



Le licensing

Un starter système de démarrage est nécessaire pour un nouveau client et contient le media kit pour l'installation du logiciel sur un nombre illimité de serveurs, ainsi que 20 licences de connexions d'utilisateurs simultanés.

Le starter système ne doit être acheté qu'une seule fois, même si le logiciel est installé sur plusieurs serveurs.

Il suffit ensuite d'ajouter autant de licences de connexions supplémentaires à son starter système qu'on le désire par pack de 5, 10, 20 ou 50 users.

Le programme Corporate Licensing Program [CLP]

Bénéfices

Le CLP permet aux sociétés de réaliser des économies sur l'achat de tous les produits CITRIX

Le CLP permet de mettre en œuvre des procédures simplifiées d'installation et d'activation de licences.

Le CLP permet d'obtenir des tarifs préférentiels et dégressifs selon le volume d'achat.

Le CLP permet de choisir librement parmi tous les produits et services offerts par CITRIX et de les combiner, afin d'arriver à un certain niveau de remise.

Caractéristiques

L'agrément CLP, qui doit être signé par le client, détermine les termes et conditions du programme, ainsi que le niveau de remise.

Le programme CLP comprend 4 niveaux de remise

La détermination du niveau se fait selon un système de points

Chaque produit CITRIX correspond à un certain nombre de points et la somme de ces points détermine le niveau de remise.

Une commande initiale globale (ex 1500 pts minimum pour la tranche A) doit être passée auprès de CORPORATE SOFTWARE. Cette commande détermine le niveau de remise pour une année.

Le programme CLP intègre systématiquement l'adhésion au programme Subscription Advantage.

Toute nouvelle commande passée durant cette période devra représenter un minimum de 100 points.

Le programme Premium Licensing Program [PLP]

Bénéfices

Le programme PLP apporte une approche flexible concernant la tarification qui est calculée sur la base d'utilisateurs simultanés.

Le PLP permet d'obtenir des tarifs préférentiels et dégressifs selon le volume d'achat.

Le PLP permet de choisir librement parmi tous les produits et services offerts par CITRIX et de les combiner, afin d'arriver à un certain niveau de remise.

Caractéristiques

Un contrat PLP doit être signé par la société qui définit les termes et les conditions du programme et les droits d'utilisation des produits.

Les prix et niveaux de remises proposés dans le cadre d'un programme PLP sont déterminés par le nombre total de prévision d'achats d'utilisateurs simultanés sur une période de 2 ans.

Plus l'engagement d'achat d'utilisateurs simultanés est élevé, plus forte sera la remise, avec un engagement sur 2 ans sur au moins 20 000 points.

Le programme PLP comprend 5 niveaux de remises, déterminés par le nombre total de points prévus dans le cadre contractuel du programme PLP.

Chaque produit CITRIX correspond à un certain nombre de points et la somme de ces points détermine le niveau de remise.

Les seuils de commande à atteindre sont de 20% des prévisions d'achat à la commande initiale, de 25% à 6 mois, de 50% à 12 mois, de 75% à 18 mois et de 100% à 24 mois.

Les licences achetées en boîte ou lors d'un programme CLP au cours des 6 derniers mois avant la signature du contrat PLP peuvent compter dans l'engagement initial.

Le programme PLP intègre systématiquement l'adhésion au programme Subscription Advantage

Toute nouvelle commande passée durant cette période devra représenter un minimum de 100 points.

Le programme Entreprise Licensing Program [ELP]

Ce programme offre une plus grande variété d'option en matière de commande (centralisation des commandes, ou commande par site, ou par région). Les filiales du groupe peuvent se rattacher au contrat ELP et bénéficient des mêmes conditions. La tarification en terme de point et de remise reste identique au contrat PLP. Par contre, seul les revendeurs CNS certifiés PLATINUM peuvent proposer ce type de contrat.