

COMMENT CHOISIR LE MEILLEUR MODÈLE DE LICENCE DE CAO POUR VOTRE ENTREPRISE

Un guide pratique pour comprendre les licences de CAO, évaluer les compromis et sélectionner un modèle adapté pour prendre en charge ce qui compte le plus pour votre entreprise.

INTRODUCTION

Parmi les utilisateurs de logiciels de CAO, on peut trouver de grandes entreprises avec des projets en cours, de même que des start-ups ayant des besoins à court terme. Même un observateur occasionnel remarquerait qu'aucun modèle de licence de CAO ne peut fonctionner de manière optimale pour toutes les entreprises. Cependant, certains grands éditeurs de logiciels de CAO sont en train de passer d'une licence perpétuelle (achat-possession) à une licence par abonnement (paiement à l'utilisation).

Les licences perpétuelles s'obtiennent via un achat unique généralement traité comme une dépense d'investissement (CAPEX). Elles étaient traditionnellement privilégiées par les responsables financiers pour compenser les coûts par le biais d'une dépréciation et d'amortissements à long terme. À l'inverse, les licences obtenues par abonnement peuvent être souscrites pour une durée mensuelle, trimestrielle ou annuelle et sont généralement classées comme des dépenses d'exploitation (OPEX).

Il est plus important que jamais de comprendre ces modèles de licence et de les aligner sur les objectifs de votre entreprise.

Le secteur de la CAO continue de s'orienter vers des licences par abonnement (paiement à l'utilisation), plusieurs grands fournisseurs ayant déjà effectué cette transition. L'omniprésence et la disponibilité d'une infrastructure cloud évolutive facilitent l'abandon des modèles de licence perpétuelle, mais en fin de compte, ce changement relève avant tout d'une décision de gestion. De plus, les mises à jour des logiciels SaaS (logiciels en tant que service) basés sur un abonnement sont automatiques, ce qui limite les coûts informatiques. (Nous aborderons de manière exhaustive les avantages et les inconvénients de chaque modèle de licence dans la section 2.)

Cependant, SOLIDWORKS®, l'une des plus grandes sociétés de CAO du marché actuel, propose toujours des modèles de licence CAPEX et OPEX. Comme mentionné ci-dessus, des délais de projet, des contraintes budgétaires et des objectifs commer-

ciaux différents empêchent toute approche unique quant à l'obtention d'un logiciel de CAO sous licence. Par exemple, une start-up qui loue un logiciel pendant quelques mois a des besoins très différents de ceux d'une entreprise établie qui utilise une plateforme de CAO standardisée pendant plus de dix ans.

En proposant ces deux options, SOLIDWORKS permet aux entreprises de choisir celle qui correspond le mieux à leur modèle commercial : le coût initial réduit et l'évolutivité d'un abonnement ou l'investissement à long terme et la sécurité d'une licence perpétuelle.

Dans cet eBook, nous aborderons les points suivants :

- Comparaison entre les licences CAPEX et OPEX
- Avantages et inconvénients stratégiques des licences CAPEX et OPEX
- Évolution des tendances d'achat de licences de CAO selon la taille de l'entreprise
- Cinq questions clés pour évaluer les licences de CAO
- Les licences de CAO sous l'angle stratégique

Notre objectif est d'aider les décideurs techniques et financiers à comprendre et à comparer les modèles de licence d'un point de vue financier, opérationnel et stratégique. Nous souhaitons soutenir vos objectifs commerciaux et de développement de produits tout en protégeant vos résultats.

COMPARAISON ENTRE LES LICENCES CAPEX ET OPEX

Les entreprises doivent évaluer si elles préfèrent la prévisibilité et la propriété proposées par les licences perpétuelles (CAPEX) ou la flexibilité et le coût initial réduit des licences par abonnement (OPEX). Il est essentiel de comprendre les avantages et les inconvénients de chacune de ces options afin de pouvoir réaliser des investissements logiciels stratégiques. (Voir le tableau 1.)

Les licences perpétuelles ou CAPEX sont achetées directement et traitées comme des actifs à long terme qui se

déprécient au fil du temps. En revanche, les licences OPEX sont basées sur une durée ou un abonnement et sont considérées comme des coûts opérationnels récurrents, souvent plus faciles à justifier dans les budgets annuels.

Les modèles de licence CAPEX et OPEX reflètent un compromis entre propriété et flexibilité. Le bon choix dépend de nombreux facteurs, notamment les objectifs financiers, les ressources informatiques et les prévisions concernant la rapidité avec laquelle votre entreprise va se développer ou évoluer.

TABLEAU 1 : PRINCIPALES DIFFÉRENCES ENTRE CAPEX ET OPEX

	CAPEX (LICENCE PERPÉTUELLE)	OPEX (LICENCE PAR ABONNEMENT)
Propriété et durée	• Achat unique. • Droit permanent d'utiliser une version logicielle spécifique.	• Frais récurrents. • Droit d'utilisation du logiciel limité dans le temps (mensuel, trimestriel ou annuel).
Comptabilité	• Considérée comme une dépense d'investissement (actif) qui se déprécie au fil des années. • Coûts initiaux plus élevés.	• Considérée comme une dépense d'exploitation. • Paiements réguliers moins élevés, pas un actif à long terme.
Mises à niveau et assistance	• Non inclus dans le prix de base. • Nécessite un plan de maintenance annuel pour les mises à jour et l'assistance.	• Inclus dans le tarif. • Les utilisateurs bénéficient des mises à jour, des nouvelles versions et d'une assistance avec un abonnement actif.
Coût sur la durée	• Coût total plus faible sur le long terme. • Plus économique après environ quatre à cinq ans.	• Coûts initiaux plus faibles, mais coûts cumulés croissants. • Peut dépasser le coût d'une licence perpétuelle + la maintenance après plusieurs années.
Flexibilité et évolutivité	• Nombre de licences fixe. • L'augmentation du nombre de licences peut nécessiter de nouvelles dépenses en logiciels et en informatique. • Plus difficile de réduire le nombre de licences.	• Flexibilité de l'augmentation ou de la réduction du nombre de licences. • Aucune ressource informatique supplémentaire n'est nécessaire pour augmenter le nombre de licences. • La réduction du nombre de licences est simple.
Accès et portabilité	• Lié au matériel ou aux serveurs sous licence réseau. • La gestion des systèmes informatiques peut être coûteuse et complexe.	• Connecté au cloud (durée exclue). Accessible depuis plusieurs appareils. • Gestion informatique facile, sans frais supplémentaires.
Impact sur la trésorerie	• Le versement initial d'une somme importante affecte les budgets d'investissement. • Mises à jour continues en option.	• Flux de trésorerie fluide avec paiements mensuels. Libère des capitaux pour d'autres investissements. • Mises à jour incluses.

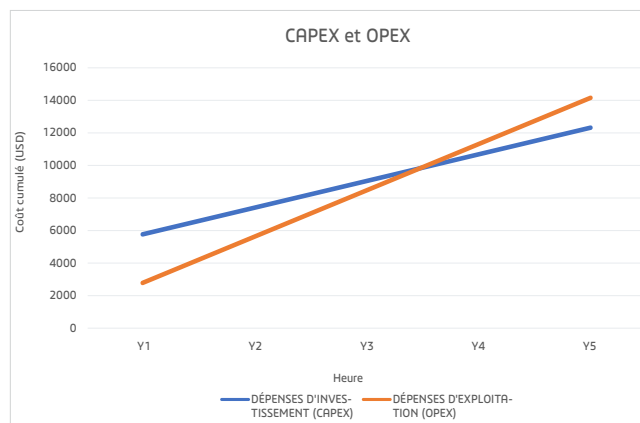
AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS STRATÉGIQUES DES LICENCES CAPEX ET OPEX

Dans l'ensemble du secteur, les principaux fournisseurs de CAO passent du modèle perpétuel au modèle SaaS (Software as a Service). Jusqu'à récemment, la norme consistait à acheter un logiciel de CAO via une licence permanente auprès d'un revendeur, à l'installer sur site et à payer éventuellement une assistance. Cependant, les acheteurs de logiciels de CAO disposent aujourd'hui de beaucoup plus d'options.

Il est donc utile d'examiner en détail les avantages et les inconvénients des licences perpétuelles (CAPEX) et des abonnements (OPEX). Lors de l'évaluation des modèles de licence de CAO, les entreprises doivent prendre en compte les avantages et les inconvénients de chaque modèle en termes de coûts, de flexibilité, de risques et d'alignement sur les objectifs à long terme.

Avantages des licences perpétuelles (CAPEX) :

- **Économies à long terme** : Si le logiciel doit être utilisé pendant cinq ans ou plus, une licence perpétuelle peut s'avérer moins coûteuse à long terme, car un paiement unique (plus la maintenance facultative) est généralement inférieur au coût total de cinq ans d'abonnement. Cela permet de réduire le coût total de possession pour une utilisation à long terme.
- **Propriété et stabilité** : Vous « possédez » à jamais le droit d'utiliser la version du logiciel que vous avez achetée. Cela vous garantit l'accès à vos outils et à vos données même si les budgets sont plus serrés à l'avenir. Vous pouvez conserver un environnement logiciel familier et stable sans modifications obligatoires. Par exemple, une société de conception peut conserver une version spécifique de SOLIDWORKS pendant plusieurs années, sans frais supplémentaires, si celle-ci répond à ses besoins.
- **Valeur des actifs et dépréciation** : L'achat d'un logiciel peut être capitalisé. Certaines entreprises préfèrent les dépenses d'investissement, car la licence logicielle devient un actif au bilan et peut être amortie, ce qui peut éventuellement offrir des avantages fiscaux. Cela permet également de traiter le coût comme une dépense d'investissement. Pour certaines entreprises, il peut s'avérer plus facile d'approuver des investissements à long terme tels que des outils d'ingénierie ou de conception, plutôt que d'avoir un impact sur les budgets de dépenses d'exploitation à court terme.
- **Pas de paiements récurrents** : Une fois achetée, une licence perpétuelle n'expire jamais. Même si vous choisissez de ne plus payer la maintenance, vous conservez le droit d'utiliser la dernière version obtenue. Il n'y a aucun risque de perdre l'accès au logiciel en raison d'une réduction budgétaire (même si vous renoncez aux mises à jour logicielles).



Inconvénients des licences perpétuelles (CAPEX) :

- **Coût initial élevé** : Le coût initial important de plusieurs licences pour une équipe peut peser sur les budgets d'investissement et créer un risque financier si le logiciel finit par être sous-utilisé. Un coût initial élevé peut constituer un obstacle pour les start-ups ou les petites entreprises dont les flux de trésorerie sont limités.
- **Frais de maintenance récurrents** : Une maintenance annuelle est généralement nécessaire pour bénéficier des dernières mises à jour logicielles et de l'assistance. Au fil des années, ces frais supplémentaires s'ajoutent au coût total. Si vous renoncez à la maintenance, le logiciel peut rapidement devenir obsolète et des problèmes de compatibilité peuvent survenir avec le temps.
- **Moins de flexibilité** : Une fois la licence perpétuelle achetée, le capital est engagé. Si vos besoins changent, par exemple en cas de réduction des effectifs de l'équipe d'ingénieurs ou d'achèvement d'un projet important, vous ne pouvez pas récupérer cet investissement. Il est difficile de réduire le nombre de licences, et l'augmenter nécessite de nouvelles dépenses d'investissement. En outre, le passage à un autre logiciel devient plus difficile en raison de l'investissement initial déjà réalisé. Ce manque de flexibilité peut être un inconvénient sur des marchés en constante évolution.
- **Blocage technologique** : Les licences perpétuelles vous lient souvent à des versions spécifiques, à moins que vous ne continuiez à payer pour les mises à niveau. Si vous renoncez à effectuer la mise à niveau, vous risquez de ne pas bénéficier des nouvelles fonctionnalités ou des modifications de format de fichier. Sur une longue période, une licence perpétuelle sans mises à jour peut devenir obsolète ou incompatible avec des logiciels tiers. De plus, dans certains cas, l'utilisation d'un ancien logiciel peut présenter des risques de sécurité s'il n'est pas régulièrement mis à jour.

Avantages des licences par abonnement/à durée limitée (OPEX) :

- **Coûts initiaux réduits et coûts récurrents prévisibles** : Les abonnements sont généralement payés trimestriellement ou annuellement, ce qui réduit considérablement les dépenses initiales. Cela réduit le coût d'accès, ce qui peut être déterminant pour les petites et moyennes entreprises. Les coûts sont répartis et plus prévisibles en tant que poste budgétaire opérationnel, ce qui simplifie la budgétisation car il n'y a pas de pics importants comme dans le cas des achats de logiciels CAPEX.
- **Toujours la version la plus récente et l'assistance** : Avec un abonnement actif, vous accédez automatiquement aux dernières versions, fonctionnalités et corrections. Il n'est pas nécessaire de prévoir des coûts de mise à niveau distincts ou des migrations de versions majeures. Le logiciel évolue en permanence grâce à des mises à jour en ligne régulières. Cela signifie également que tous les utilisateurs disposent de la même version, ce qui facilite la collaboration entre des équipes géographiquement éloignées. L'assistance technique est généralement incluse dans le prix, ce qui garantit une aide disponible sans frais supplémentaires.
- **Flexibilité et évolutivité** : Les licences OPEX se distinguent par leur flexibilité. Vous avez besoin d'une licence de CAO supplémentaire pendant trois mois ? Vous pouvez souvent ajouter une licence à durée limitée et la supprimer plus tard, en ne payant que ce dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin. Cette agilité est précieuse pour les entreprises travaillant sur des projets ou dont la charge de travail fluctue. De même, pendant les périodes de croissance, vous pouvez ajouter des abonnements sans impact financier important. En cas de réduction des effectifs, vous pouvez choisir de ne pas renouveler certains abonnements lors du cycle suivant.
- **Accès aux fonctionnalités cloud et de collaboration** : De nombreux abonnements CAO modernes sont dotés de fonctionnalités connectées au cloud. Par exemple, les abonnements nominatifs permettent une utilisation sur plusieurs appareils (PC de bureau, ordinateur portable personnel) avec des données dans le cloud pour un accès en tout lieu. Certains fournisseurs de CAO associent des plateformes de stockage ou de collaboration dans le cloud à leurs abonnements. Cela peut améliorer les flux de travail (par exemple, partage facile des modèles de CAO, visualisation sur le Web) et réduire le besoin d'infrastructure sur site. En résumé, le modèle SaaS inclut souvent un écosystème de services qui va au-delà d'une simple licence de logiciel de CAO.
- **Avantages comptables** : D'un point de vue financier, les dépenses d'exploitation peuvent être avantageuses car elles ne mobilisent pas de capital. Les entreprises peuvent traiter les logiciels comme des dépenses courantes qui s'adaptent à l'activité de l'entreprise, en dépensant davantage lorsque les revenus augmentent et en réduisant les coûts lorsque les activités ralentissent. La technologie évoluant à un rythme effréné, de nombreux responsables financiers préfèrent la flexibilité des licences OPEX : Une entreprise peut facilement et rapidement ajuster ses dépenses opérationnelles en démarrant ou en arrêtant des services selon ses besoins, avec moins de risques de posséder des actifs qui deviennent obsolètes. Une entreprise peut également éviter les dépenses d'investissement irrégulières en convertissant des investissements initiaux importants en paiements réguliers et prévisibles afin d'améliorer sa trésorerie et de simplifier la planification budgétaire.

Inconvénients des licences par abonnement/à durée limitée (OPEX) :

- **Coût potentiel plus élevé à long terme** : Bien que moins cher à court terme, un abonnement peut finir par coûter plus cher qu'un achat unique sur plusieurs années. Comme indiqué ci-dessus, après environ trois ans d'utilisation continue, le montant total des abonnements peut dépasser le coût d'une licence perpétuelle plus la maintenance. Par exemple, si vous prévoyez d'utiliser le logiciel pendant 10 ans, un abonnement peut s'avérer nettement plus coûteux au total.
- **Obligation de paiement continu** : Avec un abonnement, si vous cessez de payer, vous perdez l'accès au logiciel. Cet aspect de la « location de logiciels » peut être risqué si les budgets sont réduits ou si un projet est suspendu sans financement : Vous pourriez vous retrouver avec des outils inaccessibles et sans valeur résiduelle. Même si vous avez payé pendant cinq ans, vous ne possédez aucun produit logiciel tangible. Certains clients se sentent « coincés » et obligés de continuer à payer, ce qui peut être frustrant si les prix augmentent ou si le logiciel est moins utilisé que prévu.
- **Dépendance vis-à-vis du fournisseur et d'Internet** : En particulier avec le SaaS basé sur le cloud, vous dépendez de la disponibilité des services de votre fournisseur. Une panne du fournisseur ou une défaillance de la connexion Internet peut interrompre votre travail. (Bien que de nombreux abonnements CAO utilisent encore des logiciels installés localement, les licences cloud nécessitent une vérification périodique de la connexion Internet.) De plus, vous devez être sûr que les mises à jour du fournisseur n'interrompent pas votre flux de travail, car vous aurez moins de contrôle sur le moment où vous adopterez une nouvelle version, les mises à jour étant déployées en continu. Si un abonnement inclut un stockage dans le cloud, vous devez vous assurer que les politiques de sécurité et de données du fournisseur répondent à vos exigences.
- **Comptabilité et perception du budget** : Certaines entreprises ont des limites en matière d'augmentation des budgets de fonctionnement. Le revers de la flexibilité des dépenses d'exploitation est d'avoir une ligne de dépenses récurrentes qui doit être justifiée chaque année. Au fil du temps, les frais d'abonnement peuvent augmenter si les fournisseurs augmentent occasionnellement leurs prix ou cessent d'appliquer des remises. De plus, contrairement à un actif que vous payez une seule fois, les dépenses d'exploitation peuvent faire l'objet d'un examen minutieux si le coût total dépasse celui qu'aurait représenté l'achat d'un actif équivalent. Les entreprises disposant d'une trésorerie importante peuvent préférer investir dans un actif (CAPEX) et avoir quelque chose à montrer dans leur bilan plutôt que de s'engager dans une location perpétuelle.

En résumé, les licences perpétuelles (CAPEX) sont avantageuses pour les entreprises qui recherchent une rentabilité à long terme, une propriété totale et des environnements stables, en particulier lorsqu'elles disposent de capitaux à investir en amont. D'autre part, les licences par abonnement (OPEX) sont plus commodées en termes de flexibilité, de coût initial et d'utilisation des technologies les plus récentes. La décision dépend souvent de votre approche financière et de la manière dont votre équipe utilise les logiciels d'ingénierie dans ses opérations quotidiennes.

ÉVOLUTION DES TENDANCES D'ACHAT DE LICENCES DE CAO SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

Le passage des licences perpétuelles aux licences par abonnement affecte différemment les start-ups, les petites entreprises, les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises à mesure que les modèles d'achat des logiciels de CAO évoluent.

Petites entreprises et start-ups

Les petites entreprises avaient traditionnellement du mal à se procurer des logiciels de CAO haut de gamme en raison des coûts initiaux élevés. Elles pouvaient acheter quelques licences perpétuelles et continuer à utiliser les anciennes versions aussi longtemps que possible pour éviter de payer les mises à niveau, ou elles pouvaient opter pour des alternatives moins coûteuses.

Les modèles d'achat d'aujourd'hui favorisent largement les petites entreprises et les start-ups grâce à des licences par abonnement et même des licences à court terme qui rendent les outils de CAO professionnels plus accessibles. Par exemple, une start-up peut s'abonner à SOLIDWORKS pendant quelques mois seulement, ou un petit atelier d'usinage peut souscrire un abonnement annuel, sans avoir à engager de dépenses d'investissement coûteuses. Les dépenses initiales moins élevées des modèles OPEX sont de plus en plus attrayantes pour les start-ups et les entreprises en pleine évolution.

Par conséquent, les petites entreprises sont désormais plus susceptibles d'utiliser les mêmes logiciels de CAO haut de gamme que les grandes entreprises (un réel avantage lorsqu'elles sont en concurrence pour remporter de nouveaux contrats) et de payer progressivement pour ce dont elles ont besoin, uniquement pendant la durée nécessaire. En contrepartie elles doivent s'acquitter des frais récurrents pour maintenir leurs outils actifs. Autre élément à prendre en compte : L'apprentissage des outils de CAO de niveau 1 n'est pas une mince affaire, quoi qu'en disent les campagnes marketing vantant leur « facilité d'utilisation ».

Entreprises de taille moyenne

Par le passé, les entreprises de taille moyenne achetaient souvent des licences perpétuelles pour les utilisateurs principaux et payaient une maintenance annuelle, ce qui les obligeait à prévoir leur croissance future et à acheter suffisamment de licences sans savoir si la demande allait augmenter ou diminuer au cours d'une année donnée. Certaines retardaient les mises à niveau pour éviter les frais de maintenance pendant les années difficiles, ce qui les obligeait à utiliser des logiciels obsolètes.

Aujourd'hui, les entreprises de taille moyenne envisagent de plus en plus sérieusement d'adopter des modèles par abonnement, même si certaines optent pour une approche hybride. Par exemple, une entreprise peut conserver certaines licences perpétuelles existantes tout en souscrivant des abonnements pour de nouvelles licences afin de répondre à ses besoins d'expansion ou à de nouveaux projets. Cependant, le contrôle des coûts est essentiel. Les entreprises peuvent ainsi négocier des contrats d'abonnement pluriannuels à prix fixe afin de maîtriser leurs coûts d'exploitation.

La tendance est clairement à l'abonnement pour faciliter la gestion, mais cela donne souvent lieu à une discussion financière en interne : *Devons-nous capitaliser certains logiciels ou tous les passer en dépenses ?* Certaines entreprises de taille moyenne ayant des capitaux disponibles peuvent encore préférer acheter quelques licences perpétuelles pour les utilisateurs à long terme, ainsi que des abonnements pour les besoins temporaires.

Grandes entreprises

Les grandes entreprises achetaient traditionnellement un grand nombre de licences perpétuelles gérées par des équipes informatiques dédiées. Cependant, les abonnements basés sur les dépenses d'exploitation continuent de gagner en popularité. Les accords d'entreprise peuvent être axés sur des modèles nominatifs, garantissant que tous les ingénieurs utilisent la dernière version. Cela élimine les problèmes de compatibilité et améliore la collaboration. Les abonnements offrent également une grande évolutivité.

Si un projet nécessite 50 licences supplémentaires d'un logiciel de CAO pendant un an, il est facile de les ajouter temporairement, contrairement aux modèles perpétuels qui nécessitent des dépenses d'investissement importantes et imprévues ou obligent les équipes à partager un nombre insuffisant de licences.

Le passage d'un logiciel de CAO à un modèle OPEX offre des avantages budgétaires, mais il accroît également la dépendance vis-à-vis de la tarification et de la feuille de route des produits du fournisseur. Les grandes entreprises ont besoin de s'assurer que les mises à jour se poursuivront et que les coûts n'augmenteront pas. Certaines utilisent la menace de changer de fournisseur comme moyen de pression dans les négociations. Ironiquement, les modèles d'abonnement facilitent cela, du moins en théorie. Dans la pratique, cependant, la migration des données reste un obstacle majeur.



Les entreprises de toutes tailles s'interrogent davantage sur la valeur. Au lieu de payer une seule fois et d'utiliser le logiciel pendant dix ans dans le modèle CAPEX, elles peuvent désormais évaluer chaque année si le logiciel et ses mises à jour valent le coût continu du modèle OPEX. Cela peut indirectement mettre sous pression les fournisseurs de logiciels pour qu'ils proposent continuellement à leurs clients des améliorations logicielles à forte valeur ajoutée qui amélioreront la productivité des utilisateurs et auront un impact positif sur les résultats.

En outre, il convient de noter que les petites et moyennes entreprises reçoivent parfois des injections de capitaux qui doivent être utilisées en tant que dépenses d'investissement plutôt qu'en tant que dépenses d'exploitation. Le modèle de licence actuel de SOLIDWORKS prend en charge les deux approches, offrant ainsi aux équipes la flexibilité nécessaire pour aligner leurs achats de logiciels sur leur stratégie financière.

CINQ QUESTIONS CLÉS POUR ÉVALUER LES LICENCES DE CAO

Lorsqu'ils évaluent les options de licence pour les logiciels de CAO, les responsables d'ingénierie ou d'approvisionnement ne doivent pas s'en tenir au prix. Les questions essentielles suivantes à poser aux fournisseurs de CAO, ainsi qu'à vos parties prenantes internes, vous aideront à prendre une décision éclairée.

1. Quels sont les modèles de licence disponibles ?

Le fournisseur propose-t-il des licences perpétuelles, des licences par abonnement ou les deux ? S'il propose les deux, quelle est la différence de coût sur la période d'utilisation prévue (par exemple, comparaison sur trois ans ou sur cinq ans) ? Par exemple, SOLIDWORKS propose à la fois des licences à durée limitée et des licences perpétuelles, alors que plusieurs autres fournisseurs de CAO ne proposent désormais que des abonnements. Demandez au fournisseur de clarifier toutes les options de licence disponibles, car ces détails déterminent votre stratégie de négociation et de budgétisation.

2. Comment les abonnements sont-ils structurés ?

Un modèle d'abonnement (OPEX) est-il mensuel, annuel ou pluriannuel ? La formation, l'assistance, le stockage dans le cloud ou des outils supplémentaires, tels que des visionneuses, sont-ils inclus ? Concernant les conditions de renouvellement : Le prix est-il fixe ou peut-il varier d'une année à l'autre ? Renseignez-vous sur les différents niveaux d'abonnement qui offrent des fonctionnalités supplémentaires. Pouvez-vous négocier un niveau supérieur en souscrivant plus d'abonnements pour le même prix ou pour une période plus longue ? Notez qu'il peut être intéressant de bloquer un prix sur trois ans pour éviter des hausses inattendues.

3. Comment fonctionnent la portabilité et le partage des licences ?

Assurez-vous de bien comprendre qui peut utiliser le logiciel, où il peut être utilisé et si la configuration de la licence correspond au mode de fonctionnement de votre équipe, en particulier si vos collaborateurs travaillent à distance ou depuis différents bureaux. La licence est-elle liée à un seul utilisateur (nominatif) ou à une machine, ou s'agit-il d'une licence réseau flottante ? Pour les abonnements nominatifs, un utilisateur peut-il se connecter sur deux appareils ou les droits d'utilisation personnels sont-ils disponibles pour une deuxième installation ? Pour les licences réseau flottantes (courantes dans les configurations perpétuelles de SOLIDWORKS), clarifiez comment les utilisateurs se déconnectent.

4. Que se passe-t-il si la licence n'est pas renouvelée ?

Avant de choisir un abonnement, demandez ce qui se passe si vous ne le renouvelez pas. Pouvez-vous toujours ouvrir ou afficher des fichiers ? Existe-t-il un délai de grâce ou une option de réactivation ? Pour les outils basés sur le cloud, vérifiez que vous pouvez exporter toutes les données CAO dans des formats standard. Les fichiers vous appartiennent, bien sûr, mais pourrez-vous les ouvrir sans licence active ?

5. Quelle est la politique de transfert ou d'extension de licence ?

Pour les licences perpétuelles, renseignez-vous sur la transférabilité : Peuvent-elles être transférées vers une autre unité commerciale ? Certains contrats de licence sont soumis à des restrictions sur les transferts. Pour les abonnements, renseignez-vous sur la possibilité d'ajouter des utilisateurs en cours de contrat ou de supprimer des licences lors du renouvellement. Si votre équipe opère à l'international, assurez-vous de demander si les licences achetées dans une région peuvent être utilisées dans une autre. De nombreux fournisseurs appliquent des restrictions de licence spécifiques à une région, un pays ou un site, ce qui peut limiter la flexibilité entre les équipes internationales.

En posant ces questions, ainsi que d'autres questions spécifiques à votre entreprise, vous obtiendrez non seulement une vision claire des coûts immédiats et des fonctionnalités des options de licences de CAO, mais également des informations sur l'approche de partenariat et la flexibilité d'un fournisseur. Étant donné que les logiciels de CAO constituent souvent un investissement à long terme, tant en termes financiers que de processus, vous devez rechercher un modèle de licence adapté au modèle financier de votre entreprise (CAPEX ou OPEX) et évolutif en fonction de vos besoins. Il vous faut également rechercher un fournisseur qui vous aidera à réussir en vous proposant des outils adaptés.



LES LICENCES DE CAO SOUS L'ANGLE STRATÉGIQUE

Choisir le bon modèle de licence de CAO ne se résume pas à une question de coût, mais relève également d'un alignement stratégique. Le choix entre les modèles CAPEX (perpétuels) et OPEX (abonnement) doit refléter la manière dont votre entreprise investit dans les outils, gère ses flux de trésorerie, planifie sa croissance et s'adapte au changement. Les licences perpétuelles offrent la propriété et des économies à long terme aux entreprises qui peuvent investir en amont et qui préfèrent la stabilité. Les abonnements offrent une grande flexibilité, des dépenses prévisibles et des outils toujours à jour aux équipes qui ont besoin d'évoluer ou de s'adapter rapidement.

Aucun modèle n'est universellement plus avantageux qu'un autre.

Le bon choix dépend de la taille de votre entreprise, du processus d'approbation budgétaire, de la stratégie informatique et de l'approche de votre entreprise en matière de développement de produits. Les approches hybrides sont de plus en plus courantes, en particulier pour les entreprises de taille moyenne qui cherchent à concilier la stabilité à long terme pour les utilisateurs principaux et la flexibilité pour les besoins à court terme.

Tout comme les conceptions CAO évoluent, votre approche en matière de licences doit également évoluer.

Alors que les fournisseurs de logiciels continuent de promouvoir les modèles basés sur le cloud et sur l'abonnement, assurez-vous de poser les bonnes questions avant de vous engager. Tenez compte de la structure des licences, des politiques de renouvellement, de l'accès aux données en cas de non-renouvellement, et de la façon dont le modèle prend en charge le flux de travail de votre équipe, que ce soit dans un bureau unique ou dans plusieurs sites géographiques.

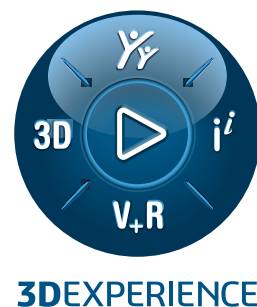
Avant tout, choisissez un modèle de licence de CAO qui répond à vos besoins actuels, mais qui prend également en charge la croissance future. Une bonne décision aujourd'hui peut protéger votre budget, optimiser le rendement de votre équipe et garantir que votre investissement logiciel reste en phase avec les objectifs de votre entreprise.

Laissez votre modèle de licence servir votre stratégie, et non l'inverse.

Dassault Systèmes est un accélérateur de progrès humain. Depuis 1981, l'entreprise crée des mondes virtuels au service de la vie réelle pour améliorer la vie des consommateurs, des patients et des citoyens.

Grâce à la plateforme **3DEXPERIENCE** de Dassault Systèmes, 370 000 clients de toutes tailles et de tous secteurs peuvent collaborer, imaginer et concevoir des innovations durables ayant un impact significatif.

Pour plus d'informations, visitez : www.3ds.com/fr.



Europe/Moyen-Orient/Afrique

Dassault Systèmes
10, rue Marcel Dassault
CS 40501
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex
France

Asie-Pacifique

Dassault Systèmes
17F, Foxconn Building,
No. 1366, Lujiazui Ring Road
Pilot Free Trade Zone,
Shanghai 200120
Chine

Amériques

Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, Massachusetts
02451-1223
États-Unis

**Virtual Worlds
for Real Life**

**3S DASSAULT
SYSTEMES**