Foire aux questions sur les licences logicielles Cisco Smart (FAQ)

Objectif

Cisco Smart Software Licensing est une nouvelle façon de penser les licences. Elle simplifie l'expérience de licence dans l'entreprise, facilitant l'achat, le déploiement, le suivi et le renouvellement des logiciels Cisco. Il offre une visibilité sur la propriété et la consommation des licences via une interface utilisateur simple et unique.

Forum aux questions

Table des matières

Contexte des licences Smart Software

1. Comment Cisco répond-il à la demande des clients de consommer des logiciels de nouvelles manières ?
2. Quels sont les exemples de nouveaux modèles commerciaux et produits Cisco ?
3. Quand les améliorations apportées aux nouveaux modèles logiciels seront-elles disponibles ?
4. À quoi ressemblera le nouveau cycle de vie du logiciel Cisco Smart ?

Licence logicielle Smart

5. Pourquoi Cisco modifie-t-il les licences logicielles ?
6. Comment fonctionne Smart Software Licensing ?
7. Quels produits seront dotés de licences Smart Software et quand seront-ils disponibles ?
8. À qui puis-je contacter pour plus d'informations sur les licences Smart Software ?
9. Comment demander un compte Smart ?

Contexte des licences Smart Software

1. Comment Cisco répond-il à la demande des clients de consommer des logiciels de nouvelles manières ?

Aujourd'hui, vous souhaitez utiliser des logiciels de manière flexible et acheter des solutions complètes de bout en bout comprenant des logiciels, du matériel et des services. L'achat, l'activation et la gestion des logiciels doivent être simples et cohérents dans l'ensemble de Cisco.

La stratégie de Cisco consiste à mettre en place de nouveaux modèles commerciaux de logiciels, tels que des abonnements logiciels, des offres basées sur l'utilisation, des logiciels basés sur le cloud et des accords à l'échelle de l'entreprise, qui permettent aux clients de déployer facilement des solutions et de s'adapter rapidement à de nouveaux environnements commerciaux. En outre, les offres seront normalisées de sorte que vous bénéficiez d'une tarification simplifiée, de mécanismes de facturation cohérents et de mécanismes de licence homogènes pour toutes les gammes de produits Cisco.

Cisco a investi dans l'initiative de transformation des opérations logicielles pour s'assurer que Cisco peut vous aider à évoluer sur le marché des logiciels.

2. Quels sont les exemples de nouveaux modèles commerciaux et produits Cisco ?

- Mettre à niveau et prendre en charge les logiciels dès le départ et les acheter : Les clients peuvent continuer à investir une seule fois dans les logiciels Cisco®, les recevoir dans le matériel et acheter des mises à niveau et une assistance pour ce produit. Cisco simplifie ce modèle en réduisant la complexité des références produit et en s'efforçant d'intégrer des pratiques de licence cohérentes et simplifiées dans ces modèles. Les produits Cisco SASU (Software Application Support and Upgrades), Cisco Unified Communications Manager (CUCM) et Essential Operate Service sont des exemples de produits vendus à l'aide de ce modèle.
- Abonnement logiciel : Les offres d'abonnement vous permettent d'investir dans des logiciels pendant un certain temps et de passer facilement à de nouvelles fonctionnalités ou offres lorsque les priorités de l'entreprise changent, sans renoncer à un investissement initial majeur. Les offres d'abonnement peuvent être livrées dans le cloud ou dans vos locaux et vous donnent le droit d'utiliser un ensemble de fonctionnalités logicielles à une capacité spécifique ou sur une période donnée. Ces offres sont généralement facturées à l'avance ou périodiquement (mensuelles ou trimestrielles). Les exemples de logiciels Cisco proposés sur abonnement sont Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, WebEx®, EnergyWiseTM Management, ServiceGrid® et Hosted Collaboration Solution (HCS) White Label.
- Logiciel en tant que service et X en tant que service, ou modèle d'utilitaire (SaaS/XaaS) : Les offres Cisco SaaS vous permettent d'utiliser des logiciels en cas de besoin et de payer au fur et à mesure. La livraison peut être effectuée par des équipements tiers ou via le cloud. XaaS inclut tous les services pouvant être fournis sur Internet, tels que l'infrastructure ou la plate-forme en tant que service. WebEx et ScanSafe sont vendus comme offres SaaS. Les produits suivants sont proposés sur une base XaaS : Data Center as a Service (DCaaS), TelePresence as a Service (TPaaS) et Compute as a Service (CaaS).
- Enfin, des contrats de licence d'entreprise (CLE) sont proposés sur invitation à nos clients de grande entreprise qui souhaitent utiliser des logiciels et du matériel de différentes manières pour soutenir leur activité. Pour les grands clients, il peut être plus rentable et plus efficace de négocier une solution répondant à tous les besoins : matériel et logiciels, mises à niveau et assistance, et offres d'abonnement si nécessaire. Conformément à ce modèle, un contrat à l'échelle de l'entreprise de Cisco fournit des droits de déploiement logiciel et de consommation de services pour l'ensemble de l'entreprise dans le cadre d'un contrat pluriannuel unique, corésilié.

3. Quand les améliorations apportées aux nouveaux modèles logiciels seront-elles disponibles ?

Cisco Software Operations prend en charge les abonnements, les contrats d'utilitaires et les contrats à l'échelle de l'entreprise. De nouvelles fonctionnalités sont actuellement en cours de développement pour faciliter l'automatisation, l'évolutivité et la simplification des opérations.

Aujourd'hui, les activités d'exécution et d'activation des contrats à l'échelle de l'entreprise sont gérées et traitées manuellement. Cisco s'efforce d'automatiser les activités de gestion des logiciels avec accès via une vue unique. Cela créera une expérience de gestion rationalisée et unifiée pour les ventes et les clients. Les objectifs sont les suivants :

- Simplification et accélération de l'octroi de licences et de l'administration
- Mise en oeuvre d'une structure de nomenclature normalisée
- Réduction du temps de cycle et du nombre de points de contact

Les fonctionnalités SaaS et XaaS, notamment la possibilité de commander et de gérer un abonnement SaaS/XaaS dans Cisco Commerce Workspace et la plate-forme de facturation des abonnements, sont désormais disponibles en tant que projet pilote aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni, avec un nombre limité de partenaires (niveau 1) et de clients directs de routage vers le marché d'entreprise. Les produits WebEx seront les premiers à utiliser la plate-forme de renouvellement SaaS, notamment les fonctionnalités suivantes :

- Quatre modèles de licence et de tarification SaaS : Hôtes actifs, nombre d'employés, hôtes nommés et ports
- Fonctionnalités en libre-service permettant de créer des commandes autonomes et d'effectuer des achats ultérieurs pour un plus grand nombre d'utilisateurs ou de sous-services dans Cisco Commerce Workspace. Possibilité d'apporter des modifications aux abonnements existants
- Facturation et facturation périodiques
- Une option de renouvellement automatique
- Possibilité de payer à l'avance ou d'être facturé en retard
- Possibilité d'annuler un renouvellement d'abonnement en contactant votre responsable de la réussite client ; toutefois, l'annulation à mi-parcours pour des raisons de commodité n'est pas autorisée

Les clients pourront recevoir des rapports de consommation en temps réel et une facturation automatisée et renouveler les offres XaaS dans Cisco Commerce Workspace.

4. À quoi ressemblera le nouveau cycle de vie du logiciel Cisco Smart ?

Cisco Smart Software Lifecycle Management inclut les activités de prévente, la commande de logiciels, l'activation, la maintenance et le renouvellement ou la mise à niveau des logiciels et de la livraison. Cisco apporte des modifications qui simplifient, rationalisent et standardisent, contribuant ainsi à augmenter la productivité tout au long du cycle de vie des logiciels.

Simplicité des produits

Les nouvelles solutions logicielles contiendront des produits logiciels simplifiés, avec moins de numéros de produit (SKU) et de configurations de licences.

Cisco propose des solutions complètes qui peuvent inclure du matériel, des logiciels et des services ensemble. Des suites de produits logiciels, tels que Cisco ONE, basées sur des cas d'utilisation qui répondent aux besoins des entreprises et des utilisateurs sur le marché sont également proposées.

Cisco s'engage à prendre en charge différents modèles de tarification. Vous aurez la possibilité

d'acheter vos logiciels par abonnement ou sur une base utilitaire (paiement à l'utilisation) et vous pourrez également choisir d'héberger votre logiciel sur votre site ou via le cloud.

Cisco s'efforce de prendre en charge l'évolution de notre activité logicielle et de rendre les choix d'achat de logiciels pertinents et simplifiés pour vous.

Facilité d'achat, de téléchargement et d'activation

Cisco a déjà et continuera de faciliter l'achat, le téléchargement et la surveillance des logiciels.

L'achat de solutions complètes sera plus facile, avec la possibilité de commander la plupart des logiciels, du matériel et des services dans un espace de travail intégré unique. Cisco s'efforce d'activer tous les modèles logiciels de l'environnement Cisco Commerce Workspace pour une expérience d'achat unifiée.

L'exécution des logiciels autonomes (par opposition aux logiciels intégrés au matériel) se fera principalement par livraison électronique. Presque tous nos logiciels autonomes sont disponibles par livraison électronique, ce qui peut réduire les délais de commande de 4 jours à 90 minutes après la suppression des blocages et éliminer les tracas liés aux envois physiques de grande taille.

Les efforts d'enregistrement manuel des logiciels sont réduits, même si nous travaillons à l'avenir à des pratiques de licence normalisées et simplifiées. Les licences basées sur la clé d'autorisation de produit traditionnelle (PAK) peuvent maintenant être enregistrées en bloc sur la page Enregistrement des licences. À l'avenir, les produits compatibles Smart License, qui nécessitent qu'un seul jeton d'entreprise soit entré lors de la configuration du produit, permettront aux logiciels de s'enregistrer automatiquement, éliminant ainsi la nécessité d'entrer des clés d'activation.

Vous pourrez surveiller l'utilisation des logiciels pour vous aider à gérer les licences et prendre des décisions de renouvellement et de mise à niveau plus éclairées.

Prise de décision mieux informée

En matière d'assistance, de maintenance et de renouvellement des logiciels, Cisco s'engage à faciliter vos activités.

Le manque de visibilité sur votre base installée a réduit la productivité et provoqué la frustration. À l'avenir, Cisco conservera un enregistrement de base installée de vos logiciels, matériels et services achetés. La visibilité sur votre base installée sera partagée entre vous, vos partenaires approuvés et Cisco. Lorsque vous avez des questions sur les droits, vous n'avez plus à prouver le coût d'achat. Lorsqu'il est temps de renouveler votre contrat, une visibilité facile sur vos biens et sur ce que vous utilisez facilitera considérablement les choix de renouvellement.

Grâce à une planification stratégique et à une meilleure compréhension de ce que les logiciels Cisco peuvent faire pour vous, vous pouvez répondre aux exigences des marchés émergents grâce aux solutions Cisco. Vous pourrez prendre des décisions de renouvellement et de mise à niveau plus éclairées, et le processus sera plus facile.

Cisco renforce sa capacité à prendre en charge la facturation des nouveaux modèles logiciels. Vous pouvez déjà recevoir des factures automatisées sur une base récurrente pour la durée ou l'utilisation de l'abonnement. À l'avenir, vous pourrez recevoir des factures automatisées à la demande.

Ce ne sont là que quelques-unes des façons dont Cisco propose de nouveaux modèles

d'exploitation logicielle tout au long du cycle de vie des logiciels.

Licence logicielle Smart

5. Pourquoi Cisco modifie-t-il les licences logicielles ?

L'innovation de Cisco est à la tête du marché des réseaux depuis deux décennies. Nos équipes d'ingénieurs produisent des produits et des solutions de classe mondiale pour nos clients. L'évolution des produits, ainsi que de nombreuses acquisitions, a introduit une variété de méthodes d'achat, de licence, d'activation, de renouvellement et de mise à niveau de nos produits. Cette pratique a entraîné une incohérence et une confusion importantes pour ceux d'entre vous qui possèdent des produits de différentes gammes de produits Cisco.

Aujourd'hui, le cycle de vie de votre logiciel Cisco comprend jusqu'à 19 étapes et plusieurs points d'arrêt nécessitant une assistance. Cisco dispose actuellement :

- Trop de technologies de licence logicielle
- Divers outils de licence
- Aucun emplacement central où tous vos droits logiciels et les données associées sont stockés et visibles
- Une forte dépendance sur les technologies de verrouillage de noeud qui nécessitent votre intervention lors de l'installation ou du déploiement de chaque instance de produit, y compris les autorisations de retour de matériel (RMA)
- Trop de points de contact avec l'assistance Cisco pour terminer les tâches de licence

Afin de transformer le cycle de vie des logiciels Cisco, nous avons conçu Smart Software Licensing pour créer des structures d'offres plus simples et plus flexibles et vous fournir une manière plus simple, plus rapide et plus cohérente d'acheter, d'activer, de gérer, de renouveler ou de mettre à niveau vos produits logiciels dans l'ensemble de la gamme Cisco.

6. Comment fonctionne Smart Software Licensing ?

Cisco Smart Software Licensing simplifiera l'achat, le déploiement, le suivi et le renouvellement des logiciels Cisco en supprimant les obstacles actuels aux droits d'utilisation et en fournissant des informations sur votre base installée. Il s'agit d'un changement majeur apporté à la stratégie logicielle de Cisco, en passant d'un modèle basé sur la clé d'activation (PAK) à une nouvelle approche qui offre flexibilité et modèles avancés basés sur le consommateur.

Avec Cisco Smart Software Licensing, vous bénéficierez des avantages suivants :

- Visibilité sur les périphériques et les logiciels que vous avez achetés et déployés
- Activation automatique des licences
- Simplicité des produits grâce aux offres logicielles standard, à la plate-forme de licence et aux politiques
- Possibilité de réduction des coûts d'exploitation

Vous, vos partenaires choisis et Cisco pouvez consulter votre matériel, vos droits logiciels et éventuellement vos services dans l'interface de Cisco Smart Software Manager.

Tous les produits sous licence Smart Software, lors de la configuration et de l'activation avec un seul jeton, s'enregistreront automatiquement, éliminant ainsi la nécessité d'accéder à un site Web

et d'enregistrer un produit après l'utilisation de PAK. Au lieu d'utiliser des PAK ou des fichiers de licence, Smart Software Licensing crée un pool de licences ou de droits logiciels qui peuvent être utilisés dans l'ensemble de votre portefeuille de manière flexible et automatisée. La mise en commun est particulièrement utile avec les RMA, car elle élimine la nécessité de réhéberger les licences. Vous pouvez gérer automatiquement le déploiement des licences dans toute votre entreprise facilement et rapidement dans Smart Software Manager.

Grâce aux offres de produits standard, à une plate-forme de licence standard et à des contrats flexibles, vous bénéficierez d'une expérience simplifiée et plus productive avec les logiciels Cisco.

7. Quels produits seront dotés de licences Smart Software et quand seront-ils disponibles ?

Cisco Smart Software Licensing finira par couvrir tous les produits Cisco. Pour l'instant, il est disponible pour un groupe de produits sélectionnés.

Cisco s'emploiera à rénover la plupart des produits existants, ainsi qu'à activer tous les nouveaux produits et acquisitions pour les licences Smart Software. Certains produits plus anciens dont la durée de vie est limitée ne peuvent pas être migrés.

Cisco a également formé une communauté de conseillers composée de partenaires et de clients qui se réunissent quatre fois par an pour nous faire part de leurs commentaires et s'assurer que la solution répond à leurs besoins commerciaux. Pour plus d'informations sur la communauté des conseillers, contactez Israel Garcia.

Pour plus d'informations, reportez-vous à la vidéo ci-dessous :

8. À qui puis-je contacter pour plus d'informations sur les licences Smart Software ?

Pour toute question sur les licences Smart Software ou pour savoir comment les tester sur votre réseau, contactez votre responsable de compte Cisco ou Ben Strickland.

9. Comment demander un compte Smart ?

La création d'un nouveau compte Smart est un événement unique et la gestion ultérieure des utilisateurs est une fonctionnalité fournie par l'outil. Pour demander un compte Smart, visitez https://software.cisco.com. Pour obtenir des instructions détaillées sur la façon de demander un compte Smart, cliquez ici.

À propos de cette traduction
Cisco a traduit ce document en traduction automatisée vérifiée par une personne dans le cadre d'un service mondial permettant à nos utilisateurs d'obtenir le contenu d'assistance dans leur propre langue.

Il convient cependant de noter que même la meilleure traduction automatisée ne sera pas aussi précise que celle fournie par un traducteur professionnel.

À propos de cette traduction
Cisco a traduit ce document en traduction automatisée vérifiée par une personne dans le cadre d'un service mondial permettant à nos utilisateurs d'obtenir le contenu d'assistance dans leur propre langue.

Il convient cependant de noter que même la meilleure traduction automatisée ne sera pas aussi précise que celle fournie par un traducteur professionnel.