

CA fait les yeux doux aux clients Sun et Oracle

Le démarchage des clients de son ou ses concurrents en période de fusion, acquisition s'affirme comme un sport universel. Cette pratique, autrefois jugée audacieuse donc risquée, ne s'organisait qu'en catimini. Aujourd'hui elle s'affiche au grand jour. Les plus grands acteurs ne s'en sont pas privés.

Computer Associates (CA) a franchi le Rubicon ce 1er juillet en lançant une offensive baptisée **CA SPF 100** : c'est une proposition très alléchante vers les clients de Sun, que ceux-ci aient des états d'âme ou non, ainsi que vers les clients d'Oracle -tant qu'à faire...

CA a mis au point un programme commercial qui incite les clients de Sun Microsystems à migrer vers les produits de sa gamme **CA Identity and Access Management (IAM)**.

CA propose tout simplement d'échanger gratuitement leurs licences de produits Sun1 contre des licences équivalentes de CA Identity Manager, ou de CA Role & Compliance Manager ou de CA SiteMinder. Il s'agit bien d'une remise de 100 % sur le prix de la licence.

Mais, attention, il faut compter le coût de la maintenance annuelle des produits:

« A titre d'exemple et en considérant que les projets varient fortement d'un client à un autre, le coût d'un contrat de maintenance standard s'évalue à environ 45.000 dollars pour un projet dont la valeur globale des licences logicielles est de 250.000 dollars » .

Cette initiative concerne également les clients d'Oracle qui souhaitent passer aux solutions IAM (Identity and Access Management) de CA.

Chez Oracle, les solutions équivalentes s'appellent **Oracle Access Manager, Oracle Identity Manager, Oracle Role Manager**.

Cette proposition n'est pas une escapade passagère: elle est valable 9 mois, jusqu'au 31 mars 2010.

Précision sur les services d'implémentation rapide...

Parmi les précisions que nous a apportées CA France, mentionnons:- les clients intéressés par cet échange bénéficieront également des services « d'implémentation rapide » (appelés RISO, Rapid Implementation Service Offerings) de CA. En clair, les clients sont éligibles à cette offre de services RISO, une offre de services forfaitaire, non gratuite, permettant le déploiement de la solution CA en 60 à 90 jours. Ces services incluent notamment : -Spécifications prédéfinies pour fournir un déploiement prêt à l'emploi-Offre forfaitaire au prix prédéfini-Objets préconfigurés inclus dans un guide de bonnes pratiques accélérées-déploiement des solutions de sécurité en 60 à 90 jours-utilisation d'une méthodologie standard et de bonnes pratiques sectorielles Selon l'éditeur, cela garantit une réduction des risques de déploiement, une amélioration de la satisfaction du client, un retour sur investissement plus rapide...L'éditeur propose également une formation (« CA Education ») apportant un transfert de connaissances et une montée en compétences sur la solution CA pour les utilisateurs fonctionnels et techniques. La durée (valeur et coût) dépendra de l'offre RISO choisie et déployée dans le contexte client (par exemple : de 5 à 15 jours en fonction de la solution) *»L'un des objectifs est de faciliter la transition des équipes Services vers le support« .*