Personnalisation de Windows Vista Professionnel

Considérations de licence, de réimagerie et d’activation de produit

Livre blanc

Microsoft Corporation  
2009

# Résumé

Le présent livre blanc présente les avantages de la personnalisation de Windows Vista Professionnel ainsi que les impacts d'activation afférents à la personnalisation. Il indique également les implications stratégiques liées à la personnalisation et décrit ces implications à travers des scénarios de personnalisation courants.

# Notice légale

Les informations de ce document contiennent les explications de Microsoft Corporation sur les problèmes évoqués à la date de publication. Étant donné que Microsoft doit répondre à la fluctuation des conditions du marché, ces informations ne doivent pas être interprétées comme un engagement de la part de Microsoft. Microsoft ne garantit pas la précision d’informations fournies après la date de publication.

Ce livre blanc est fourni uniquement à titre informatif. MICROSOFT N’APPORTE AUCUNE GARANTIE, EXPRESSE, IMPLICITE OU LÉGALE QUANT AUX INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT.

L’utilisateur est tenu d’observer la réglementation relative aux droits d’auteur applicable dans son pays. Sans préjudice aux droits d’auteur, aucune partie de ce document ne peut être reproduite, stockée ou introduite dans un système de restitution, ou transmise à quelque fin ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre) sans la permission expresse et écrite de Microsoft Corporation.

Microsoft peut détenir des brevets, avoir déposé des demandes d’enregistrement de brevets ou être titulaire de marques, droits d’auteur ou autres droits de propriété intellectuelle portant sur tout ou partie des éléments qui font l’objet du présent document. Sauf stipulation expresse contraire d’un contrat de licence écrit de Microsoft, l’octroi de ce document n’a pas pour effet de vous concéder une licence sur ces brevets, marques, droits d’auteur ou autres droits de propriété intellectuelle.

© 2009 Microsoft Corporation. Tous droits réservés.

Microsoft, Windows, Windows Server et Windows Vista sont des marques du groupe de sociétés Microsoft Corporation.

Les noms des organisations et produits existants mentionnés peuvent être des marques de leur détenteur respectif.

Table des matières

[Résumé 1](#_Toc221618232)

[Notice légale 2](#_Toc221618233)

[Introduction 5](#_Toc221618234)

[Avantages de la personnalisation de Windows Vista Professionnel 5](#_Toc221618235)

[Contexte d'activation 6](#_Toc221618236)

[Personnalisation et Réimagerie 8](#_Toc221618237)

[Systèmes dotés d'une licence OEM 9](#_Toc221618238)

[Systèmes dotés d'une licence en volume 11](#_Toc221618239)

[Scénarios de personnalisation de Windows Vista Professionnel 12](#_Toc221618240)

[Scénario 1 : Personnaliser une image OEM avant livraison, sans licence en volume 13](#_Toc221618241)

[Contexte du scénario 13](#_Toc221618242)

[Considérations de stratégie 14](#_Toc221618243)

[Approche recommandée 14](#_Toc221618244)

[Avantages de cette approche 14](#_Toc221618245)

[Scénario 2 : Personnaliser une image OEM après livraison, sans licence en volume 15](#_Toc221618246)

[Contexte du scénario 15](#_Toc221618247)

[Considérations de stratégie 15](#_Toc221618248)

[Approche recommandée 16](#_Toc221618249)

[Avantages de cette approche 16](#_Toc221618250)

[Scénario 3 : Personnaliser une image de licence en volume 16](#_Toc221618251)

[Contexte du scénario 16](#_Toc221618252)

[Considérations de stratégie 17](#_Toc221618253)

[Approche recommandée 17](#_Toc221618254)

[Avantages de cette approche 18](#_Toc221618255)

[Scénario 4 : Personnaliser une image OEM après livraison, avec une licence en volume 18](#_Toc221618256)

[Contexte 18](#_Toc221618257)

[Considérations de stratégie 19](#_Toc221618258)

[Approche recommandée 20](#_Toc221618259)

[Avantages de cette approche 20](#_Toc221618260)

[Conclusion 20](#_Toc221618261)

[Ressources complémentaires 21](#_Toc221618262)

# Introduction

Les organisations auront souvent tendance à personnaliser les installations de leur système d'exploitation Windows Vista® afin de maximiser la productivité et de tirer pleinement avantage de leur acquisition logicielle. Bien que Microsoft encourage les organisations à déployer Windows Vista aussi efficacement que possible, il est important qu'elles comprennent les options de personnalisation disponibles, les procédures permettant d'assurer des déploiements efficaces et la façon de respecter la conformité avec les stratégies de licence de Microsoft.

Le présent livre blanc

* décrit le principe ainsi que les avantages de la personnalisation de Windows Vista
* présente les interdépendances entre la personnalisation et l'activation de Windows Vista
* fournit une explication critique des implications stratégiques de la personnalisation par type de licence
* résume les scénarios de personnalisation courants ainsi que les implications de chacun d'eux

Ce livre blanc est destiné aux décisionnaires et professionnels en matière d'informatique qui souhaitent personnaliser des installations de Windows Vista Professionnel, et cherchent à en savoir plus sur l'impact de la personnalisation lié au déploiement et aux stratégies de licence de Microsoft.

# Avantages de la personnalisation de Windows Vista Professionnel

Dans la majeure partie des cas, les organisations reçoivent une licence de base ainsi qu'un logiciel d'installation de Windows Vista Professionnel lorsqu'elles achètent leur ordinateur personnel (PC) auprès d'un fabricant de PC, y compris de fabricants d'ordinateurs OEM. Il arrive parfois que certaines organisations souhaitent personnaliser, ajouter, supprimer ou modifier l'installation initiale du fabricant. Certains des avantages les plus courants que les organisations peuvent retirer de la personnalisation de leur système d'exploitation incluent ce qui suit :

* Une amélioration de la productivité des utilisateurs finaux par l'ajout d'applications métiers (LOB)
* Une réduction des temps d'arrêt dans la mesure où l'ajout de lecteurs périphériques personnalisés garantissant le fonctionnement des périphériques des organisations avec un nouveau système d'exploitation, minimise les incompatibilités
* Une utilisation et une adoption facilitées pour les utilisateurs finaux qui peuvent modifier l'apparence et le comportement du système d'exploitation pour l'adapter aux besoins des collaborateurs d'une organisation
* Un déploiement plus rapide et moins onéreux en créant une nouvelle image, puis en déployant celle-ci aux multiples machines.

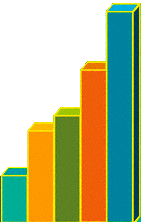
Les autres avantages de la personnalisation d'une version OEM peuvent être :

* Une optimisation de l'environnement de travail en supprimant les outils ou les applications inutiles ou indésirables qui ont été installés par l'OEM
* Une réduction de la durée de déploiement en maintenant l'activation OEM

La majeure partie des systèmes de Windows Vista Professionnel provenant d'un OEM sont déjà dotés d'une version de Windows Vista Professionnel activée, ce qui signifie que la licence a été validée comme un logiciel Windows® authentique. Si des organisations cherchent à personnaliser une version de Windows Vista Professionnel qui a déjà été activée par un OEM, ils doivent avoir l'assurance que leurs personnalisations sont en parfaite conformité avec leurs contrats de licence Microsoft actuels et avec l'activation de Windows Vista Professionnel.

# Contexte d'activation

Windows Vista Professionnel a été doté d'une technologie de protection logicielle conçue pour lutter contre le piratage, protéger les organisations des risques de logiciels non authentiques et permettre aux organisations d'accéder aux contrats de licence en volume afin de gérer plus efficacement leurs licences logicielles. Cette technologie de protection logicielle est appelée « *Windows Product Activation (WPA)* » (Activation de produit Windows). L'activation permet de vérifier que la copie de Windows Vista Professionnel d'une organisation est authentique et qu'elle n'a pas été utilisée sur plus d'ordinateurs que les conditions de la licence ne l'autorisent.

Le processus d'activation de produit permet de protéger les organisations des risques de déploiement de logiciels non authentiques. Par exemple :

Une [étude du Groupe Harrison](http://download.microsoft.com/download/D/C/5/DC503630-3EDD-455D-B155-4FCCA6FCCEA3/TCO%20Global%20Final%20Whitepaper.pdf) sponsorisée par Microsoft a découvert que les organisations utilisant des logiciels sans licence et/ou non authentiques étaient 73 % plus susceptibles que les organisations utilisant uniquement des logiciels sous licence et authentiques de subir une perte ou une corruption de données sensibles, et 73 % plus susceptibles de rencontrer des pannes système critiques durant au moins 24 heures.

Un [rapport du Groupe Yankee](http://download.microsoft.com/download/3/6/3/363e4976-3abd-4eab-b2e2-a643342bc869/Yankee_Group_Piracy_Research_WhitePaper.pdf) a révélé que lorsque des problèmes surviennent avec des logiciels non authentiques, les administrateurs informatiques ont généralement besoin de 20 à 30 % de plus de temps pour identifier et résoudre des problèmes.

Les logiciels contrefaits peuvent entraîner une perte de données, un vol d'identité et un temps d'arrêt coûteux. Ne vous y risquez pas. Choisissez plutôt d'acquérir les fonctionnalités, la sécurité et l'assistance auxquelles un logiciel Microsoft authentique vous donne droit. Pour en savoir plus, consultez la page [Connaître les faits](http://www.microsoft.com/piracy/knowthefacts/counterfeit.aspx).

Les processus et technologies WPA varient selon le type de licence qu'une organisation achète et du support qu'une organisation utilise. En matière de « type de licence » qu'une organisation peut acheter, les procédures d'activation, processus, outils et technologies pour OEM, licence en volume et licences commerciales sont différents. Le tableau suivant résume les deux procédures d'activation les plus courantes utilisées dans les organisations de moyenne et grande taille :

|  |  |
| --- | --- |
| **Procédures d'activation courantes** | |
|  | L'activation OEM est une activation perpétuelle et à usage unique qui associe Windows Vista Professionnel au micrologiciel d'un ordinateur. OA 2.0 est la technologie d'activation en place au moment du lancement de la version de Windows Vista Professionnel. Cette activation est effectuée avant que le PC ne soit livré à une organisation. La copie de Windows Vista Professionnel que l'OEM installe sur un PC n'est valide que sur ce PC spécifique et ne peut être réinstallé et réactivé qu'à partir du support de réactivation fourni par l'OEM. |
|  | L'activation de volume (VA) est conçue pour automatiser le processus d'activation pour des systèmes déployés utilisant un support en volume. Les supports en volume sont normalement obtenus auprès du [Centre des services clients sous licence en volume](https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter) (VLSC) qui est une ressource en ligne destinée à permettre aux organisations de télécharger des produits sous licence, de gérer les contrats de licence en volume Microsoft et d'accéder aux clés de produit.  VA 2.0 inclut le service Gestionnaire de clés (KMS) pour l'activation de systèmes au sein d'un environnement client, et les clés d'activation multiples (MAK) pour l'activation de systèmes par des services d'activation hébergés de Microsoft. Les organisations peuvent choisir l'une de ces procédures (KMS ou MAK), ou les deux, pour activer le logiciel.  Pour une description plus détaillée des procédures d'activation, veuillez vous reporter au contenu [Activation en volume](http://www.technet.com/volumeactivation) en ligne. |

Si l'activation d'une copie de Windows Vista Professionnel échoue, elle peut faire l'objet d'une notification d'activation qui alertera l'organisation que l'installation de Windows Vista Professionnel peut ne pas être authentique. Ces notifications réapparaîtront régulièrement tant que le produit ne sera pas activé. Les organisations ayant besoin de personnaliser leurs installations Windows Vista Professionnel voudront s'assurer que l'activation a réussi.

Pour obtenir davantage d'informations détaillées sur l'activation et les notifications d'activation, veuillez cliquez sur <http://www.microsoft.com/genuine/AboutNotifications.aspx>.

Si vous êtes concerné par l'authenticité de votre installation de Windows Vista Professionnel, veuillez cliquer sur le lien [www.microsoft.com/genuine](http://www.microsoft.com/genuine) afin d'évaluer l'authenticité de votre installation logicielle.

# Personnalisation et Réimagerie

Outre les considérations d'activation décrites dans la précédente section, les organisations ont également besoin de s'assurer que leurs personnalisations sont conformes aux stratégies de licence relatives à leurs acquisitions matérielles et logicielles. Ces stratégies de licence sont résumées ci-après.

La personnalisation d'une installation de Windows Vista Professionnel requiert souvent une « réimagerie » lors du déploiement. La réimagerie implique de copier le logiciel sur plusieurs PC à partir d'une image standard. Dans la majeure partie des cas, l'« image » originale est une capture d'écran des contenus d'un disque dur PC qui est préparée de sorte qu'elle puisse être copiée, ou « réimagée », sur d'autres PC. Les principaux avantages de la réimagerie sont la vitesse à laquelle les organisations peuvent déployer de nouveaux clients PC, ainsi que la cohérence opérationnelle parmi tous les PC appartenant à l'environnement informatique.

Les droits de réimagerie sont accordés à tous les clients sous licence en volume Microsoft dans le cadre de la « stratégie » régissant leur(s) contrat(s) de licence. Cette stratégie de licence en volume permet aux organisations de réimager des systèmes OEM ou des systèmes dotés de licences commerciales à l'aide d'un support soumis à leur contrat de licence en volume. Si vous disposez ou avez disposé d'un contrat de licence en volume, alors vos droits d'utilisation légaux sont définis dans ce contrat et doivent être consultés. Pour plus d'informations, veuillez consulter le paragraphe intitulé « En savoir plus sur les licences en volume » ultérieurement dans le présent document.

La personnalisation et la réimagerie d'une image Windows Vista Professionnel doivent être effectuées conformément aux conditions de licence de l'achat de la licence de l'organisation. Le chapitre suivant décrit la procédure suivie par une organisation qui achète des licences par OEM ou une licence en volume.

## Systèmes dotés d'une licence OEM

Lorsqu'une organisation se voit livrer un PC doté d'une version OEM pré-installée de Windows Vista Professionnel, la licence OEM autorise l'organisation à utiliser cette image pré-installée sur ce seul PC OEM. Si le PC tombe en panne par la suite et que l'image doit être restaurée, l'organisation doit utiliser le support de récupération original fourni par l'OEM pour ré-installer l'image.

Certains OEM proposent deux types d'image sur les PC qu'ils vendent : soit une image « groupée », soit une image « standard ». Une image « groupée » inclut généralement des applications ou outils supplémentaires en plus de l'image Windows Vista Professionnel que les OEM installent en usine. Par exemple, un OEM peut intégrer un éditeur ou un lecteur vidéo, ou certains outils de gestion de système OEM.

Une image « standard » est généralement une image contenant *uniquement* le logiciel Microsoft, sans outil ni logiciel supplémentaire.

Qu'un OEM fournisse une image groupée ou standard, les organisations souhaitant personnaliser l'image fournie par un OEM disposent de deux options :

L'organisation peut travailler en collaboration avec l'OEM pour développer une image personnalisée en usine qui sera installée et activée par l'OEM avant que les PC ne soient livrés à l'organisation.

L'organisation peut utiliser   
la boîte à outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) pour ajouter ou supprimer des logiciels de l'image fournie par l'OEM.

Ces deux options permettent à une organisation de conserver une activation OEM.

|  |
| --- |
| **Exemples d'image personnalisée en usine**  De nombreux OEM offrent des services de personnalisation et d'imagerie. Les exemples suivants sont fournis pour vous donner une idée des types d'image personnalisée en usine disponibles auprès des OEM. |
| **Dell** |
| Le service d'intégration en usine d'image/de logiciel proposé par Dell permet de charger en usine une image logicielle fournie par une organisation sur de nouveaux systèmes matériels Dell. Ce service est disponible sur les systèmes OptiPlex, Latitude et Precision de Dell. Pour en savoir plus sur les options de personnalisation de Dell, cliquez [ici](http://www.dell.com/downloads/global/services/cfi_sfi.pdf). |
| **Hewlett Packard** |
| Hewlett Packard peut personnaliser et déployer une image personnalisée en usine. Les services spécifiques que HP assurent incluent :   * [La gestion d'images logicielles](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#sim) * [La personnalisation du système](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#Syc) * [Les services de solution](http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/99364-0-0-225-121.html?jumpid=reg_R1002_USEN#ss) |
| **Lenovo** |
| Lenovo propose une personnalisation des paramètres du système, l'installation d'options ainsi que la création, le chargement et la gestion d'images. Pour en savoir plus sur les options de personnalisation de Lenovo, cliquez [ici](http://www.lenovo.com/services_warranty/us/en/deployment.html). |

Pour créer une image personnalisée en usine, l'organisation et l'OEM travaillent en collaboration pour personnaliser l'image OEM originale en procédant à des opérations telles que la suppression de logiciels OEM groupés ou l'ajout de lecteurs personnalisés et d'applications métiers appartenant à l'organisation. Une fois que l'OEM a développé une image approuvée par une organisation, l'OEM testera et déploiera l'image sur les PC achetés, et activera chaque PC à l'aide d'OA 2.0. Cela signifie que les PC livrés à l'organisation seront pré-personnalisés et pré-activés.

Les OEM disposent de leurs propres processus et outils permettant de travailler en collaboration avec des organisations pour développer une image personnalisée en usine. La création en collaboration d'une image personnalisée en usine implique souvent un investissement de temps et d'efforts à la fois pour l'OEM et l'organisation. Une image personnalisée en usine peut donc entraîner un forfait ou des frais supplémentaires. Toutefois, les organisations qui choisissent cette approche jugent cet investissement intéressant dans le sens où ils reçoivent des PC pré-installés avec une image personnalisée répondant à leurs besoins organisationnels.

## Systèmes dotés d'une licence en volume

Les programmes de licences en volume de Microsoft offrent aux organisations un moyen d'acquérir des licences de logiciels Microsoft adaptés à leur taille et préférences en termes d'acquisition. Les contrats de licences en volume pour systèmes d'exploitation clients permettent aux organisations de n'acheter que des licences de mise à niveau. Celles-ci peuvent ensuite être appliquées aux ordinateurs qui disposent déjà d'une version complète et qualifiante d'un système d'exploitation Windows installé.

**En savoir plus sur les licences en volume**

Si les clients ont un contrat Accord Entreprise (100 % de leurs PC sont couverts par une Assurance Logicielle Client), ils disposent alors de droits de réimagerie et de mise à niveau.

Si des clients souhaitent déployer Windows Vista Professionnel sur des machines XP à l'aide d'une image commune, ils doivent savoir au préalable que cette action est considérée comme une mise à niveau. Les clients doivent alors acheter des licences de mise à niveau pour chaque PC ayant préalablement disposé d'un Certificat d'Authenticité (COA) Windows XP.

Les clients peuvent obtenir un support de licence en volume pour leurs besoins en imagerie pour Windows XP, Windows Vista, ou, à l'avenir, Windows 7. Le support peut être obtenu auprès du Centre des services clients sous licence en volume en ligne ou en commandant le support auprès d'un revendeur.

**Qualification de systèmes d'exploitation pour mises à niveau :**

Les licences Édition familiale ne constituent pas un système d'exploitation qualifiant pour mise à niveau de tout programme commercial de licence en volume Microsoft. Si les clients souhaitent déployer des mises à niveau de licence en volume de l'Édition Professionnel sur des PC qui ont été achetés dotés de licences Édition familiale, ils doivent contacter leur responsable de compte Microsoft pour s'informer sur l'achat de licences de mise à niveau.

Se reporter au [Tableau des systèmes d'exploitation qualifiants de base pour mise à niveau de Vista Professionnel](http://www.microsoftvolumelicensing.com/userights/ProductPage.aspx?pid=232).

En d'autres termes, les organisations doivent tout d'abord disposer d'un système d'exploitation sous licence et qualifié installé sur chaque ordinateur (par exemple, installé par un revendeur ou un OEM qualifié) avant de pouvoir utiliser le Programme de licences en volume Microsoft afin d'acquérir une licence de mise à niveau de Windows Vista Professionnel pour cet ordinateur. Ces droits de mise à niveau dépendent du type de contrat de licence en volume conclu.

Les organisations ayant des contrats de licences en volume disposent également de droits de réimagerie à l'aide du support en volume. Ils peuvent ainsi créer une image maître personnalisée et la déployer sur des PC provenant d'OEM. En général, les organisations sous licence en volume ayant obtenu leurs systèmes par une licence qualifiante de base auprès d'un OEM disposent de droits de réimagerie leur permettant de remplacer la version OEM par la même version sous licence en volume.

Les supports en volume sont souvent obtenus auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC) qui est une ressource centralisée en ligne destinée à permettre aux organisations de télécharger des produits sous licence, de gérer les contrats de licences en volume Microsoft et d'accéder aux clés de produit.

Une organisation possédant un contrat de licence en volume (tel qu'un contrat Accord Entreprise) a la possibilité de travailler en collaboration avec un OEM pour développer une image personnalisée en usine intégrée sur une image de système d'exploitation de base sous licence en volume. Toutefois, l'organisation doit tout d'abord acheter un système d'exploitation de base qualifiant pour le PC. Lorsque le support de licence en volume est utilisé, son installation requerra une activation en volume.

Pour en savoir plus, se reporter à la [Présentation des licences en volume](http://download.microsoft.com/download/1/7/7/17745e4a-5d31-4de4-a416-07c646336d94/reimaging.doc).

# Scénarios de personnalisation de Windows Vista Professionnel

Les scénarios de personnalisation de Windows Vista Professionnel dépendent principalement de deux variables :

1. La personnalisation est-elle effectuée avant ou après que les ordinateurs ont été livrés à l'organisation ?
2. Quel est le type de licence appliqué (OEM ou licence en volume) ?

La personnalisation de l'image *avant* livraison ne peut être effectuée que dans un seul scénario (Scénario 1 décrit ci-après). Toutefois, le type de licence peut influer sur les quatre autres scénarios.

Pour chacun des scénarios suivants, nous évoquerons non seulement la stratégie des licences respectives, mais également les implications sur les droits de réimagerie ainsi que l'impact sur l'activation de Windows Vista Professionnel. Les quatre scénarios sont les suivants :

## Scénario 1 : Personnaliser une image OEM avant livraison, sans licence en volume

### Contexte du scénario

Quentin Kelly est l'Administrateur des systèmes informatiques de Trey Engineering, une société de recherche en ingénierie environnementale. Quentin travaille en dehors des locaux de la société Trey Engineering située à Seattle (état de Washington), mais l'organisation possède des filiales sur plusieurs autres sites aux États-Unis, et dispose de responsables informatiques pour chacune d'elles. Bien que Trey Engineering soit en pleine croissance, la société n'a pas encore signé de contrat de licence en volume avec Microsoft.

Quentin prévoit actuellement l'acquisition de nouveaux PC pour le bureau situé en Pennsylvanie. Dans ce cadre, il a travaillé en collaboration avec le service des achats de l'entreprise pour négocier un contrat avec un OEM afin de disposer de nouveaux systèmes pré-installés dotés de Windows Vista Professionnel. Toutefois, Quentin sait que l'OEM auprès duquel ils doivent effectuer cet achat, dispose d'une installation de Windows Vista Professionnel qui inclut plusieurs composants qu'il a besoin de supprimer avant déploiement. Par exemple, plusieurs outils personnalisés du Panneau de configuration et un lecteur média tiers sont installés dans l'image type transmise par l'OEM.

Quentin travaille également en collaboration avec le responsable informatique local en Pennsylvanie pour installer sur chaque machine une version personnalisée d'Internet Explorer intégrant notamment un ensemble de favoris, des paramètres de sécurité et une page d'accueil spécifiques à l'organisation.

### Considérations de stratégie

Il serait souhaitable que la société Trey Engineering envisage les stratégies suivantes compte tenu des licences qu'elle possède :

* Dans la mesure où Trey Engineering n'a encore jamais conclu de contrat de licence en volume, la société ne peut pas prétendre aux droits de réimagerie pour les versions de support en volume de Windows Vista Professionnel.
* La licence OEM fournie pour chacun des PC que Trey Engineering achète, permet à l'organisation d'utiliser l'image de Windows Vista Professionnel pré-installée sur ces PC OEM uniquement.
* Si l'un des PC venait à tomber en panne après avoir été livré dans les bureaux de Pennsylvanie et qu'il nécessitait une ré-installation de l'image de Windows Vista Professionnel, Trey Engineering devrait utiliser le support de récupération original fourni par l'OEM pour ce PC.
* Cet OEM activera Windows Vista Professionnel sur chaque PC avant de le livrer à Trey Engineering, et cette activation demeurera valide en cas de déploiement et de récupération (le cas échéant).

### Approche recommandée

Quentin devrait contacter son OEM afin d'identifier le champ d'application, les processus, les outils, ainsi que les frais supplémentaires ou les exigences contractuelles pouvant être générés par la création d'une image personnalisée en usine. Une fois que Quentin et l'OEM auront défini les conditions de leur contrat, Quentin pourra alors travailler en collaboration avec l'OEM pour créer une image personnalisée en usine spécifique répondant à ses exigences (ce qui, dans ce cas précis, implique la suppression des outils personnalisés du Panneau de configuration et le lecteur média tiers, ainsi que l'ajout de la version personnalisée d'Internet Explorer du site de Pennsylvanie).

Une fois que l'OEM aura créé une image personnalisée en usine 'maître', l'OEM devra réimager tous les PC destinés à être livrés au site de Pennsylvanie. L'OEM doit également activer les copies de Windows Vista Professionnel sur chaque PC avant de les livrer.

### Avantages de cette approche

Le principal avantage pour Trey Engineering sera que le site de Pennsylvanie recevra des PC de l'OEM déjà personnalisés selon ses spécifications. En outre, grâce à l'image personnalisée en usine remise à Trey Engineering, le support de récupération que l'OEM fournira intégrera déjà les personnalisations requises de sorte que le responsable informatique sur site n'ait jamais à repartir de zéro en cas de reconstruction d'un système. Par ailleurs, Quentin n'aura pas à se soucier des aspects liés à l'activation dans la mesure où cet OEM activera Windows Vista Professionnel sur chaque PC avant livraison et que l'activation demeurera valide même en cas de reconstruction d'un PC, ce grâce au support de récupération de l'image personnalisée en usine.

## Scénario 2 : Personnaliser une image OEM après livraison, sans licence en volume

### Contexte du scénario

Lucerne Publishing est une société relativement centralisée de publication à service complet appartenant à la communauté de l'art. Chris Green est le Directeur informatique du Service Contenu et Édition de Lucerne Publishing. La société vient de négocier un contrat avec un OEM en vue d'acheter de nouveaux PC pour remplacer les ordinateurs de bureau devenus obsolètes qu'utilise la majeure partie des collaborateurs du Service de Chris. Bien que l'OEM installe une image standard sur les PC achetés, Chris a besoin de mettre en place un environnement de bureau standard intégrant plusieurs lecteurs personnalisés utilisés par son Service, ainsi qu'une application métier et un ensemble de paramètres de sécurité stricts qui ne sont pas définis par défaut dans Windows Vista Professionnel. En dépit du nombre élevé de PC achetés lors de cette commande, Chris n'est pas parvenu à exploiter l'image personnalisée en usine pour diverses raisons.

Chris apprécie les avantages qu'offrent les logiciels authentiques, et il est conscient que la création d'une nouvelle image pour chaque PC interférera avec la pré-activation de Windows Vista Professionnel dont l'OEM s'est déjà chargé.

### Considérations de stratégie

Il serait souhaitable que la société Lucerne Publishing envisage les stratégies suivantes compte tenu des licences qu'elle possède :

* Dans la mesure où Lucerne Publishing n'a encore jamais conclu de contrat de licence en volume pour Windows Vista Professionnel, la société ne peut pas prétendre aux droits de réimagerie pour les versions de support en volume de Windows Vista Professionnel.
* La licence OEM permet à l'équipe de Chris d'utiliser l'image pré-installée pour un PC OEM spécifique sur ce PC uniquement.
* Si l'un des PC venait à tomber en panne et qu'il nécessitait une récupération, l'équipe de Chris devrait utiliser le support de récupération original fourni par l'OEM pour ré-installer l'image originale.
* L'activation de l'OEM demeurera valide en cas de déploiement et de récupération.

### Approche recommandée

Avant que Chris ne reçoive les PC commandés, l'OEM installe l'image standard et active Windows Vista Professionnel sur chaque PC. Ainsi, Chris n'aura pas à effectuer la moindre tâche d'activation dans son plan de déploiement.

À la réception de la première livraison de PC, Chris déballe une seule machine et utilise la boîte à outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) pour personnaliser l'image standard de l'OEM selon les lecteurs, l'application métier cliente et les paramètres de sécurité de Windows Vista Business Professionnel requis par Lucerne. Il utilise ensuite les outils de ce même kit pour créer une nouvelle image maître pour le PC, qu'il installe sur celui-ci.

Chris demande ensuite aux membres de son équipe de déballer les autres PC et de suivre la même procédure qu'il a appliquée sur le premier PC pour personnaliser, sauvegarder et installer une nouvelle image maître sur chacun des autres PC.

À l'avenir, si l'un de ces PC venait à tomber en panne et nécessitait une récupération, l'équipe de Chris devrait restaurer l'image originale livrée avec le PC (à partir du support de récupération fourni par l'OEM), puis dupliquer la procédure initialement suivie par Chris pour créer et installer une image personnalisée sur le PC d'origine.

### Avantages de cette approche

Cette approche permet à Lucerne Publishing de personnaliser l'image de Windows Vista Professionnel sur ses PC sans disposer de contrat de licence en volume ni négocier d'image personnalisée en usine avec l'OEM. En outre, dans la mesure où cet OEM active Windows Vista Professionnel sur chaque PC avant livraison, l'équipe de Chris n'a pas à effectuer d'activation pour conserver le statut d'activation de chaque machine.

## Scénario 3 : Personnaliser une image de licence en volume

### Contexte du scénario

Meg Collins est l'Administrateur de configuration des postes de travail pour tous les sites nord-américains de la Woodgrove National Bank, l'une des banques d'investissement mondiales les plus importantes. Meg est chargée de doter tous les sites nord-américains en ordinateurs de bureau, et travaille également régulièrement avec le Service informatique mondial de l'entreprise sur la définition de l'orientation stratégique des applications et systèmes d'exploitation bureautiques à déployer en Amérique du Nord. La Woodgrove National Bank a récemment fait l'acquisition d'un grand nombre de PC pré-installés avec la version OEM de Windows Vista Professionnel. Dans la mesure où cette banque dispose d'un contrat de licence en volume, Meg a accès au support de licence en volume acheté auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC).

Grâce à ce contrat de licence en volume de l'organisation, Meg dispose de droits de réimagerie et peut déployer la version personnalisée de l'organisation (en l'occurrence une image de bureau standard pour ses PC en Amérique du Nord) du support de licence en volume sur tous les PC qualifiants, y compris les PC les plus récemment acquis.

### Considérations de stratégie

Il serait souhaitable que la Woodgrove National Bank envisage les stratégies suivantes compte tenu des licences qu'elle possède :

* Les PC que la banque a achetés doivent disposer d'une licence qualifiante de base (dans le cas présent, la licence OEM pour chaque PC) pour pouvoir effectuer un déploiement de licence en volume.
* Meg peut obtenir le support de licence en volume auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC).
* Le contrat de licence en volume de la banque permet à celle-ci de disposer de droits de réimagerie.
* Les droits de réimagerie de la banque lui permettent d'effectuer une distribution multiple d'une image maître personnalisée.
* Le support de licence en volume que Meg a téléchargé auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC) requerra (par défaut) une activation en volume une fois que tous les nouveaux PC auront été réimagés.
* Meg procédera à l'activation en volume une fois que les PC auront été réimagés, contrairement à Quentin du Scénario 1 précédemment décrit, qui a fait appel à l'OEM pour activer Windows Vista Professionnel sur les PC avant leur livraison.
* Pour l'activation en volume, Meg utilisera les outils VA 2.0 qui permettent de gérer et de configurer la sécurité des versions de licence en volume de Windows Vista Professionnel et Windows Server 2008.

### Approche recommandée

Meg télécharge le support de licence en volume auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC). Elle utilise ensuite les outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) (ou d'autres outils au choix de l'organisation) pour [[1]](#endnote-2)personnaliser l'image afin d'intégrer tous les composants que la banque utilise dans sa nouvelle image de bureau standard en Amérique du Nord (y compris, par exemple, un outil d'accès à son système bancaire, des réglages de paramètres de Windows Vista Professionnel, et certains composants personnalisés dans le Panneau de configuration). Enfin, elle sauvegarde l'image maître personnalisée.

Une fois l'ensemble des nouveaux PC livrés, et dans le cadre de leur déploiement, Meg remplace l'image OEM par la nouvelle image maître personnalisée sur chaque PC à l'aide des services de déploiement Windows (pour plus d'informations à ce sujet, se reporter à l'[Article sur le kit d'installation automatisée Windows (AIK)](http://technet.microsoft.com/en-us/library/cc748933.aspx)). Elle active ensuite Windows Vista Professionnel en suivant la procédure d'activation en volume.

À l'avenir, si Meg était amenée à modifier l'image maître personnalisée, elle pourrait utiliser la boîte à outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) pour mettre à jour l'image maître et redéployer la nouvelle version de l'image maître sur tous les PC qualifiants, y compris ceux ayant fait l'objet de cette commande.

### Avantages de cette approche

Le principal avantage pour Meg est qu'elle peut désormais réimager tout PC que la banque a acheté auprès d'un OEM, à l'aide de l'image maître personnalisée, tant que le PC dispose d'une licence qualifiante de base Windows Vista Professionnel. Un autre avantage est que l'image maître peut encore être personnalisée après son déploiement initial et que la nouvelle image maître peut être réimagée sur tous les PC qualifiants.

## Scénario 4 : Personnaliser une image OEM après livraison, avec une licence en volume

### Contexte

Bruce Lesh est l'Administrateur des systèmes informatiques Senior pour toutes les filiales locales de la Woodgrove National Bank (la même banque d'investissement mondiale mentionnée dans le Scénario 3) dans la région de Dallas/Fort Worth. Il est responsable du déploiement de tout nouveau matériel dans cette région. Récemment, la région nord-américaine de la Woodgrove National Bank a signé un contrat pour un nouveau matériel avec un OEM. Mais, pour des raisons commerciales, Bruce préfèrerait acheter cet équipement destiné à la région Dallas/Fort Worth auprès d'un autre OEM, et reçoit l'autorisation du siège de la société pour ce faire.

Bruce devra déployer une version interne personnalisée de Windows Vista Professionnel sur les PC qu'il recevra de l'OEM de son choix. Chaque PC disposera d'une image standard de Windows Vista Professionnel pré-installée et pré-activée dès sa livraison.

Grâce à une heureuse circonstance de calendrier de livraison, Bruce reçoit son premier lot de nouveaux PC avant les autres sites nord-américains, et souhaite lancer leur déploiement immédiatement. Toutefois, la nouvelle image maître basée sur le support de licence en volume et élaborée par l'équipe informatique nord-américaine (l'équipe de Meg du Scénario 3) n'est pas encore prête. Dans la mesure où la première livraison parvenue à Bruce est de taille réduite et ne cible qu'une seule filiale, que Bruce connaît les spécifications de la nouvelle image personnalisée basée sur le support de licence en volume, et que l'organisation dispose d'un contrat de licence en volume, Bruce souhaiterait procéder au déploiement en personnalisant une seule image OEM standard sur l'un des nouveaux PC à l'aide de la boîte à outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK), puis réimager chacun des autres PC avec cette image personnalisée.

### Considérations de stratégie

Les considérations de stratégie de ce scénario sont une combinaison des considérations de stratégie des trois scénarios précédents. Si Bruce souhaite personnaliser l'image OEM pré-installée et la déployer, les stratégies suivantes s'appliquent :

* La licence OEM fournie pour chacun des PC que Bruce reçoit lui permet d'utiliser l'image de Windows Vista Professionnel pré-installée sur ce PC OEM uniquement. En revanche, elle n'accorde à Bruce aucun droit de réimagerie.
* Bruce peut personnaliser l'image OEM sur un seul PC à l'aide de la boîte à outils du Kit d'installation automatisée Windows (AIK), et installer cette image personnalisée sur ce même PC. Mais s'il souhaite créer une image personnalisée et l'installer sur chacun des autres PC livrés par l'OEM, il devra suivre la même procédure que celle appliquée au premier PC.
* L'OEM que Bruce aura choisi activera Windows Vista Professionnel sur chaque PC avant de le livrer à Bruce, et cette activation demeurera valide en cas de déploiement et de récupération (le cas échéant).

Si Bruce souhaite pouvoir procéder à une personnalisation et à un déploiement sous licence en volume, les stratégies suivantes s'appliquent :

* Les PC que Bruce a achetés doivent disposer d'une licence qualifiante de base (dans le cas présent, la licence OEM pour chaque PC).
* La banque doit obtenir le support de licence en volume auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC). Elle peut ensuite le personnaliser et créer une image maître (comme c'est le cas ici).
* Grâce à son contrat de licence en volume, la banque dispose de droits de réimagerie (sur les PC qualifiants provenant d'un OEM) mais uniquement pour la réimagerie de l'image personnalisée basée sur le support de licence en volume qu'elle crée. La banque **ne peut en aucun cas** faire usage de ses droits de réimagerie de licence en volume pour réimager les nouveaux PC avec la version de l'image OEM personnalisée par Bruce.
* Le support de licence en volume que la banque a téléchargé auprès du Centre des services clients sous licence en volume de Microsoft (VLSC) requerra (par défaut) une activation en volume (à l'aide des outils VA 2.0) une fois que tous les nouveaux PC auront été réimagés.

### Approche recommandée

Il est recommandé que Bruce travaille en collaboration avec son OEM pour créer une image personnalisée en usine que l'OEM utilisera ensuite pour installer et activer Windows Vista Professionnel avant de livrer à Bruce les PC achetés (il s'agit de la procédure décrite dans le Scénario 1 précédemment décrit), ou qu'il attende que l'équipe informatique de la banque termine l'image personnalisée sous licence en volume, pour utiliser ensuite les droits de réimagerie de la licence en volume de la banque afin de déployer l'image personnalisée sous licence en volume sur tous les PC achetés (il s'agit de la procédure décrite dans le Scénario 3 précédemment décrit). Si Bruce choisit de travailler en collaboration avec son OEM pour créer une image personnalisée en usine, les PC parviendront à Bruce pré-activés. Si Bruce choisit de déployer l'image personnalisée sous licence en volume de la banque, alors Bruce (ou un autre collaborateur de la banque) devra activer l'ensemble des PC de Bruce à l'aide de VA 2.0.

### Avantages de cette approche

Reportez-vous aux avantages répertoriés dans le Scénario 1 ou 3 précédemment décrit.

# Conclusion

Pour maximiser la productivité et tirer pleinement avantage de leur acquisition, les organisations auront souvent tendance à personnaliser leurs déploiements de Windows Vista Professionnel. Les organisations peuvent choisir parmi différentes approches pour créer une image personnalisée qui puisse être déployée dans l'ensemble des organisations. Celles-ci peuvent économiser du temps ainsi que d'autres ressources s'ils choisissent le scénario de personnalisation répondant le mieux à leurs besoins en matière de licence, de réimagerie et d'activation.

Le tableau suivant récapitule les scénarios et solutions respectives décrits dans le présent document. Il peut en outre servir de référence durant les étapes de planification des déploiements de Windows Vista Professionnel impliquant la personnalisation d'une image.

|  |  |
| --- | --- |
| **Licences OEM et Personnalisation OEM**   * Image personnalisée en usine * Déployable sur un PC par un seul OEM * Système d'exploitation de l'OEM * Activation OEM 2.0 | **Licences en volume et Personnalisation OEM**   * Image personnalisée en usine * Déployable sur les PC de tous les OEM * Système d'exploitation d'une  licence en volume fournie à l'OEM par l'organisation * Volume Activation 2.0 |
| **Licences OEM et Personnalisation de l'organisation**   * Personnalisation de PC individuels  à l'aide du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) * Déployable sur un PC par un seul OEM * Système d'exploitation de l'OEM * Activation OEM 2.0 | **Licences en volume et Personnalisation  de l'organisation**   * Personnalisation d'une image maître  à l'aide du Kit d'installation automatisée Windows (AIK) * Déployable sur les PC de tous les OEM * Système d'exploitation d'une licence  en volume * Volume Activation 2.0 |

# Ressources complémentaires

Pour plus d'informations sur les principes évoqués dans le présent livre blanc, consultez les sites Web Microsoft suivants :

* Pour plus d'informations sur les licences en volume, veuillez consulter les pages sur les licences en volume de Microsoft à l'adresse <http://www.microsoft.com/licensing>.
* Pour en savoir plus sur les licences Windows Vista et les versions considérées comme qualifiantes pour une mise à niveau sous licence en volume, consultez la page [Liste des produits Microsoft : Windows Vista](http://www.microsoftvolumelicensing.com/userights/ProductPage.aspx?pid=232).
* Le site des licences de Microsoft contient un document officiel concernant les droits de réimagerie. Pour obtenir davantage d'informations détaillées, se reporter à la présentation des licences en volume intitulée [Droits de réimagerie](http://download.microsoft.com/download/1/7/7/17745e4a-5d31-4de4-a416-07c646336d94/reimaging.doc).
* Pour plus d'informations sur l'activation en volume, veuillez consulter le site Web sur l'activation en volume de Microsoft à l'adresse <http://www.technet.com/volumeactivation>.
* Pour en savoir plus sur le Kit d'installation automatisée Windows (AIK), consultez <http://technet.microsoft.com/en-us/library/cc748933.aspx>.

Les adresses Web peuvent être modifiées. Il se peut donc que vous ne parveniez pas à vous connecter au(x) site(s) Web indiqué(s) dans le présent document. Si vous tentez d'accéder à l'un des sites Web sites précédemment indiqués et qu'il est indisponible, nous vous invitons à consulter la page d'accueil de Microsoft ([www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)) et de rechercher l'information ou l'outil dont vous avez besoin.

1. [↑](#endnote-ref-2)