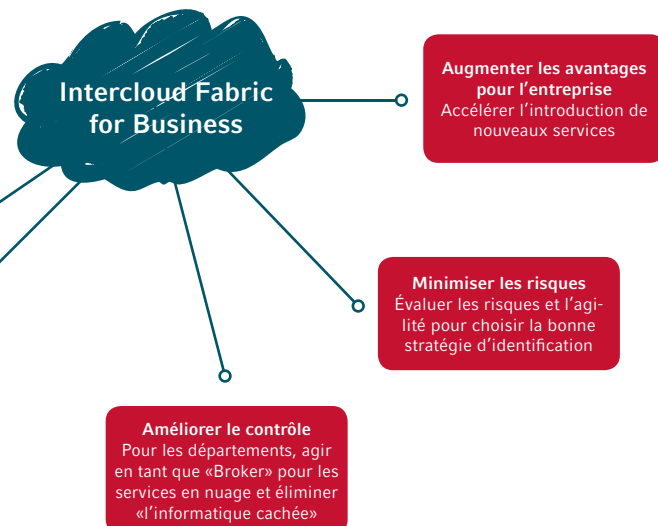
Tout comme dans un nuage privé, les services d'applications sont aussi employés dans les nuages hybrides. La différence réside dans l'interaction du Cisco Prime Service Catalog avec le Cisco Intercloud Fabric for Business au lieu du UCS Director pour la mise en place d'une infrastructure d'application et pour l'utilisation de l'application.

Cisco Intercloud Fabric for Business, un composant de Cisco Foundation Suite pour les centres de données, est composé de Cisco Intercloud Secure Fabric et de Cisco Intercloud Director.

Intercloud Fabric Director met à disposition des utilisateurs finaux et des administrateurs système un portail pour la gestion des cycles de vie des charges de traitement du nuage, tant physiques que virtuelles.

Intercloud Fabric Secure Extender établit des liaisons de haute sécurité à travers plusieurs nuages. Il veille à une migration en toute sécurité des charges de traitement en garantissant le respect des règles de sécurité et de réseau concernées.

| | |
|-----------------------------------|--|
| Enterprise Private Clouds | Les nuages privés internes à l'entreprise, par ex. ceux basés sur Cisco Enterprise Cloud Suite |
| Cisco Powered Intercloud Provider | Les fournisseurs de nuages certifiés par Cisco qui fournissent des services en nuage |
| Cisco Intercloud Services | Des services en nuage produits par Cisco elle-même et proposés par des partenaires |
| Public Cloud | Des services de nuage privé, comme Azure et AWS |



Visibilité
Gérer de manière uniforme les charges de traitement des réseaux privés et publics

Réduire les coûts
Empêcher les blocages des nuages privés

Améliorer le contrôle
Pour les départements, agir en tant que «Broker» pour les services en nuage et éliminer «l'informatique cachée»

Augmenter les avantages pour l'entreprise
Accélérer l'introduction de nouveaux services

Minimiser les risques
Évaluer les risques et l'agilité pour choisir la bonne stratégie d'identification

INFORMATIONS DE VENTE ET D'ASSISTANCE

SERVICES



Cisco Smart Accounts

Les Cisco Smart Accounts sont des comptes d'un nouveau genre: ils sont administrés par les clients eux-mêmes ou par des partenaires. Un compte Smart Account permet de consulter et de contrôler les accès des licences de logiciels Cisco. Il offre aussi une vue d'ensemble de tous les droits à administrer dans l'entreprise. Dans le futur, l'ensemble du catalogue de logiciels de Cisco sera administré à l'aide de Smart Accounts.

Services d'assistance pour le logiciel Cisco ONE

Cisco Smart Net Total Care contient l'assistance SMARTnet ainsi que des services intelligents visant à réduire les coûts d'exploitation et à décharger les informaticiens de l'entreprise pour que ces derniers puissent se concentrer sur les innovations de l'entreprise. Cisco SNTC fournit un inventaire des services et une gestion des contrats et des alertes, ainsi qu'un diagnostic des appareils.

Le logiciel Cisco ONE Foundation, ainsi que différents logiciels, recourent à notre nouveau Software Support Service (SWSS) qui offre une maintenance des logiciels et une assistance continues. Avec un seul contrat Cisco SWSS, le client reçoit:

- les mises à jour des logiciels
- la possibilité de transférer la licence vers une nouvelle version du logiciel Cisco ONE
- l'accès aux nouveautés
- un accès 24/7 aux ressources en ligne et au Cisco Technical Assistance Center (TAC)
- en option: une assistance pour les solutions



Stojna Deleva

Sales Representative
stojna.deleva@also.com

Professional Services pour le logiciel Cisco ONE

Professional Services pour le logiciel Cisco ONE comprend des paquets de services spécialement conçus pour des cas d'utilisation prédéfinis. Ces prestations vous aide à exploiter pleinement la puissance des fonctions du logiciel.

Pour ce projet, les Quick Start Services offrent une ou plusieurs des options suivantes, en fonction du logiciel:

- transfert de technologie et atelier
- évaluation de la disponibilité de l'environnement logiciel
- modifications logiques de l'architecture de réseau, de traitement et de stockage sous-jacente
- installation, configuration et adaptation des logiciels
- automatisation et organisation des tâches
- migration et formation
- fonctions et tests de fonctions

Cisco propose également un ensemble de services pour la mise en place, la gestion des changements et l'optimisation du logiciel Cisco ONE:

- gouvernance des changements
- évaluation, suivi et optimisation continus des fonctions et des possibilités du logiciel
- fonctions de base pour des possibilités supplémentaires
- fonctions de base pour l'intégration système
- planification de l'optimisation et du changement de technologie
- recherche anticipée d'erreurs, mesure de chiffres clé et revues du logiciel

Les services Cisco Professional offrent ainsi un complément idéal pour les projets de client, tant au niveau de la planification, de la mise en place, que de l'administration.



Roger Bieler

Business Development Manager
roger.bieler@also.com

CISCO UNIFIED COMMUNICATIONS 10.X AND 11.0 LICENSING



DES OPTIONS DE LICENCE TAILLÉES POUR VOS BESOINS

UCM 11 License Types

Cisco Unified Workspace Licensing (UWL) / Cisco User Connection Licensing (UCL)

| | UWL Professional | UWL Standard | UCL Enhanced Plus/Enhanced | UCL Basic | UCL Essential |
|--|------------------|--------------|----------------------------|-----------|---------------|
| Personal Multiparty – Advanced (Unlimited) | ✓ | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Cisco WebEx conferencing – customer premises equipment | ✓ | + | + | + | + |
| Cisco Unity Connection | ✓ | ✓ | + | + | + |
| Cisco Expressway firewall traversal | ✓ | ✓ | ✓ | N/A | N/A |
| Cisco Jabber unified communications | ✓ | ✓ | ✓ | N/A | N/A |
| Cisco Jabber instant messaging and presence | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Cisco Prime™ Collaboration | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Cisco Prime™ Collaboration | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Number of devices supported | Multiple | Multiple | 2/1 | 1 | 1 |

Personal Multiparty and UC Licensing

UCM 11 & Aboce

| | Essential | Basic | Enhanced | Enhanced Plus |
|---|---|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Device types supported | Analog, fax, and Cisco Unified SIP Phone 3905 and Unified IP Phone 6901 | Essential UCL plus Cisco Unified IP Phone 7811 and 7821 endpoints | All Cisco user devices ¹ | All Cisco user devices ¹ |
| Number of user profiles | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Number of devices supported | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Cisco Jabber instant messaging and presence | Included | Included | Included | Included |
| Cisco Jabber for Windows and Mac | ✓ | ✓ | Included | N/A |
| Cisco Jabber for smartphones and tablets | ✓ | ✓ | Included | Included |

¹ Immersive and multipurpose Cisco TelePresence® System endpoints are not included.

FUJITSU ET MICROSOFT



UN PUISSANT DUO

Avec le système d'exploitation Microsoft Server, vous disposez d'une plate-forme solide mais aussi souple. Les serveurs PRIMERGY de Fujitsu vous aident à être armés pour faire face à toute situation, vous garantissant ainsi un retour sur investissement optimal, tout en préservant l'environnement.

Dans le monde informatique d'aujourd'hui qui change rapidement, Windows Server 2012 R2 offre à vos clients une plate-forme destinée aussi bien aux serveurs tout en un qu'aux centres de traitement, pour optimiser et gérer les tâches régulières plus aisément et à moindres coûts.



Ivan Legnini

Technical Consultant
ivan.legnini@also.com

| | Édition Datacenter | Édition Standard |
|-------------------|---|--|
| Clients cible | Environnements hautement virtualisés, pour les centres de traitement et les nuages | Environnements informatiques physiques ou faiblement virtualisés |
| Points principaux | <ul style="list-style-type: none"> • Moins de temps d'arrêt et coûts réduits en cas de panne du système de fichiers • Hyper-V Replica offre les fonction Business Continuity et Disaster Recovery • Administration simple, grâce au Server Manager intégré | |
| CAL | Tous les types de licences d'accès client sont disponibles sous forme de différents paquets. Hyper-V Replica offre les fonction Business Continuity et Disaster Recovery | |



Les serveurs PRIMERGY, basés depuis plus de 20 ans sur des architectures aux normes industrielles, constituent la meilleure réponse au défi d'en faire plus avec moins. En permettant aux entreprises d'augmenter leur efficacité opérationnelle, les serveurs PRIMERGY sont de plus en plus rentables.

LENOVO RESELLER OPTION KIT (ROK)

PLUS QU'UNE VIRTUALISATION



Le Reseller Option Kit (ROK) est une manière de distribuer les logiciels qui vous permet de commander des logiciels serveur optimisés et certifiés de Microsoft, indépendamment des serveurs OEM. Cela vous permet de proposer des solutions serveur adaptées.

Chaque ROK est une option serveur supplémentaire – comme la mémoire et les disques durs – que vous définissez lors de la commande des serveurs.

Vous pouvez installer le ROK correspondant sur le modèle de serveur choisi par votre client, afin d'obtenir la combinaison de matériel et de logiciels voulue. Votre client bénéficiera bien évidemment de toutes les performances des pilotes OEM optimisés pour les logiciels de Microsoft, car chaque ROK est taillé sur mesure pour une marque de serveurs.

Achat confortable et flexible

Les ROK sont une manière d'acheter rapidement et facilement des produits serveur chez ALSO – comme de la RAM, des disques durs ou des processeurs. Vous commandez le kit de logiciels prêt à l'installation comme option de serveur supplémentaire dans I-SIV.

Distribution simple et rapide

Vous recevez des logiciels testés, optimisés et certifiés avec le matériel de marque OEM, y compris les pilotes actuels et les outils d'installation correspondants, afin de pouvoir effectuer une mise en place rapide et sans problème.

Le Reseller Option Kit est disponible dans les versions suivantes:

- Windows Server 2012 R2 Datacenter
- Windows Server 2012 R2 Standard
- Windows Server 2012 R2 Essentials
- Windows Server 2012 R2 Foundation
- Windows Storage Server 2012 R2 Standard
- Windows Server 2012 Datacenter
- Windows Server 2012 Essentials
- Windows Server 2012 Standard
- Windows Storage Server 2012 Standard

En cas de problème, veuillez contacter l'équipe Lenovo de ALSO Suisse SA.



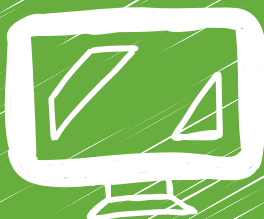
Patric Wyler

Product Manager
patric.wyler@also.com

ESD (ELECTRONIC SOFTWARE DISTRIBUTION)

TÉLÉCHARGEMENT DIRECT DANS LA BOUTIQUE ALSO I-SIV

Disponible
maintenant:
Electronic
Software
Download
chez ALSO



ESD est le sigle de Electronic Software Distribution. Avec ESD, ALSO vous offre la possibilité de télécharger directement des logiciels dans la boutique ALSO I-SIV. ESD vous permet de proposer un vaste catalogue de produits sans le moindre investissement dans votre stock.

Vous commandez et vous ne payez que lorsque vous avez reçu la commande de votre client. Comme la livraison est immédiate, il n'y a pas de délai d'attente. Votre client reçoit son logiciel en quelques secondes et peut tout de suite travailler avec.

La distribution électronique de logiciels (ESD), c'est l'avenir du magasin de logiciels. Elle vous offre de nombreux avantages.

ESD – Les avantages pour vous, en tant que revendeur

- Pas de frais de stock
- Disponibilité 24/7 via I-SIV
- Procédure de commande conviviale
- Utilisation immédiate du logiciel
- Élargissement du catalogue de produits

Comment télécharger les produits ESD?

Tout simplement dans la boutique ALSO I-SIV:

- Se connecter à ALSO I-SIV
- Choisir dans l'offre les produits logiciels marqués du symbole ESD
- Procéder à la commande
- Télécharger directement sur l'appareil terminal depuis I-SIV



Quels produits peuvent être commandés par ESD?

ALSO propose un grand nombre de logiciels originaux destinés au grand public.

- Microsoft
- Adobe
- G-DATA
- et bien d'autres



Thomas Knuchel

Business Development Manager
thomas.knuchel@also.com



La nouvelle
«production» numérique

ALSO CLOUD MARKETPLACE

LES SERVICES EN NUAGE EN TOUTE SIMPLICITÉ



LA SIGNIFICATION DES AFFAIRES EN NUAGE

L'informatique en nuage correspond à un changement fondamental dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Les applications logicielles, mais également certaines fonctions matérielles, comme le stockage et la capacité de traitement, ne sont plus vendues pour une utilisation durable sur un ordinateur local, mais proposées en un lieu central, au travers de réseaux publics ou privés, et facturées selon leur utilisation. Les fonctions des ordinateurs deviennent alors des prestations de service qui peuvent être employées n'importe où et qui sont facturées avec souplesse.

Le revendeur informatique joue ici un rôle central. En tant qu'interlocuteur direct pour l'entreprise et que conseiller compétent, connaissant bien ces services, le revendeur prend une importance toujours plus grande. L'offre sans cesse croissante de services en nuage augmente toutefois la complexité, en particulier pour le revendeur. Il lui est en effet toujours plus difficile de garder une vue d'ensemble de l'offre de services, et l'administration des différents services provenant des sources les plus diverses implique un travail considérable.

ALSO CLOUD MARKETPLACE – LA PLACE DU MARCHÉ POUR VOS AFFAIRES EN NUAGE

Avec ALSO Cloud Marketplace, nous proposons à nos revendeurs un portail bien pensé et innovateur pour la gestion des services en nuage. C'est avant tout la procédure centralisée et automatisée, allant de la vente à la facturation de services en nuage, qui offre la plus grande plus-value. ALSO Cloud Marketplace vous permet, en tant que partenaire de distribution, de réduire votre travail administratif et vos frais, et d'optimiser de nombreux processus.

La solution

Avec ALSO Cloud Marketplace, vous bénéficiez d'un accès direct et d'une disponibilité immédiate des services et des fonctions clé, sans aucun coût initial. La catalogue ALSO Cloud contient la mise en place de nombreuses solutions dans les domaines des logiciels, de la communication, des services informatiques et du matériel. En tant que revendeur, vous

avez accès, à travers ALSO Cloud Marketplace, à de nombreux services de fabricants renommés et d'éditeurs de logiciels indépendants. Ainsi, quels que soient les besoins, vous avez rapidement et simplement accès à une solution taillée sur mesure, et vous restez le partenaire contractuel direct de votre client.

Les outils

Les divers outils présents dans ALSO Cloud Marketplace facilitent et automatisent les divers processus. Ce portail permet d'activer très simplement un service en nuage qui sera entièrement disponible pour le client en quelques minutes. La facturation au revendeur se fait chaque mois, avec un décompte des services au jour près. Un outil de relevés permet au revendeur d'avoir en tout temps une vue d'ensemble des services actifs pour son client.



Les services

Aujourd'hui déjà, vous pouvez recourir à de nombreux services en nuage, fournis par des prestataires locaux ou globaux. Ce catalogue de services est constamment mis à jour et étoffé.

La formation

ALSO vous transmet le savoir-faire nécessaire et les facultés pratiques pour travailler avec ALSO Cloud Marketplace dans le cadre de webinaires et d'ateliers. Inscrivez-vous aujourd'hui encore sur www.also.ch et découvrez l'utilisation futuriste de ALSO Cloud Services.

→ Atelier



→ Webinaire



AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DANS LE NUAGE

Ne manquez pas l'occasion de profiter du nuage et de la prochaine vague informatique, ainsi que des avantages de ALSO Cloud Marketplace.

- Véritable bénéfice pour les clients. Profitez d'une demande en pleine croissance en matière de services en nuage et devenez le partenaire de confiance de vos clients pour ces services.
- Rapidement sur le marché. Au lieu que ça vous prenne des mois, proposez une offre en nuage en quelques jours, créant ainsi un avantage instantané pour vos clients.
- Augmenter l'efficacité et réduire les coûts. L'automatisation des processus d'activation et de facturation améliore votre efficacité et vous permet de réduire sensiblement les coûts administratifs.
- Évolution aisée. Donnez la possibilité à vos clients de grandir en fonction de leurs besoins et accompagnez-les sur cette voie.



Handwriting practice lines consisting of 25 horizontal dashed lines.

ALSO Schweiz AG, Meierhofstrasse 5, 6032 Emmen,
Telefon 041 266 11 11, info-ch@also.com, www.also.ch

ALSO Suisse SA, Av. des Baumettes 3, CH-1020 Renens,
Téléphone 021 637 47 37, info-ch@also.com
