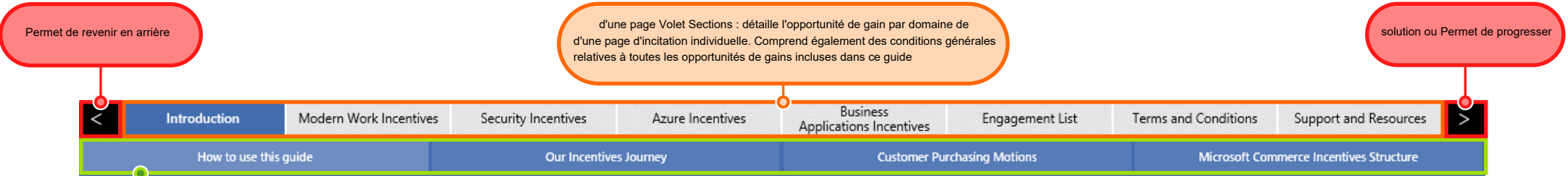


# Comment utiliser le guide de politique Microsoft Commerce Incentives

Un volet de navigation dynamique est inclus sur chaque page de ce guide. Les lecteurs peuvent cliquer sur chaque section ou sous-section pour accéder rapidement au contenu pertinent qu'ils souhaitent consulter.



Volet Sous-sections : cliquez sur les informations détaillées concernant le contenu spécifique inclus dans chaque section. Répartition par opportunité d'incitation

## Introduction

Redirections vers l'introduction du guide

## Incitations au travail moderne

Liens vers une diapositive récapitulative de la zone de solution Modern Work

## Mesures incitatives en matière de

Liens vers une diapositive récapitulative de la zone de solutions de sécurité

## Incentives Azure

Liens vers une diapositive récapitulative de la zone de solution Azure

## Incitatifs pour les applications d'entreprise

Liens vers une diapositive récapitulative de la zone de solution Applications d'entreprise

## Liste d'engagement

Permet d'accéder à la liste des engagements contenue dans ce guide

## Termes et conditions

Redirige vers les termes courants des incitations inclus dans ce guide

## Soutien et ressources

Redirige vers des informations supplémentaires et des conseils de support

**Vous recherchez des incitations exclusives aux partenaires agréés CSP ?**



**Cliquez ici !**



**Incentives**

**Incitations basées sur l'activité et le conseil :** Incitations basées sur les transactions : Incitations basées sur l'utilisation :

- Engagements en matière de sécurité
- Activités des partenaires d'applications d'affaires
- Conseiller avant-vente Biz Apps

Pour plus d'informations sur les opportunités d'incitatives non incluses dans ce guide, visitez la page des [incitatives](#) sur le site web des partenaires Microsoft

# Résumé des modifications apportées au guide des politiques– en vigueur le 01/07/2024

Changer de type	Modifier la description	Section	Page Nombre
De nouvelles opportunités de gains	<ul style="list-style-type: none"><li>Actualisation des incitations basées sur l'activité Modern Work pour refléter les opportunités de revenus de l'exercice 25</li></ul>	Travail moderne	15-35
De nouvelles opportunités de gains	<ul style="list-style-type: none"><li>Actualisation des incitations basées sur l'activité de sécurité pour refléter les opportunités de revenus de l'exercice 25</li></ul>	Sécurité	36-41
De nouvelles opportunités de gains	<ul style="list-style-type: none"><li>Actualisation des incitations basées sur l'activité Azure pour refléter les opportunités de revenus de l'exercice 25</li></ul>	Azur	79-120
De nouvelles opportunités de gains	<ul style="list-style-type: none"><li>Actualisation des incitations basées sur l'activité des applications commerciales pour refléter les opportunités de revenus de l'exercice 25</li></ul>	Applications d'entreprise	144-156, 175-182

# Clause de non-responsabilité relative à la participation incitative



En participant aux incitatives commerciaux Microsoft mis à disposition par le biais de l'Espace partenaires, le partenaire accepte toutes les règles, conditions et politiques contenues dans le Contrat du programme Partenaire Microsoft AI Cloud, incorporé ici par référence, toute modification ou tout contrat de partenariat mutuellement applicable ultérieur, le présent guide de politique d'incitation et les Conditions d'engagement applicables.



Les informations contenues dans ce guide sont des informations confidentielles Microsoft et peuvent être modifiées. Tout changement ou modification des informations contenues dans ce guide n'aura d'effet que prospectif.



Ce guide, en vigueur à compter du 1er juillet 2024, remplace et remplace tous les guides d'incitation antérieurs et toutes les communications connexes.



En cas de conflit entre ce guide et les conditions du Contrat du programme Partenaire Microsoft AI Cloud du partenaire, le Contrat du Programme Partenaire Microsoft AI Cloud de ce partenaire prévaudra. Sauf indication contraire dans le présent guide, les termes définis dans le Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud auront la même signification lorsqu'ils sont utilisés dans le présent guide.

# Incitatifs et investissements Microsoft

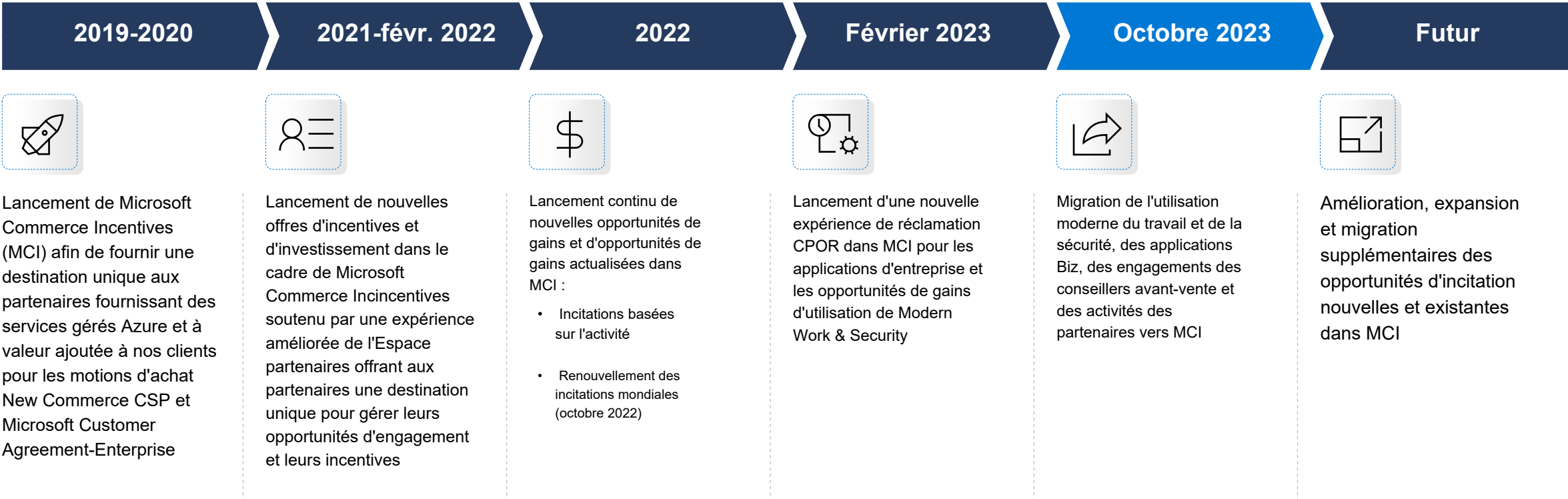
La mission de Microsoft est de donner à chaque personne et à chaque organisation de la planète les moyens d'en faire plus. Nous pensons que les partenaires sont essentiels à la réalisation de cette mission et nous collaborons avec notre écosystème de partenaires pour accélérer la transformation numérique mondiale.

Les incitatives pour les partenaires de Microsoft sont conçus pour récompenser les partenaires qui participent à notre écosystème et répondent aux besoins des clients par le biais de services à valeur ajoutée. Les besoins des clients vont souvent au-delà de la transaction, c'est pourquoi nous proposons des incitations et des investissements à nos partenaires à chaque étape du parcours client.



# Notre parcours d'incitatives et d'investissements

Nous nous engageons à transformer l'expérience de mise sur le marché afin de mieux servir nos partenaires et nos clients communs, tout en facilitant la collaboration entre les partenaires et leur permettant de tirer parti des incitations qui leur conviennent. Ce parcours en plusieurs étapes et sur plusieurs années vers la simplification aide les partenaires à maximiser leurs opportunités de revenus et à créer de la valeur pour les clients.



# Trois mouvements d'achat via une plateforme connectée

Nouveau CSP Commerce



Petites entreprises et PME

Caractéristiques typiques des clients :

- Petites entreprises et petites et moyennes entreprises (PME).
- Moins de rôles prenant des décisions d'achat.
- Informatique faible ou inexistante ; besoin accru d' expertise et de services de partenaires.
- Pas de besoins uniques en matière de licence au-delà de la négociation du prix.

Comment ils achètent habituellement :

D'un partenaire du programme Cloud Solution Provider (CSP)

Contrat client Microsoft-Entreprise



Entreprises et grandes entreprises

Caractéristiques typiques des clients :

- Organisations complexes— généralement multinationales, multi-affiliées et multi-locataires.
- Les dirigeants, les décideurs informatiques (ITDM), les décideurs commerciaux (BDM) prennent les décisions d'achat.
- Solides pratiques centrales en matière d'informatique et d'approvisionnement.
- Besoins complexes en matière de licences qui nécessitent un niveau élevé d'engagement Microsoft.

Comment ils achètent habituellement :

À partir d'une équipe de compte Microsoft

Acheter en ligne



Clients particuliers et services ad hoc

Caractéristiques typiques des clients :

- Achats individuels ou départementaux par des clients dans n'importe quel segment.
- Les particuliers ou les BDM savent ce qu'ils doivent acheter et peuvent utiliser le libre-service en ligne.
- Gestion informatique centralisée ou par partenaire.
- Aucun besoin unique en matière de licence.

Comment ils achètent habituellement :

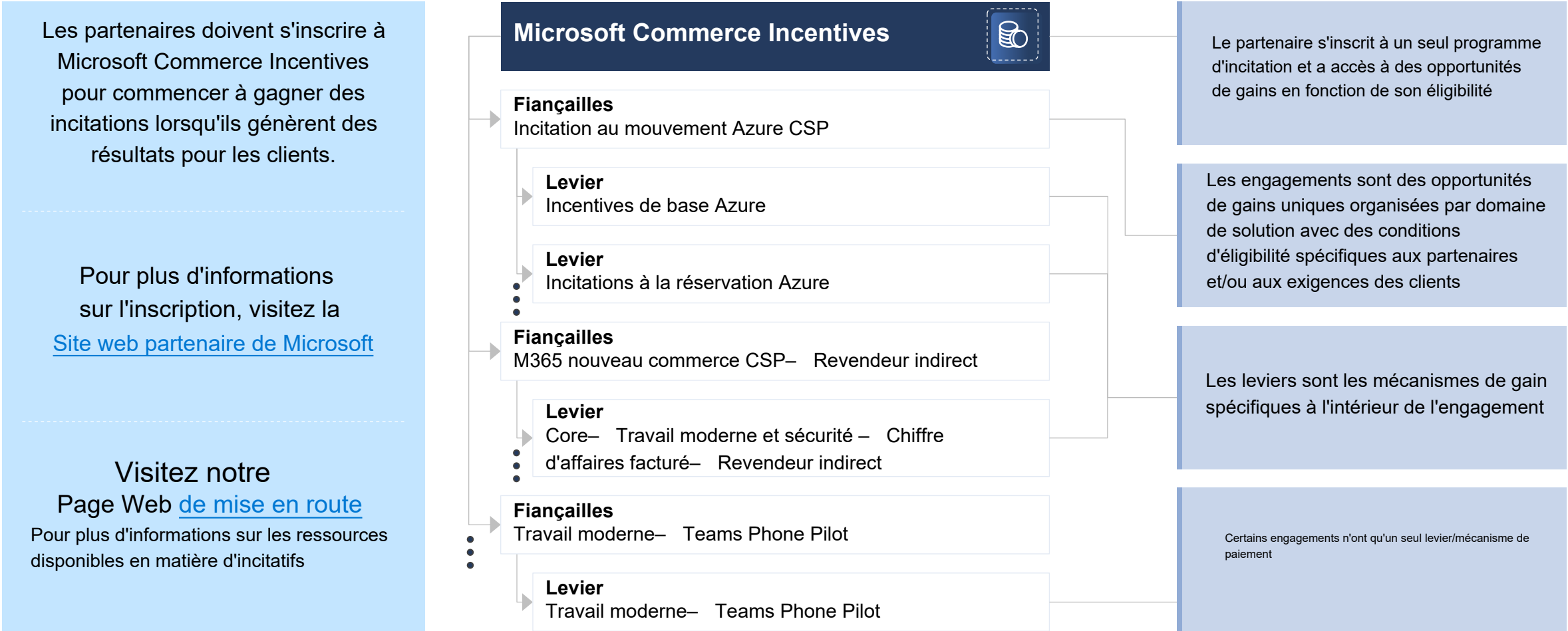
En ligne

Les mouvements d'achat sont alignés pour répondre aux différents besoins et attentes des clients.
**Les clients conserveront toujours le choix de la façon dont ils achètent**

**Pour plus d'informations :** Consultez notre [article de blog sur les mouvements d'achat des clients](#)

Classé comme Microsoft Confidentiel

# Inscription aux incentives Microsoft Commerce



# Opportunités d'incitation par domaine de solution



# Incidations au travail moderne

Les incitations au travail moderne sont conçues pour permettre aux partenaires de gagner des incitations lorsqu'ils interagissent avec les clients afin de transformer leur productivité et leur lieu de travail. Ces engagements s'étendent tout au long du cycle de vie du client : des ateliers d'avant-vente aux incitations basées sur les transactions, en passant par la consommation des clients.

Nouveau CSP Commerce*						Contrat client Microsoft-Entreprise					Acheter en ligne				
Petites entreprises et PME Entreprises et grandes entreprises Clients particuliers et services ad hoc															
Engagements	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser
Incitatif CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365– Revendeur indirect CSP _____			•												
Incentive CSP Microsoft 365 hérité– Revendeur indirect CSP*			•												
Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Revendeur indirect CSP			•												
Incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365– Facturation directe CSP			•												
Incitatif CSP Microsoft 365 hérité– Facturation directe CSP*			•												
Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Facturation directe CSP			•												
Copilot Value Discovery		•					•					•			
Copilot Value Discovery (basé sur les rôles)		•					•					•			
Copilot Studio Découverte de la valeur		•					•					•			
Accélérateur d'évaluation Copilot– Moyen			•					•					•		
Accélérateur d'évaluation Copilot– Petit			•					•					•		
Accélérateur d'évaluation Copilot (basé sur les rôles)			•					•					•		
Accélérateur d'adoption Copilot– XLarge				•					•					•	
Accélérateur d'adoption Copilot– Large				•					•					•	
CSP Microsoft 365 E3 Adoption Accelerator				•					•					•	
CSP Microsoft 365 E5 Adoption Accelerator				•					•					•	
Accélérateur d'adoption CSP pour ME3/ME5				•					•					•	
Pilote de la suite Microsoft Intune			•	•				•	•				•	•	
Pilote de téléphone Teams			•	•				•	•				•	•	
Évaluation de Windows dans le Cloud– Large		•					•					•			
Évaluation de Windows dans le cloud– Petit		•					•					•			
Incitation à l'utilisation du travail moderne et de la sécurité					•					•					•

\*Les engagements CSP hérités ne s'appliquent pas aux offres incluses dans le CSP nouveau commerce, par conséquent, les offres CSP héritées sans équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce.

\*\*Réclamation - Du 1er juillet 2022 au 30 juin 2023. Jusqu'au 15 octobre 2023, la soumission au point d'entrée peut se poursuivre selon les délais établis du MCI. Il n'est pas possible de récupérer ou de rouvrir des réclamations après le 30 juin 2023.

# Mesures incitatives en matière de

Les incitations à la sécurité offrent aux partenaires des opportunités de revenus car elles encouragent l'adoption par les clients des charges de travail et des produits de sécurité. Ces incitations profitent aux partenaires qui favorisent l'acquisition de sièges, effectuent les achats des clients et fournissent des services à valeur ajoutée tout au long du cycle de vie du client.

Nouveau CSP Commerce*						Contrat client Microsoft-Entreprise					Acheter en ligne				
Petites entreprises et PME Entreprises et grandes entreprises Clients particuliers et services ad hoc															
Engagements	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser
<u>Incitatif CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365– Revendeur indirect CSP</u>			•												
<u>Incentive CSP Microsoft 365 hérité– Revendeur indirect CSP*</u>			•												
<u>Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Revendeur indirect CSP</u>			•												
<u>Incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365– Facturation directe CSP</u>			•												
<u>Incitatif CSP Microsoft 365 hérité– Facturation directe CSP*</u>			•												
<u>Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Facturation directe CSP</u>			•												
<u>Protection contre les menaces</u>		•					•					•			
<u>Microsoft Sentinel Migrer et moderniser</u>				•					•					•	
<u>Incitation à l'utilisation du travail moderne et de la sécurité</u>					•					•					•

\*Les engagements CSP hérités ne s'appliquent pas aux offres incluses dans le nouveau CSP commercial; par conséquent, les offres CSP héritées sans équivalent néo-commercial suivent chemins de migration relatifs obligés aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce. \*Déclaration - 1er juillet 2022 - 30 juin 2023. Jusqu'au 15 octobre 2023, la reconnaissance au point d'entrée peut se poursuivre selon les délais établis du MCO. Il n'est pas possible de récupérer ou de recevoir des réclamations après le 30 juin 2023. Pour plus d'informations sur les opportunités de gains des partenaires dans le portefeuille d'offres des partenaires de Microsoft, consultez la description de la [qualité des offres](#) sur le site Web des partenaires Microsoft.

# Azure Incentives

Les incentives Azure offrent aux partenaires plusieurs façons de gagner des incentives sur la consommation d'Azure du client pour l'influence et les services à valeur ajoutée qu'ils fournissent dans l'environnement Azure du client. Ces opportunités d'incitation varient en fonction de la façon dont un partenaire est associé à l'environnement Azure du client et du canal par lequel le client décide d'effectuer des transactions avec Microsoft.

Nouveau CSP Commerce*						Contrat client Microsoft-Entreprise					Acheter en ligne				
Petites entreprises et PME						Entreprises et grandes entreprises					Clients particuliers et services ad hoc				
Engagements	Écouter & Consulter	Inspirer & Concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser
Incitation au mouvement Azure CSP				•											
Incitation à l'accueil			•					•							
Dirigé par un partenaire AMM : évaluation de la solution pour une migration rapide		•					•					•			
Dirigé par un partenaire AMM : Évaluation de la migration SAP		•					•					•			
Dirigé par un partenaire AMM : migration de l'infrastructure et des bases de données				•					•					•	
Dirigé par un partenaire AMM : migration de l'infrastructure et des bases de données avec Microsoft Defender pour le cloud				•					•					•	
Partenariat AMM : migration vers Azure VMware Solution				•					•					•	
Piloté par un partenaire AMM : infrastructure de bureau virtuel				•					•					•	
Dirigé par un partenaire AMM : Migration SAP				•					•					•	
Piloté par un partenaire AMM : Migration vers SAP RISE dans Azure				•					•					•	
Partenariat AMM : migration et modernisation des clients ISV				•					•					•	
Partenariat Azure Innovate : preuve de valeur analytique			•					•					•		
Partenariat Azure Innovate : déploiement de l'analytique				•					•					•	
Azure Innovate Partner-led : Créer et moderniser des applications d'IA Preuve de valeur			•					•					•		
Partenariat Azure Innovate : Développer et moderniser le déploiement d'applications d'IA				•					•					•	
Azure Innovate Partner-led : Accélérer la productivité des développeurs Preuve de valeur			•					•					•		
Azure Innovate dirigé par des partenaires : accélérez le déploiement de la productivité des développeurs				•					•					•	
Azure Innovate Partner-led : ISV Build & Modernize AI Apps Proof of Value			•					•					•		
Partenariat Azure Innovate : Créer et moderniser des applications d'IA— ISV Proof of Value XL			•					•					•		
Partenariat Azure Innovate : preuve de valeur de l'application ISV Analytics			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Analytique— ISV Proof of Value XL			•					•					•		
Azure Innovate dirigé par un partenaire : publication de l'application ISV Analytics				•					•					•	
Azure Innovate Partner-Led : ISV Build & Modernize AI App Publish				•					•					•	
Azure Innovate Partner-Led : Créer et moderniser des applications d'IA Preuve de valeur avec la prise en charge d'AI Envisioning pour les éditeurs de logiciels indépendants			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Azure AI Platform Proof of Value			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Déploiement de la plateforme Azure AI				•					•					•	
Azure Innovate Partner-Led : Preuve de valeur de la plateforme Azure AI ISV			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Preuve de valeur de la plateforme Azure AI ISV L			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Preuve de valeur de la plateforme Azure AI ISV XL			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Publication du modèle de plateforme Azure AI ISV				•					•					•	
Azure Innovate Partner-ed-Ed : Build & Modernize AI Apps— ISV Proof of Value L			•					•					•		
Azure Innovate Partner-Led : Analytique— Preuve de valeur ISV L													•		

# Incitatifs pour les applications d'entreprise

Les incitations aux applications d'entreprise offrent aux partenaires des opportunités de revenus car elles influencent les décisions des clients et stimulent l'utilisation de Microsoft Dynamics 365 et de Power Platform par les clients. Ces incitations profitent aux partenaires qui favorisent l'acquisition de sièges, effectuent les achats des clients et fournissent des services à valeur ajoutée pour encourager la consommation.

Nouveau CSP Commerce*						Contrat client Microsoft-Entreprise					Acheter en ligne					
Petites entreprises et PME Entreprises et grandes entreprises Clients particuliers et services ad hoc																
Engagements		Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser
Incentives pour les conseillers avant-vente Biz Apps (anciennement OSA)							•	•	•							
Dynamics 365 new commerce CSP incentive– Revendeur indirect CSP				•												
Dynamics 365 legacy CSP incentive– Revendeur indirect CSP*				•												
Le client Dynamics 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Revendeur indirect CSP				•												
Dynamics 365 new commerce CSP incentive– Facturation directe CSP				•												
Dynamics 365 legacy CSP incentive– Facturation directe CSP*				•												
Le client Dynamics 365 ajoute un nouvel incitatif CSP commercial– Facturation directe CSP				•												
Incitation à l'utilisation de Power Apps et Power Automate						•					•					•
Activités des partenaires Paiement variable avant les ventes	Vision et valeur de l'ERP		•	•				•	•							
	Vision et valeur de l'engagement client		•	•				•	•							
	Vision et valeur du Low Code		•	•				•	•							
	Démo sur mesure : Vision et valeur de l'ERP		•	•				•	•							
	Démo sur mesure : Vision et valeur de l'engagement client		•	•				•	•							
Activités partenaires Avant-vente Forfait	Évaluation de l'AIM		•	•				•	•							
	Évaluation des besoins : Dynamics 365 Business Central		•	•				•	•							
	Évaluation des besoins : Plateforme d'alimentation		•	•				•	•							
Activités des partenaires Après-vente	Déploiement de solutions low-code				•					•						
	Plan de déploiement de Dynamics 365 Business Central				•					•						
	Déploiement Dynamics 365 FastTrack				•					•						
	Déploiement de la solution Dynamics 365					•					•					
	Vision et déploiement de Dynamics 365				•					•						

\*Les engagements CSP hérités ne s'appliquent pas aux offres incluses dans le CSP nouveau commerce, par conséquent, les offres CSP héritées sans équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce. Pour plus d'informations sur les opportunités de gains des partenaires dans le portefeuille d'incitations des partenaires de Microsoft, consultez la description de la [solution Applications d'entreprise](#) sur le site Web des partenaires Microsoft

# Incitatifs pour les partenaires disposant de l'autorisation de fournisseur de solutions cloud

Les partenaires disposant d'une autorisation de fournisseur de solutions cloud s'engagent profondément auprès des clients pour proposer des solutions de pointe et des services à valeur ajoutée. Au cours de l'exercice 24, ces partenaires disposent d'une variété d'opportunités de gains incitatifs qui leur sont spécifiquement offerts, comme indiqué ci-dessous.

Engagements	Nouveau CSP Commerce*				
	Écouter et consulter	Inspirer et concevoir	Responsabiliser et réussir	Réaliser de la valeur	Gérer et optimiser
<u>Incitatif CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365</u> – <u>Revendeur indirect CSP</u>			•		
<u>Incentive CSP Microsoft 365 hérité</u> – <u>Revendeur indirect CSP*</u>			•		
<u>Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale</u> – <u>Revendeur indirect CSP</u>			•		
<u>Incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365</u> – <u>Facturation directe CSP</u>			•		
<u>Incitatif CSP Microsoft 365 hérité</u> – <u>Facturation directe CSP*</u>			•		
<u>Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale</u> – <u>Facturation directe CSP</u>			•		
<u>Incitation au mouvement Azure CSP</u>			•		
<u>Dynamics 365 new commerce CSP incentive</u> – <u>Revendeur indirect CSP</u>			•		
<u>Dynamics 365 legacy CSP incentive</u> – <u>Revendeur indirect CSP*</u>			•		
<u>Le client Dynamics 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale</u> – <u>Revendeur indirect CSP</u>			•		
<u>Dynamics 365 new commerce CSP incentive</u> – <u>Facturation directe CSP</u>			•		
<u>Dynamics 365 legacy CSP incentive</u> – <u>Facturation directe CSP*</u>			•		
<u>Le client Dynamics 365 ajoute un nouvel incitatif CSP commercial</u> – <u>Facturation directe CSP</u>			•		

Les partenaires disposant d'une autorisation CSP peuvent bénéficier d'incitations supplémentaires sur les engagements inclus dans ce guide, s'ils sont éligibles

# Microsoft Commerce Incentives

Investir dans une vue unique répertoriant les engagements et les activités– Microsoft Commerce Incentives– Pour créer une incitation simplifiée et consolidée que les partenaires peuvent gagner au fil des mouvements d'achat et des étapes du cycle de vie du client.

Résumé des engagements de MCI1

Basé sur l'activité

- [Copilote de la découverte de valeur](#)
- [Copilot Value Discovery \(basé sur les rôles\)](#)
- [Copilot Studio Découverte de la valeur](#)
- [Accélérateur d'évaluation Copilot– Moyen](#)
- [Accélérateur d'évaluation Copilot– Petit](#)
- [Accélérateur d'évaluation Copilot \(basé sur les rôles\)](#)
- [Accélérateur d'adoption Copilot– XLarge](#)
- [Accélérateur d'adoption Copilot– Large](#)
- [CSP Microsoft 365 E3](#)
- [Adoption Accelerator](#)
- [CSP Microsoft 365 E5](#)
- [Adoption Accelerator](#)
- [Accélérateur d'adoption CSP pour ME3/ME5](#)
- [Pilote de la suite Microsoft Intune](#)
- [Pilote téléphonique Teams](#)
- [Évaluation de Windows in the Cloud– Large](#)
- [Évaluation de Windows in the Cloud– Petit](#)

Sécurité

- [Engagement de protection contre les menaces](#)
- [Migration et modernisation de Microsoft Sentinel](#)
- [Activités des partenaires d'applications commerciales : Paiement variable avant-vente](#)
- [Activités des partenaires d'applications commerciales : Forfait avant-vente](#)
- [Activités des partenaires d'applications métiers : Après-vente](#)
- [Migration et modernisation Azure :](#)
  - [Évaluation de la solution AMM pour une migration rapide](#)
  - [Évaluation de la migration SAP d'AMM](#)
  - [Migration de l'infrastructure AMM et des bases de données](#)
  - [Migration de l'infrastructure AMM et des bases de données avec Microsoft Defender pour le Cloud](#)
  - [Migration d'AMM vers Azure VMware Solution](#)
  - [Infrastructure de bureau virtuel AMM](#)
  - [Migration SAP d'AMM](#)
  - [Migration AMM vers SAP RISE dans Azure](#)
  - [Migration et modernisation des clients ISV d'AMM](#)

Azur

- Partenariat Azure Innovate :**
  - [Preuve de valeur analytique](#)
  - [Déploiement de l'analytique](#)
  - [Construire et moderniser des applications d'IA](#)
  - [Preuve de valeur](#)
  - [Construire et moderniser le déploiement d'applications d'IA](#)
  - [Accélérer la productivité des développeurs](#)
  - [Preuve de valeur](#)
  - [Accélérer le déploiement de la productivité des développeurs](#)
  - [ISV : Construire et moderniser des applications d'IA : preuve de valeur](#)
  - [Construire et moderniser des applications d'IA– ISV Proof of Value XL](#)
  - [Preuve de valeur de l'application ISV Analytics](#)
  - [Analytique– ISV Proof of Value XL](#)
  - [Publication de l'application ISV Analytics](#)
  - [ISV : Construire et moderniser l'application AI, Publier](#)
  - [Construire et moderniser des applications d'IA : preuve de valeur avec IA : envisager la prise en charge des éditeurs de logiciels indépendants](#)
  - [Preuve de valeur de la plateforme Azure AI](#)
  - [Preuve de valeur de la plateforme Azure AI ISV](#)
  - [Preuve de valeur de la plateforme Azure AI ISV L](#)
  - [Preuve de valeur ISV Azure AI Platform XL](#)
  - [Publication du modèle de plateforme Azure AI ISV](#)
  - [Construire et moderniser des applications d'IA– ISV Proof of Value L](#)
  - [Analytique– ISV Proof of Value L](#)

Applications d'entreprise

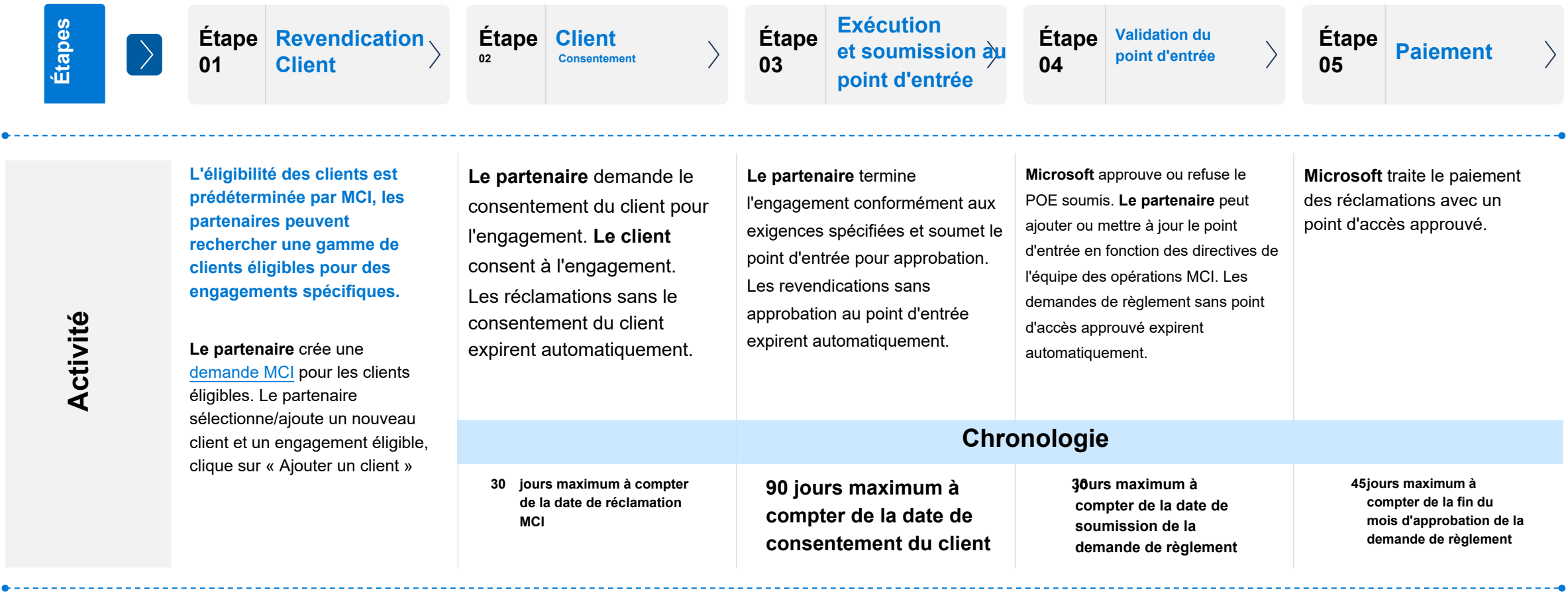
- [Incitatifs de mouvement Azure CSP](#)
- [Incitation à l'hébergement](#)
- [Incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft 365– Revendeur indirect CSP](#)
- [Incitation CSP héritée de Microsoft 365– Revendeur indirect CSP](#)
- [Un client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Revendeur indirect CSP](#)
- [Incitatif CSP Microsoft 365 new commerce – Facturation directe CSP](#)
- [Incitatif CSP hérité de Microsoft 365– Facture directe CSP](#)
- [Un client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Facturation directe CSP](#)
- [Dynamics 365 new commerce CSP incentive– CSP Indirect Reseller](#)
- [Dynamics 365 legacy CSP incentive– Revendeur indirect CSP](#)
- [Le client Dynamics 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale– Revendeur indirect](#)
- [Dynamics 365 new commerce CSP incentive– Facturation directe CSP](#)
- [Dynamics 365 legacy CSP incentive– Facturation directe CSP](#)
- [Le client Dynamics 365 ajoute un nouvel incitatif CSP commercial– Facturation directe](#)

Fournisseur de solutions cloud

- [Incitation à l'utilisation du travail moderne et de la sécurité](#)
- [Incitations à l'achat en ligne et aux entreprises Azure](#)
- [Incentives d'entreprise et d'achat en ligne Azure – Partenaire de spécialisation](#)
- [Incitation à l'utilisation de Power Apps et Power Automate](#)

(1) Une mission est définie comme une opportunité de gain unique avec des conditions d'éligibilité spécifiques du partenaire et, dans certains cas, des conditions d'éligibilité du client, alignées sur un domaine de solution.

# Incitatif à l'intention de construction de MCI– Processus de réclamation initié par le partenaire



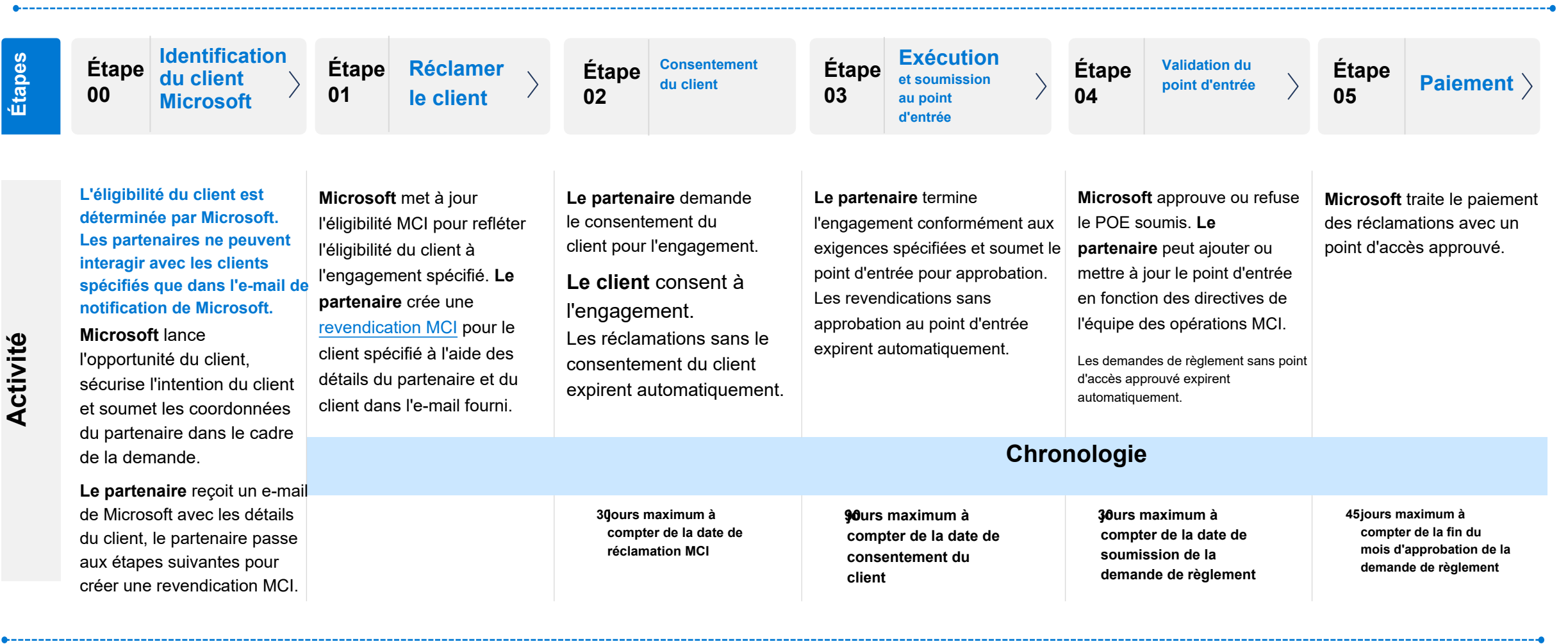
Activités de travail modernes

Fournisseur de solutions cloud– Revendeur indirect

Fournisseur de solutions infonuagiques– Facturation directe

Utilisation– Microsoft 365

# MCI Build Intent Incentive– Processus de réclamation initié par Microsoft





# Build Intent Engagements : preuve de l'exécution des exigences

Pour recevoir le paiement, veuillez soumettre les quatre composantes requises de la preuve de l'exécution.



Enquête auprès des clients  
(déclenchée par le partenaire, complétée par le client)



Sondage auprès des partenaires (complété par le partenaire)



Preuve d'exécution (téléchargée par le partenaire)



Facture (téléchargée par le partenaire)  
Il s'agit de la facture du partenaire à Microsoft pour l'achèvement de l'activité

# Travail moderne– Copilot Value Discovery


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Cet engagement Copilot Value Discovery facilitera les conversations sur la valeur commerciale par fonction, en fournissant un plan et un moyen de déterminer l'impact positif sur l'entreprise en termes d'augmentation des revenus, de réduction des coûts et d'amélioration du bien-être des employés. Grâce à cet engagement client, vous définirez la valeur de l'IA, identifierez des scénarios de transformation de l'IA à forte valeur ajoutée, élaborerez une analyse de rentabilité et élaborerez une feuille de route décrivant les étapes que votre client doit suivre pour mettre en œuvre ces scénarios avec Microsoft Copilot. Cet engagement est conçu pour les clients qui comptent entre 300 et 6 000 utilisateurs de Microsoft 365 et couvre Copilot pour Microsoft 365, Copilot pour les ventes/services/finances, Copilot Studio, Microsoft Viva.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- **Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
**Participant** actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 7 500 \$, Marché B = 5 000 \$ et Marché C = 3 500 \$ (Reportez-vous à la diapositive ci-dessous [« Détails du travail moderne de l'exercice 25 »](#) pour plus de détails)

#### Qualification du client

- Compter de 300 à 5999 utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou de Microsoft 365 E3/E5, ET
- 50 % ou plus de l'offre Azure Active Directory Plan 1 Monthly Active Use (MAU), ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) d'Exchange Online, ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) de SharePoint Online, ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) de Teams, ET
- 50 % ou plus d'appareils actifs mensuels (MAD) d'applications Microsoft 365

Les clients qui ont reçu l'atelier « Copilot pour Microsoft 365 » ne sont pas éligibles à cet engagement

#### Exigences relatives à l'activité

- Effectuez une évaluation de l'optimisation pour mesurer l'état de préparation technique et déterminer les étapes nécessaires pour préparer votre client à sa transformation de l'IA avec Microsoft Copilot.
- Animer une session Art of the Possible pour démontrer les capacités du produit Microsoft Copilot.
- Identifier les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée du client qui peuvent bénéficier de Microsoft Copilot.
- Élaborer l'analyse de rentabilisation de la mise en œuvre de Microsoft Copilot en termes d'augmentation des revenus, de réduction des coûts et d'amélioration du bien-être des employés.
- Élaborer une feuille de route pour combler les lacunes trouvées dans l'évaluation de l'optimisation et mettre en œuvre les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée.

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Travail moderne– Copilot Value Discovery (basé sur les rôles)

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Cet engagement Copilot Value Discovery (basé sur les rôles) facilitera les conversations sur la valeur commerciale liées aux ventes, au service client et/ou aux fonctions financières d'un client. Il fournit un plan directeur et un moyen de déterminer l'impact positif sur leur entreprise en termes d'augmentation des revenus, de réduction des coûts et d'amélioration du bien-être des employés. Grâce à cet engagement client, vous définirez la valeur de l'IA, identifierez des scénarios de transformation de l'IA à forte valeur ajoutée, élaborerez une analyse de rentabilité et élaborerez une feuille de route décrivant les étapes que votre client doit suivre pour mettre en œuvre ces scénarios avec Copilot for Sales, Copilot for Service, Copilot for Finance et/ou Copilot Studio. Cet engagement est conçu pour les clients qui comptent 1 000 utilisateurs Microsoft 365 ou plus, qui ont déjà reçu un engagement Copilot Value Discovery, qui ont acheté Copilot pour Microsoft 365 et qui cherchent maintenant à étendre ou à mettre à niveau vers un ou plusieurs des Copilot basés sur les rôles.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

Éligibilité des partenaires



Contrat de partenariat Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme  
Microsoft Commerce Incentives



Qualification du partenaire  
Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

## Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 7 500 \$, Marché B = 5 000 \$ et Marché C = 3 500 \$ *(Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « Détails du travail moderne de l'exercice 25 » pour plus de détails)*

Qualification du client

- Possède 1 000+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou de Microsoft 365 E3/E5, ET
- Dispose de 100+ Copilot pour les utilisateurs de Microsoft 365 ; ET
- 50 % ou plus de l'offre Azure Active Directory Plan 1 Monthly Active Use (MAU), ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) d'Exchange Online, ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) de SharePoint Online, ET
- 50 % ou plus d'utilisation active mensuelle (MAU) de Teams, ET
- 50 % ou plus d'appareils actifs mensuels (MAD) d'applications Microsoft 365

Cet engagement est destiné aux clients qui ont reçu une version de cet engagement Copilot Value Discovery axé sur Copilot pour Microsoft 365

Exigences relatives à l'activité

- Effectuez une évaluation de l'optimisation pour mesurer l'état de préparation technique et déterminer les étapes nécessaires pour préparer votre client à sa transformation de l'IA avec Microsoft Copilot.
- Animer une session Art of the Possible pour démontrer les capacités du produit Microsoft Copilot.
- Identifier les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée du client qui peuvent bénéficier de Microsoft Copilot.
- Élaborer l'analyse de rentabilisation de la mise en œuvre de Microsoft Copilot en termes d'augmentation des revenus, de réduction des coûts et d'amélioration du bien-être des employés.
- Élaborer une feuille de route pour combler les lacunes trouvées dans l'évaluation de l'optimisation et mettre en œuvre les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée.

# Travail moderne– Copilot Studio Value Discovery

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Microsoft Copilot Studio permet aux organisations de personnaliser Microsoft Copilot pour Microsoft 365 ou de créer leurs propres expériences copilot. Le Copilot Studio Value Discovery est un atelier d'une journée organisé par des partenaires, conçu pour développer des scénarios prioritaires et l'opportunité de valeur associée rendue possible par Copilot Studio. Les animateurs présenteront Copilot Studio, présenteront des scénarios liés aux besoins commerciaux du client et définiront les indicateurs clés de performance potentiels et les mesures de réussite de la solution. L'objectif de l'atelier est d'établir des scénarios prioritaires et d'élaborer le plan de déploiement de la solution.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Le partenaire doit remplir les conditions suivantes :

- Partenaires avec la spécialisation Développement d'applications Low Code OU
- Partenaires avec la spécialisation Automatisation Intelligente OU
- Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 5 000 \$, Marché B = 3 500 \$ et Marché C = 2 500 \$ *(Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « Détails du travail moderne de l'exercice 25 » pour plus de détails)*

Qualification du client

- 1K+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5 365 OU
- + de 2 000 utilisateurs de Frontline Worker F1/F3/F5

ET

- Exigences relatives aux opportunités Microsoft :
  - \$20K+ Copilot Studio Oppty OU
  - \$250K+ USD Copilot pour M365 Oppty OR
  - \$250K+ USD FLW Oppty

Exigences relatives à l'activité

- Effectuer une évaluation pour vérifier l'état de préparation actuel du client au Low Code, au Copilot et à l'IA
- Mener une session de visualisation pour présenter Microsoft Copilot Studio, explorer des scénarios et des cas d'utilisation alignés sur l'activité du client et présenter et démontrer les capacités
- Identifier les personas et les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée qui peuvent bénéficier de Microsoft Copilot Studio
- Élaborer un plan pour combler les lacunes trouvées dans l'évaluation de l'état de préparation et mettre en œuvre les cas d'utilisation à forte valeur ajoutée

# Travail moderne– Accélérateur d'évaluation Copilot - Moyen

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Copilot Evaluation Accelerator (Medium) est conçu pour aider les clients à évaluer rapidement Microsoft Copilot. L'engagement se concentre sur des scénarios éprouvés pour permettre aux clients de voir et de comprendre rapidement la valeur, afin qu'ils aient la confiance nécessaire pour investir dans l'achat et l'adoption de Microsoft Copilot. Cet engagement est conçu pour les clients qui comptent 1 000 utilisateurs Microsoft 365 ou plus et prend en charge l'évaluation de Copilot pour Microsoft 365 et/ou Copilot pour les ventes/services/finances. Les partenaires doivent positionner cet investissement auprès des clients éligibles pendant le processus de vente afin d'accélérer la décision d'achat.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire Participant**  
actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 25 000 \$, Marché B = 20 000 \$ et Marché C = 15 000 \$ (Voir la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'exercice 25](#) » pour plus de détails)

### Qualification du client

- 50 à 1 000 licences Microsoft Copilot ; ET
- 1 000+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5

### Exigences relatives à l'activité

Les partenaires doivent fournir des services admissibles égaux ou supérieurs à la valeur du financement de la mission et doivent inclure l'achèvement des activités suivantes :

- Identifier les parties prenantes de l'entreprise, les champions de l'adoption et les cohortes d'utilisateurs
- Valider les scénarios à évaluer
- Construisez une communauté de champions, puis engagez-les et formez-les sur les scénarios prioritaires
- Permettre aux utilisateurs d'évaluer les scénarios prioritaires
- Animation de sessions d'habilitation informatique : présentation du tableau de bord Copilot, Copilot Studio et Extensibilité
- Construire ou valider le business case sur la base des retours d'expérience des champions et des utilisateurs
- Fournir des rapports d'achèvement des TI et de la direction

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Travail moderne– Accélérateur d'évaluation Copilot - Petit

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Copilot Evaluation Accelerator (Small) est conçu pour aider les clients à évaluer rapidement Microsoft Copilot. L'engagement se concentre sur des scénarios éprouvés pour permettre aux clients de voir et de comprendre rapidement la valeur, afin qu'ils aient la confiance nécessaire pour investir dans l'achat et l'adoption de Microsoft Copilot. Cet engagement est conçu pour les clients qui ont 300 utilisateurs Microsoft 365 ou plus et prend en charge l'évaluation de Copilot pour Microsoft 365 et/ou Copilot pour les ventes/services/finances. Les partenaires doivent positionner cet investissement auprès des clients éligibles pendant le processus de vente afin d'accélérer la décision d'achat.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

## Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 15 000 \$, Marché B = 11 500 \$ et Marché C = 7 500 \$ (Voir la diapositive ci-dessous [« Détails du travail moderne de l'EF25 »](#) pour plus de détails)

Qualification du client

- 50 à 1 000 licences Microsoft Copilot ; ET
- 300 à 999 utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5

Exigences relatives à l'activité

Les partenaires doivent fournir des services admissibles égaux ou supérieurs à la valeur du financement de la mission et doivent inclure l'achèvement des activités suivantes :

- Identifier les parties prenantes de l'entreprise, les champions de l'adoption et les cohortes d'utilisateurs
- Valider les scénarios à évaluer
- Construisez une communauté de champions, puis engagez-les et formez-les sur les scénarios prioritaires
- Permettre aux utilisateurs d'évaluer les scénarios prioritaires
- Animation de sessions d'habilitation informatique : présentation du tableau de bord Copilot, Copilot Studio et Extensibilité
- Construire ou valider le business case sur la base des retours d'expérience des champions et des utilisateurs
- Fournir des rapports d'achèvement des TI et de la direction

# Travail moderne– Accélérateur d'évaluation Copilot (basé sur les rôles)

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Copilot Evaluation Accelerator (basé sur les rôles) est conçu pour aider les clients à évaluer rapidement Microsoft Copilot. L'engagement se concentre sur des scénarios éprouvés pour permettre aux clients de voir et de comprendre rapidement la valeur, afin qu'ils aient la confiance nécessaire pour investir dans l'achat et l'adoption de Microsoft Copilot. Cet engagement est conçu pour les clients qui comptent 1 000 utilisateurs Microsoft 365 ou plus, qui ont déjà reçu un engagement Copilot Adoption Accelerator ou Copilot Evaluation Accelerator et qui cherchent maintenant à évaluer Copilot pour les ventes, le service et/ou la finance. Les partenaires doivent positionner cet investissement auprès des clients éligibles pendant le processus de vente afin d'accélérer la décision d'achat.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 25 000 \$, Marché B = 20 000 \$ et Marché C = 15 000 \$ (Voir la diapositive ci-dessous [« Détails du travail moderne de l'exercice 25 »](#) pour plus de détails)

Qualification du client

- 50 à 1 000 licences de Copilot pour les ventes/services/finances ; ET
- 1 000+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5 ; ET
- Le client a reçu le Copilot Adoption Accelerator L/XL/XXL ou le Copilot Adoption/Evaluation Accelerator Medium

Exigences relatives à l'activité

Les partenaires doivent fournir des services admissibles égaux ou supérieurs à la valeur du financement de la mission et doivent inclure l'achèvement des activités suivantes :

- Identifier les parties prenantes de l'entreprise, les champions de l'adoption et les cohortes d'utilisateurs
- Valider les scénarios à évaluer
- Construisez une communauté de champions, puis engagez-les et formez-les sur les scénarios prioritaires
- Permettre aux utilisateurs d'évaluer les scénarios prioritaires
- Animation de sessions d'habilitation informatique : présentation du tableau de bord Copilot, Copilot Studio et Extensibilité
- Construire ou valider le business case sur la base des retours d'expérience des champions et des utilisateurs
- Fournir des rapports d'achèvement des TI et de la direction

# Travail moderne– Accélérateur d'adoption Copilot - XLarge

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Copilot Adoption Accelerator (XLarge) est conçu pour aider les clients à déployer et à favoriser l'adoption de Microsoft Copilot. L'engagement est modulaire. Vous pouvez fournir des services liés aux activités de déploiement et d'adoption éligibles pour répondre aux besoins de votre client et être rémunéré jusqu'à la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à réussir avec Microsoft Copilot et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail de déploiement et d'adoption requis. Cet engagement est conçu pour les clients qui ont acheté 3 000 licences Microsoft Copilot ou plus et qui ont 6 000 utilisateurs Microsoft 365 ou plus. Il prend en charge les implémentations de Copilot pour Microsoft 365, Copilot pour les ventes/services/finances et Copilot Studio.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- 

Contrat de partenariat Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- 

Inscription au programme Microsoft Commerce Incentives
- 

**Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 75 000 \$, Marché B = 55 000 \$ et Marché C = 37 500 \$ (Voir la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'exercice 25](#) » pour plus de détails)

#### Qualification du client

- + de 3 000 licences Microsoft Copilot ; ET
- 6 000+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5 ; ET
- Le client n'a jamais reçu d'engagement Copilot Adoption Accelerator
- Le client n'a pas encore reçu de bon de déploiement pour Copilot pour Microsoft 365

#### Exigences relatives à l'activité

##### Activation de l'utilisateur :

- Identifier les parties prenantes de l'entreprise, les champions de l'adoption et les cohortes d'utilisateurs
- Valider les scénarios à prioriser pour le déploiement initial
- Établir des mesures de réussite et mettre en œuvre le tableau de bord Copilot et les sondages auprès des utilisateurs finaux pour permettre une mesure continue.
- Déployer des formations, des programmes de champions et une communauté d'engagement
- Activer les utilisateurs sur des scénarios priorités pour favoriser l'adoption ; Créez une dynamique grâce aux réussites et au partage des connaissances

##### Habilitation technique :

- Préparer l'environnement Microsoft 365 pour le déploiement en fonction des étapes définies dans le Guide d'installation
- S'assurer que des contrôles de sécurité des données appropriés sont en place en fonction des résultats de l'évaluation de l'optimisation
- Attribuez toutes les licences Microsoft Copilot aux utilisateurs
- Établir un plan de gestion des services
- [Facultatif] Créez des extensions Copilot ou des Copilots personnalisés pour répondre à des scénarios et des processus spécifiques au client

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires



# Modern Work– Accélérateur d'adoption Copilot - Large

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Copilot Adoption Accelerator (Large) est conçu pour aider les clients à déployer et à favoriser l'adoption de Microsoft Copilot. L'engagement est modulaire. Vous pouvez fournir des services liés aux activités de déploiement et d'adoption éligibles pour répondre aux besoins de votre client et être rémunéré jusqu'à la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à réussir avec Microsoft Copilot et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail de déploiement et d'adoption requis. Cet engagement est conçu pour les clients qui ont acheté 1 000 licences Microsoft Copilot ou plus et qui ont 3 000 utilisateurs Microsoft 365 ou plus. Il prend en charge les implémentations de Copilot pour Microsoft 365, Copilot pour les ventes/services/finances et Copilot Studio.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire** Participant actif à l'initiative Copilot Jumpstart sur invitation uniquement au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 50 000 \$, Marché B = 37 500 \$ et Marché C = 25 000 \$ (Voir la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'EF25](#) » pour plus de détails)

#### Qualification du client

- 1 000+ licences Microsoft Copilot ; ET
- 3 000+ utilisateurs d'Office 365 E3/E5 et/ou Microsoft 365 E3/E5 ; ET
- Le client n'a jamais reçu d'engagement Copilot Adoption Accelerator
- Le client n'a pas encore reçu de bon de déploiement pour Copilot pour Microsoft 365

#### Exigences relatives à l'activité

**Activation de l'utilisateur :**

- Identifier les parties prenantes de l'entreprise, les champions de l'adoption et les cohortes d'utilisateurs
- Valider les scénarios à prioriser pour le déploiement initial
- Établir des mesures de réussite et mettre en œuvre le tableau de bord Copilot et les sondages auprès des utilisateurs finaux pour permettre une mesure continue.
- Déployer des formations, des programmes de champions et une communauté d'engagement
- Activer les utilisateurs sur des scénarios priorités pour favoriser l'adoption ; Créez une dynamique grâce aux réussites et au partage des connaissances

**Habilitation technique :**

- Préparer l'environnement Microsoft 365 pour le déploiement en fonction des étapes définies dans le Guide d'installation
- S'assurer que des contrôles de sécurité des données appropriés sont en place en fonction des résultats de l'évaluation de l'optimisation
- Attribuez toutes les licences Microsoft Copilot aux utilisateurs
- Établir un plan de gestion des services
- [Facultatif] Créez des extensions Copilot ou des Copilots personnalisés pour répondre à des scénarios et des processus spécifiques au client

# Travail moderne– CSP Microsoft 365 E3 Adoption Accelerator

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


L'accélérateur d'adoption de Microsoft 365 E3 CSP est un engagement packagé post-achat qui a été conçu pour que les partenaires compensent partiellement les coûts qu'ils encourent lors de la fourniture de services pour déployer et favoriser l'adoption d'au moins 300 nouvelles licences Microsoft 365 E3 achetées via CSP. L'engagement est modulaire et les partenaires peuvent fournir des services liés aux activités de déploiement et d'adoption éligibles en fonction des besoins du client et être rémunérés jusqu'à la valeur approuvée de l'engagement.


Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à réussir avec Microsoft 365 et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail de déploiement et d'adoption requis. Enfin, bien que l'exécution soit une activité post-achat, les partenaires doivent tirer parti de ce co-investissement dès le début avec les clients éligibles pour aider à accélérer le processus de vente.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er mars 2024 au 31 juillet 2024

### Éligibilité des partenaires

- 

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- 

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- 

**Qualification du partenaire partenaire CSP**  
Direct Bill **OU** revendeur indirect **ET**  
  
Participant à l'initiative Secure Productivity Jumpstart sur invitation uniquement **OU** partenaire Microsoft FastTrack Ready

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 7 800 \$, Marché B = 6 300 \$, Marché C = 5 300 \$ (Reportez-vous à la diapositive intitulée « [Détails du travail moderne de l'exercice 24](#) » pour plus de détails)

### Qualification du client

- Achat effectué par un client entre le 1er février 2024 et le 30 juin 2024, répondant aux critères suivants :
- Offres éligibles : M365 E3 FUSL, M365 EEE EEE (Microsoft 365 E3), M365 E5 FUSL, M365 EEE EEE (Microsoft 365 E5)
  - Le client a acheté un minimum de 300 postes supplémentaires au total sur les SKU éligibles (M365 E3 et M365 E5) sur des abonnements CSP à durée annuelle (annuel/annuel ou annuel/mensuel)
  - Une seule revendication CSP Microsoft 365 E3 Adoption Accelerator est autorisée par locataire client.

### Exigences relatives à l'activité

- Les partenaires doivent fournir des services pour mener à bien les activités obligatoires et facultatives suivantes, à moins que l'activité ne soit déjà terminée.
- Les activités requises comprennent :
- Définition de l'étendue du travail, y compris la cartographie des besoins commerciaux, l'évaluation de la migration des données clients et l'organisation de la réunion de lancement
  - Ajoutez 300 utilisateurs à Entra ID, attribuez une licence M365 E3 et mettez en œuvre la gestion des identités et des accès pour sécuriser les identités des utilisateurs et traiter les utilisateurs surprivilégiés et les risques associés.
  - Inscrire les appareils informatiques des utilisateurs finaux à Intune, mettre en œuvre la gestion des appareils Intune, élaborer et exécuter un plan d'adoption et dispenser une formation aux utilisateurs finaux au client.
  - Configurer la sécurité des e-mails et des applications et déployer Exchange Online, y compris la migration des données de messagerie et de calendrier à partir de la messagerie locale et/ou de la messagerie hébergée par des tiers
  - Découvrir et protéger les données, déterminer et mettre en œuvre des contrôles
  - Déployer Microsoft Teams pour au moins 300 utilisateurs

# Travail moderne– CSP Microsoft 365 E5 Adoption Accelerator

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'accélérateur d'adoption de Microsoft 365 E5 CSP est un engagement packagé post-achat qui a été conçu pour que les partenaires compensent partiellement les coûts qu'ils encourent lors de la fourniture de services pour déployer et favoriser l'adoption d'au moins 300 nouvelles licences Microsoft 365 E5 achetées via CSP. L'engagement est modulaire et les partenaires peuvent fournir des services liés aux activités de déploiement et d'adoption éligibles en fonction des besoins du client et être rémunérés jusqu'à la valeur approuvée de l'engagement.

Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à réussir avec Microsoft 365 et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail de déploiement et d'adoption requis. Enfin, bien que l'exécution soit une activité post-achat, les partenaires doivent tirer parti de ce co-investissement dès le début avec les clients éligibles pour aider à accélérer le processus de vente.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er mars 2024 au 31 juillet 2024

### Éligibilité des partenaires

- 

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- 

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- 

**Qualification du partenaire**  
Partenaire CSP Direct Bill **OU** revendeur indirect **ET**  
  
Participant à l'initiative Secure Productivity Jumpstart sur invitation uniquement **OU** partenaire Microsoft FastTrack Ready

### Mesurer et récompenser

**Païement de l'activité** : Marché A = 12 750 \$, Marché B = 9 750 \$, Marché C = 8 750 \$ (*Reportez-vous à la diapositive intitulée « [Détails du travail moderne de l'exercice 24](#) » pour plus de détails*)

### Qualification du client

- Achat effectué par un client entre le 1er février 2024 et le 30 juin 2024, répondant aux critères suivants :
- Offre éligible : M365 E5 FUSL, M365 E5 FUSL EEA (Microsoft 365 E5)
  - Le client a acheté un minimum de 300 postes dans le cadre d'un abonnement annuel CSP (annuel/annuel ou annuel/mensuel)
  - Une seule revendication CSP Microsoft 365 E5 Adoption Accelerator est autorisée par locataire client.

### Exigences relatives à l'activité

- Les partenaires doivent fournir des services pour mener à bien les activités obligatoires et facultatives suivantes, à moins que l'activité ne soit déjà terminée.
- Les activités requises comprennent :
- Définition de l'étendue du travail, y compris la cartographie des besoins commerciaux, l'évaluation de la migration des données clients et l'organisation de la réunion de lancement
  - Ajoutez 300 utilisateurs à Entra ID, attribuez une licence M365 E5 et mettez en œuvre la gestion des identités et des accès pour sécuriser les identités des utilisateurs et traiter les utilisateurs surprivilégiés et les risques associés.
  - Inscrivez les appareils informatiques des utilisateurs finaux à Intune, implémentez la gestion des appareils Intune et Defender pour point de terminaison pour 300 utilisateurs
  - Élaborer et exécuter un plan d'adoption et dispenser une formation aux utilisateurs finaux au client.
  - Configurer la sécurité des e-mails et des applications et déployer Exchange Online, y compris la migration des données de messagerie et de calendrier à partir de la messagerie locale et/ou de la messagerie hébergée par des tiers
  - Découvrir et protéger les données, déterminer et mettre en œuvre des contrôles
  - Déployer Microsoft Teams pour au moins 300 utilisateurs

# Travail moderne– Accélérateur d'adoption CSP pour ME3/ME5

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


L'accélérateur d'adoption CSP pour Microsoft 365 E3/E5 est un engagement packagé de préachat qui a été conçu pour compenser partiellement les coûts encourus par les partenaires lors de la fourniture de services pour déployer et favoriser l'adoption d'au moins 300 nouvelles licences Microsoft 365 E3 achetées via CSP dans le cadre d'un abonnement annuel. L'engagement est modulaire et les partenaires peuvent fournir des services liés aux activités de déploiement et d'adoption éligibles en fonction des besoins du client et être rémunérés jusqu'à la valeur approuvée de l'engagement.

Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à réussir avec Microsoft 365 et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail de déploiement et d'adoption requis. Les partenaires doivent tirer parti de ce co-investissement dès le début avec les clients éligibles pour accélérer le processus de vente.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

Éligibilité des partenaires




Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



Qualification du partenaire

Partenaire CSP Direct Bill **OU** revendeur indirect **ET**  
Le partenaire doit être le CSP effectuant la transaction **ET**  
Participant actif à l'initiative Secure Productivity Jumpstart, sur invitation uniquement, au niveau « Prêt » **OU** au partenaire Microsoft FastTrack Ready

## Mesurer et récompenser

**Païement de l'activité** : Marché A = 8 000 \$, Marché B = 6 500 \$, Marché C = 5 500 \$ (Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'EF25](#) » pour plus de détails)

Qualification du client

Achat effectué par un client entre le 1er juillet 2024 et le 30 juin 2025 et répondant aux critères suivants :

- Offres éligibles : M365 E3 FUSL, M365 EEE EEE (Microsoft 365 E3), M365 E5 FUSL, M365 EEE EEE (Microsoft 365 E5)
- Le client a acheté un minimum de 300 postes supplémentaires au total sur les SKU éligibles (M365 E3 et/ou M365 E5) sur des abonnements CSP à durée annuelle (annuel/annuel ou annuel/mensuel)
- Une seule revendication d'accélérateur d'adoption CSP pour Microsoft 365 ME3/ME5 est autorisée par locataire client.
- Seul le partenaire CSP effectuant la transaction peut prétendre à l'Accélérateur.

Exigences relatives à l'activité

Les partenaires doivent fournir des services pour mener à bien les activités obligatoires et facultatives suivantes, à moins que l'activité ne soit déjà terminée.

Les activités requises comprennent :

- Définition de l'étendue du travail, y compris la cartographie des besoins commerciaux, l'évaluation de la migration des données clients et l'organisation de la réunion de lancement
- Ajoutez 300 utilisateurs à Entra ID, attribuez une licence M365 E3 et mettez en œuvre la gestion des identités et des accès pour sécuriser les identités des utilisateurs et traiter les utilisateurs surprivilégiés et les risques associés.
- Inscrire les appareils informatiques des utilisateurs finaux à Intune, mettre en œuvre la gestion des appareils Intune, élaborer et exécuter un plan d'adoption et dispenser une formation aux utilisateurs finaux au client.
- Configurer la sécurité des e-mails et des applications et déployer Exchange Online, y compris la migration des données de messagerie et de calendrier à partir de la messagerie locale et/ou de la messagerie hébergée par des tiers
- Découvrir et protéger les données, déterminer et mettre en œuvre des contrôles
- Déployer Microsoft Teams pour au moins 300 utilisateurs

# Travail moderne— Microsoft Intune Suite Pilot

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'évolution du paysage technologique et une main-d'œuvre qui exerce ses fonctions à la fois au bureau et à l'extérieur entraînent des défis en matière de sécurité, de gestion et de coûts des terminaux. L'expérience de gestion intégrée des points de terminaison de Microsoft Intune et les solutions de sécurité et de point de terminaison avancées de la suite Intune facilitent la gestion avec une protection puissante des données et des appareils, le tout à un coût total de possession inférieur en consolidant vos fournisseurs de gestion et de sécurité des points de terminaison et en optimisant les performances sur tous les appareils. Le projet pilote de la suite Microsoft Intune permet aux clients actuels d'Intune de piloter des solutions et des fonctionnalités avancées de gestion des points de terminaison dans leur environnement de production, offrant simplicité, sécurité et satisfaction pour aider leur personnel à rester productif.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Cloud Virtualization Jumpstart, sur invitation uniquement, au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paie ment de l'activité :** Marché A = 20 000 \$ et Marché B = 15 000 \$, Marché C = 10 000 \$ (Voir la diapositive ci-dessous [« Détails du travail moderne de l'EF25 »](#) pour plus de détails)

### Qualification du client

Les clients disposant d'opportunités Intune Suite qualifiées hiérarchisées par les équipes commerciales Microsoft locales répondant aux critères suivants :

- Clients avec >= 2 500 Intune PAU, et
- Clients avec >= 40 % d'utilisation d'Intune
- Recommandé pour les clients qui gèrent actuellement des appareils Windows avec Intune

### Exigences relatives à l'activité

- Présentez comment les solutions avancées de la suite Intune permettent à votre client de réduire son coût total de possession en éliminant le besoin de plusieurs solutions ponctuelles et de projets d'intégration coûteux.
- Comprendre les défis, les buts et les objectifs d'un client en matière de gestion et de sécurité des terminaux.
- Présenter les solutions avancées de la suite Intune et prendre des décisions de conception pour le pilote en fonction des besoins du client.
- Piloter les solutions de la suite Intune sélectionnées dans l'environnement de production du client, en mettant l'accent sur une gestion informatique simplifiée, une sécurité renforcée et des expériences utilisateur exceptionnelles pour un groupe d'utilisateurs sélectionné.

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Travail moderne– Teams Phone Pilot

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Teams Phone est un système téléphonique basé sur le cloud avec des fonctionnalités avancées, notamment le transfert d'appels, les standards automatiques à plusieurs niveaux et les files d'attente d'appels. Le pilote Microsoft Teams Phone est un engagement qui permet aux clients de piloter leurs principaux cas d'utilisation et scénarios d'appel pour Teams Phone avec connectivité RTC. Le résultat attendu est un plan d'achat et d'adoption de Microsoft Teams Phone.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Participant actif aux initiatives de partenariat Microsoft Operator Enterprise ou Phone Accelerate, sur invitation uniquement

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 20 000 \$, Marché B = 15 000 \$, Marché C = 10 000 \$ (Voir la diapositive intitulée « [Détails du travail moderne de l'EF25](#) » pour plus de détails)

### Qualification du client

Les clients disposant d'opportunités Microsoft Phone qualifiées classées par ordre de priorité par les équipes commerciales Microsoft locales répondant aux critères suivants :

- Le client doit avoir > 2 000 Teams PAU

### Exigences relatives à l'activité

- Définir des cas d'utilisation et des scénarios à piloter avec Teams Phone.
- Effectuer une liste de contrôle de préparation et des tâches de remédiation
- Configuration du téléphone des équipes incluant validation en locataire de production client
- Configurer au moins une option de connectivité RTC pour Teams Phone (Microsoft Calling Plans, Operator Connect, Teams Phone Mobile et/ou Direct Routing)
- Activer au moins 25 utilisateurs pour le téléphone Teams avec le numéro de téléphone attribué
- Configurez au moins deux standards automatiques et files d'attente d'appels avec le numéro de téléphone attribué.
- Assurer l'adoption par les utilisateurs et la préparation des administrateurs
- Offrir un support basé sur les commentaires des clients
- Validation du pilote avec les prochaines étapes et les résultats

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Travail moderne– Évaluation Windows in the Cloud - Large

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Le programme d'évaluation Windows dans le cloud prend en charge la création d'analyses de rentabilité et de feuilles de route de déploiement pour les clients intéressés par la migration des points de terminaison vers le cloud avec Windows 365 et/ou Azure Virtual Desktop. Pendant plusieurs semaines, les partenaires éduqueront les parties prenantes commerciales et techniques du client sur la valeur de Windows 365 et d'Azure Virtual Desktop, évalueront l'infrastructure existante du client et son état de préparation aux solutions de point de terminaison cloud avec des solutions de point de terminaison cloud avec des solutions proposées pour y remédier, interrogeront et interrogeront les utilisateurs de l'ensemble de l'organisation pour comprendre les cas d'usage, et présenteront un plan complet pour soutenir l'adoption de Windows 365 et/ou d'Azure Virtual Desktop.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Cloud Virtualization Jumpstart, sur invitation uniquement, au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité** : Marché A = 20 000 \$, Marché B = 15 000 \$, Marché C = 10 000 \$ (Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'exercice 25](#) » pour plus de détails)

### Qualification du client

Clients disposant d'opportunités Windows 365 et/ou Azure Virtual Desktop qualifiées hiérarchisées par les équipes commerciales Microsoft locales répondant aux critères suivants :

- >= 3 000 licences Microsoft 365 E3/E5, OU
- >= 3 000 licences EM+S, ET
- >= 3 000 licences Windows 11 Entreprise E3/E5

### Exigences relatives à l'activité

- Sondage et entretien avec les principales parties prenantes des clients
- Fournir des recommandations de persona d'utilisateur pour Windows 365 et Azure Virtual Desktop
- Réaliser un exercice d'analyse coûts-avantages
- Réaliser une évaluation des risques, identifier les contraintes et les dépendances
- Réaliser une analyse de rentabilité pour la migration vers Windows dans le Cloud



# Travail moderne– Évaluation de Windows in the Cloud - Petit

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Le programme d'évaluation Windows dans le cloud prend en charge la création d'analyses de rentabilité et de feuilles de route de déploiement pour les clients intéressés par la migration des points de terminaison vers le cloud avec Windows 365 et/ou Azure Virtual Desktop. Pendant plusieurs semaines, les partenaires éduqueront les parties prenantes commerciales et techniques du client sur la valeur de Windows 365 et d'Azure Virtual Desktop, évalueront l'infrastructure existante du client et son état de préparation aux solutions de point de terminaison cloud avec des solutions de point de terminaison cloud avec des solutions proposées pour y remédier, interrogeront et interrogeront les utilisateurs de l'ensemble de l'organisation pour comprendre les cas d'usage, et présenteront un plan complet pour soutenir l'adoption de Windows 365 et/ou d'Azure Virtual Desktop.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

-  **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
-  **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
-  **Qualification du partenaire**  
Participant actif à l'initiative Cloud Virtualization Jumpstart, sur invitation uniquement, au niveau « Prêt ».

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 10 000 \$, Marché B = 7 500 \$, Marché C = 5 000 \$ (Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « [Détails du travail moderne de l'exercice 25](#) » pour plus de détails)

#### Qualification du client

- Clients disposant d'opportunités Windows 365 et/ou Azure Virtual Desktop qualifiées hiérarchisées par les équipes commerciales Microsoft locales répondant aux critères suivants :
- 500 à 2 999 licences Microsoft 365 E3/E5
  - OU
  - 500 à 2 999 licences EM+S, ET
  - 500 à 2 999 licences Windows 11 Entreprise E3/E5

#### Exigences relatives à l'activité

- Sondage et entretien avec les principales parties prenantes des clients
- Fournir des recommandations de persona d'utilisateur pour Windows 365 et Azure Virtual Desktop
- Réaliser un exercice d'analyse coûts-avantages
- Réaliser une évaluation des risques, identifier les contraintes et les dépendances
- Réaliser une analyse de rentabilité pour la migration vers Windows dans le Cloud



# Travail moderne de l'exercice 25– Détails de l'incitation

## Pays du marché A, B et C



Les montants des demandes de mission seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de lieu du partenaire indiqué dans la demande, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

**Les pays du marché A** sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis

**Les pays du marché B** sont l'Afrique du Sud, Bahreïn, la Barbade, le Brésil, les îles Caïmans, le Chili, la Chine, Chypre, la Colombie, la Corée, l'Indonésie, la Grèce, Hong Kong, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, la Corée du Sud, le Koweït, la Lettonie, la Lituanie, la Malaisie, Malte, le Mexique, la Macédoine du Nord, Oman, les Philippines, la Pologne, Porto Rico, le Qatar, le Sénégal, Singapour, la Slovaquie, la Slovénie, Taïwan, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et l'Uruguay.

**Le marché C** comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.

## Carte des tarifs incitatifs



Type de réclamation	Nom de l'engagement	Marché A	Marché B	Marché C
Initié par les partenaires	Accélérateur d'adoption Copilot– XLarge	75 000 \$	55 000 \$	37 500 \$
Initié par les partenaires	Accélérateur d'adoption Copilot– Large	50 000 \$	37 500 \$	25 000 \$
Initié par les partenaires	Accélérateur d'évaluation Copilot– Moyen	25 000 \$	20 000 \$	15 000 \$
Initié par les partenaires	Accélérateur d'évaluation Copilot– Petit	15 000 \$	11 500 \$	7 500 \$
Initié par les partenaires	Accélérateur d'évaluation Copilot (basé sur les rôles)	25 000 \$	20 000 \$	15 000 \$
Initié par les partenaires	Copilot Value Discovery	7 500 \$	5 000 \$	3 500 \$
Initié par les partenaires	Copilot Value Discovery (basé sur les rôles)	7 500 \$	5 000 \$	3 500 \$
Initié par les partenaires	Copilot Studio Découverte de la valeur	5 000 \$	3 500 \$	2 500 \$
Initié par les partenaires	Accélérateur d'adoption CSP pour ME3/ME5	8 000 \$	6 500 \$	5 500 \$
Initié par les partenaires	Évaluation de Windows dans le Cloud– Large	20 000 \$	15 000 \$	10 000 \$
Initié par les partenaires	Évaluation de Windows dans le cloud - Petite taille	10 000 \$	7 500 \$	5 000 \$
Initié par Microsoft	Pilote de la suite Microsoft Intune	20 000 \$	15 000 \$	10 000 \$
Initié par les partenaires	Pilote de téléphone Teams	20 000 \$	15 000 \$	10 000 \$

**Taxes et retenues à la source :** Les paiements incitatifs pour les activités des partenaires MCI comprennent le montant du paiement tel que spécifié dans les détails de la demande et n'incluent pas la TVA ou la TPS supplémentaires, sauf en Chine, en Corée et en Inde

# Contrôles modernes des engagements professionnels



## Nombre maximum d'ateliers actifs par client

Les identifiants partenaires seront limités à un maximum de 9 ateliers actifs par client à la fois\*. Les ateliers actifs sont ceux où un client a fait l'objet d'une réclamation jusqu'à ce que la demande d'autorisation ait été approuvée. Si un client a atteint ce seuil, une ou plusieurs des revendications actives devront être annulées, approuvées, rejetées ou expirées pour permettre au partenaire de créer des réclamations supplémentaires pour ce client. \*Des restrictions géographiques supplémentaires peuvent s'appliquer à certains ateliers. Voir les détails de l'atelier.



## Sous-traitance

Les Partenaires ne peuvent sous-traiter aucune activité d'atelier à un ou plusieurs tiers. Microsoft ne versera pas d'incitations à des partenaires [et/ou sociétés affiliées partenaires] pour des activités réalisées par des tiers (ces tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les sous-traitants ou les fournisseurs). Toutes les activités revendiquées doivent être exécutées directement par le partenaire admissible demandeur afin d'être admissibles à l'approbation et au paiement.

Microsoft effectuera des audits réguliers pour surveiller le nombre d'ateliers actifs par ID de partenaire. Microsoft peut, à sa seule discrétion, licencier des partenaires qui créent faussement des ateliers pour réclamer des revenus ou pour s'être engagés dans des activités qui ne correspondent pas à l'intention de l'incitation.



## Validation de bonne foi du client

Validation du client de bonne foi : les clients éligibles doivent disposer d'une adresse e-mail distincte du domaine ou du locataire du partenaire et alignée sur le domaine ou le locataire du client.

# Engagements de travail modernes Contrôles (suite)



## Juste valeur marchande

Les partenaires ne peuvent revendiquer des clients que si l'emplacement du partenaire revendiquant équivaut au même taux du marché que l'ID TPID ou l'ID de locataire du client revendiqué. Les partenaires peuvent trouver le mappage des tarifs du marché dans la diapositive Détails de l'incitation au travail moderne ci-dessous. Les partenaires revendiquant des clients provenant d'emplacements au tarif le plus élevé au tarif du marché peuvent être suspendus ou supprimés des incentives commerciaux Microsoft.

Exemples de revendications conformes :

- L'ID de localisation du partenaire est le marché A et le TPID du client ou l'ID du locataire est du marché A
- L'ID de localisation du partenaire est le marché B ou C et le TPID du client ou l'ID du locataire est dans le marché A

Exemple d'allégation non conforme :

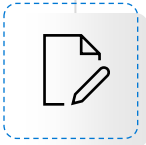
- La revendication de l'ID de localisation du partenaire est le marché A et l'ID TPID ou l'ID du locataire du client est du marché B ou C

# MCI Build Intent Incentive– Étapes d'engagement en matière de sécurité

Étapes	Étape 01	Étape 02	Étape 03	Étape 04	Étape 05
	Réclamer le client	Consentement du client	Exécution et soumission au point d'entrée	POE Validation	Paiement
Activité	Le partenaire ajoute ou revendique un client L'Espace partenaires valide l'éligibilité de l'engagement pour le partenaire et le client Le partenaire peut choisir d'ajouter simultanément le client à un engagement éligible supplémentaire				
	Le partenaire demande le consentement du client L'Espace partenaires reçoit le consentement du client Sans le consentement du client, la demande expire automatiquement		Le partenaire effectue l'engagement client Le partenaire soumet la réclamation avec la documentation requise Preuve d'exécution (POE) Les réclamations incomplètes expireront automatiquement		Une fois approuvée, la demande sera traitée pour le paiement Microsoft émet le paiement au partenaire
	30 jours maximum à compter de la réclamation du client		90 jours maximum à compter de la réception du consentement du client		45 jours maximum à compter de la fin du mois d'approbation de la demande de règlement

# Build Intent Engagements : preuve de l'exécution des exigences

**Pour recevoir le paiement, veuillez soumettre les quatre éléments requis de la preuve d'exécution.**



Enquête auprès des clients (déclenchée par le partenaire, complétée par le client)



Sondage auprès des partenaires (complété par le partenaire)



Preuve d'exécution (téléchargée par le partenaire)  
Les partenaires bénéficient d'un délai de grâce d'un mois pour soumettre toute demande existante à la suite du lancement d'une nouvelle version du modèle de point d'entrée



Facture (téléchargée par le partenaire)  
Il s'agit de la facture du partenaire à Microsoft pour l'achèvement de l'activité

# Sécurité— Protection contre les menaces

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Protection contre les menaces est conçu pour créer l'intention du client d'acheter et/ou de déployer des produits de sécurité Microsoft avancés, y compris, mais sans s'y limiter, Microsoft Defender XDR et Microsoft Sentinel. L'engagement devrait nécessiter environ trois jours d'efforts de la part des partenaires. L'engagement de protection contre les menaces est mis en œuvre dans l'environnement de production d'un client en découvrant les menaces et les vulnérabilités de sécurité réelles.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Partenaire de solutions pour la désignation de sécurité

Mesurer et récompenser

**Paiement de l'activité :** Marché A = 6500 \$, Marché B = 4000 \$ et Marché C = 1500 \$ *(Reportez-vous à la diapositive ci-dessous « [Détails des incitations à la sécurité de l'exercice 25](#) » pour plus de détails)*

Qualification du client

- 300 à 5000 unités disponibles payantes (PAU) pour Entra ID P1, et
- + de 250 utilisateurs actifs mensuels (MAU) pour Exchange Online, SharePoint Online ou Teams
- Le client n'a peut-être pas encore participé à un engagement de protection contre les menaces entre le 1er juillet 2023 et le 1er juin 2024.

Exigences relatives à l'activité

Pour que l'engagement de protection contre les menaces soit considéré comme terminé, un partenaire doit réaliser les activités suivantes :

- Identifier les principaux objectifs et priorités du client en matière de sécurité.
- Effectuer la découverte des menaces et des vulnérabilités dans l'environnement de production du client.
- Utiliser les licences existantes du client ou les versions d'essai des produits d'engagement pour effectuer la découverte et l'exploration des menaces et des vulnérabilités dans l'environnement de production du client.
- L'engagement de protection contre les menaces comprend les modules obligatoires suivants :
  - Portail Microsoft Defender - (Microsoft Defender XDR)
  - Protection de l'identité dans le cloud (protection Entra ID, accès conditionnel Entra)
- L'engagement de protection contre les menaces comprend les modules sélectionnables suivants où au moins trois (3) doivent être complétés :
  - Plateforme SecOps unifiée - (Microsoft Sentinel)
  - Protection de la messagerie électronique (Microsoft Defender pour Office 365)
  - Protection des endpoints et des applications cloud (Microsoft Defender pour endpoint, gestion des vulnérabilités Microsoft Defender, Microsoft Defender pour les applications cloud)
  - Microsoft Copilot pour la démonstration de la sécurité
- Fournir des recommandations et les prochaines étapes.

# Microsoft Sentinel Migrer et moderniser

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Microsoft Sentinel Migrate and Modernize permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients vers la charge de travail Microsoft Sentinel. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour exécuter un projet de migration Microsoft Sentinel. Il peut s'agir de migrer de n'importe quel concurrent ou de solutions sur site vers Microsoft Sentinel ; ou l'augmentation de la consommation de Microsoft Sentinel par le biais de clients existants ou de nouveaux clients nets. L'objectif de l'engagement est de générer un taux de consommation Azure (ACR) lié à Microsoft Sentinel. L'engagement peut également inclure la modernisation d'un déploiement Microsoft Sentinel existant, auquel cas l'objectif est d'augmenter l'ACR existant lié à Microsoft Sentinel. Le partenaire doit fournir et déployer les activités de migration et de modernisation de Microsoft Sentinel.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives

 **Qualification du partenaire**  
Spécialisation Protection contre les menaces

Éligibilité du client

Entreprise, sélectionnez les clients SMC-Corporate avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Microsoft Sentinel de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la [calculatrice Microsoft Sentinel](#) pour estimer la consommation. Reportez-vous à la diapositive « [Détails des incitations à la sécurité pour l'exercice 25](#) » pour plus de détails sur les pays du marché A, B et C.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de Paiement Marché B**	Partenaire de paiement Marché C**	Calendrier de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Migration moyenne</b> Taille du projet : >125 k\$– 250 k\$/an consommation Sentinelles incrémentielle planifiée	35 000 \$ US	28 000 \$ US	21 000 \$ US	200 jours
<b>Migration importante</b> Taille du projet : >250K\$+ /an consommation Sentinelles incrémentielle planifiée	50 000 \$ US	40 000 \$ US	30 000 \$ US	260 jours

La taille des projets correspond à la consommation Sentinel prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet. Microsoft se réserve le droit de refuser des activités futures ou de supprimer des partenaires de la migration et de la modernisation de Microsoft Sentinel si le taux d'exécution de la consommation Azure (ARR) de Microsoft Sentinel s'avère inexact lorsqu'il est vérifié par rapport à la taille des opportunités soumises. \*\*Les marchés B et C auront une limite de 40 migrations actives ou terminées maximum par Partner Global ID (Vorg)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Détails de l'incitatif à la sécurité de l'exercice 25

## Pays du marché A, B et C



Les montants des demandes de mission seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de lieu du partenaire indiqué dans la demande.

**Les pays du marché A** sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.

**Les pays du marché B** sont l'Afrique du Sud, Bahreïn, la Barbade, le Brésil, les îles Caïmans, le Chili, la Chine, Chypre, la Colombie, la Corée, l'Indonésie, la Grèce, Hong Kong, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, la Corée du Sud, le Koweït, la Lettonie, la Lituanie, la Malaisie, Malte, le Mexique, la Macédoine du Nord, Oman, les Philippines, la Pologne, Porto Rico, le Qatar, le Sénégal, Singapour, la Slovaquie, la Slovénie, Taïwan, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et l'Uruguay.

**Le marché C** comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.

## Carte des tarifs incitatifs



Type	Nom de l'engagement	Marché A	Marché B	Marché C
Engagement pour l'AF25	Protection contre les menaces	6 500 \$	4 000 \$	1 500 \$
Migration vers l'exercice 25	Microsoft Sentinel Migrate and Modernize (Moyen)	35 000 \$	28 000 \$	21 000 \$
Migration vers l'exercice 25	Microsoft Sentinel Migrer et moderniser (grand)	50 000 \$	40 000 \$	30 000 \$

\* Les taux du marché changent en vigueur pour les demandes approuvées après le 1er juillet 2024, 00:01 UTC



# Contrôles des engagements de sécurité



## Nombre maximum de preuves de valeur actives par client

Les identifiants partenaires seront limités à un maximum de 9 engagements actifs par client à la fois\*. Les engagements actifs sont ceux où un client a fait l'objet d'une réclamation jusqu'à ce que le point d'accès de la réclamation ait été approuvé. Si un client a atteint ce seuil, une ou plusieurs des revendications actives devront être annulées, approuvées, rejetées ou expirées pour permettre au partenaire de créer des réclamations supplémentaires pour ce client. \*Des restrictions géographiques supplémentaires peuvent s'appliquer à certaines preuves de valeurs. Voir les détails de l'engagement.



## Sous-traitance

Les partenaires ne peuvent pas sous-traiter une ou plusieurs activités d'engagement à des tiers. Microsoft ne versera pas d'incitations à des partenaires [et/ou sociétés affiliées partenaires] pour des activités réalisées par des tiers (ces tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les sous-traitants ou les fournisseurs). Toutes les activités revendiquées doivent être exécutées directement par le partenaire admissible demandeur afin d'être admissibles à l'approbation et au paiement.

Microsoft effectuera des audits réguliers pour surveiller le nombre d'engagements actifs par ID de partenaire. Microsoft peut, à sa seule discrétion, résilier des partenaires pour avoir créé à tort des engagements afin de réclamer des revenus ou pour s'être engagés dans des activités qui ne correspondent pas à l'intention de l'incitation.



## Validation authentique du client

Validation du client de bonne foi : les clients éligibles doivent disposer d'une adresse e-mail distincte du domaine ou du locataire du partenaire et alignée sur le domaine ou le locataire du client.

Microsoft 365 New Commerce CSP– revendeur indirect

Incitatif au nouveau commerce

RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incentive Microsoft 365 New Commerce CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services Modern Work & Security grâce à la nouvelle expérience commerciale.

DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP

**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives

**Éligibilité** L'une des quatre désignations de partenaire de solutions suivantes : Innovation numérique et d'applications (Azure), Infrastructure (Azure), Travail moderne, Données et IA (Azure)  
  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour : Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils

**Exigences en matière de revenus**Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

Structure incitative	Taux	Possibilité de gagner un maximum d'argent incitatif
Core– Revenus facturés Modern Work & Security	3.75%	M365 E3/E5 55 000 \$ M365 Autre 20 000 \$
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 1 M365 (Business Premium, E3)	Pays innovants et équilibrés* : 5,00 %	M365 E3 55 000 \$* M365 E3 65 000 \$**
	Pays d'échelle** : 6,00 %	
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (M365 E5, Copilot)	7.00%	M365 E5 115 000 \$
Accélérateur PSTN d'appels et de conférences mondiaux	20.00%	N/A

\*Innover et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, WE, CEMA (CEE + MEA) \*\*Marchés d'échelle : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM

# Microsoft 365 legacy CSP– revendeur indirect


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incitation Microsoft 365 Legacy CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services Modern Work & Security par le biais d'un CSP hérité. Cette incitation est disponible pour certaines offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024\*\*\*


Éligibilité des partenaires




**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud




**Autorisation du partenaire** Microsoft CSP Autorisation du canal de revendeur indirect




**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Éligibilité** L'une des six désignations de partenaire de solutions



Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*



**Exigences en matière de revenus**  
Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

Structure incitative	Taux	Possibilité de gagner un maximum d'argent incitatif
Core– Revenus facturés Modern Work & Security	3.75%	Sans objet
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 1 M365 (Business Premium, E3)	<i>Pays innovants et équilibrés*</i> : 5,00 %	
	<i>Pays d'échelle**</i> : 6,00 %	
Accélérateur mondial de produits stratégiques– Tier 2 (M365 E5)	7.00%	
Accélérateur PSTN d'appels et de conférences mondiaux	20.00%	

\*Innovater et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, États-Unis, États-Unis, États-Unis, CEMA (CEE + MEA) \*\*Marchés d'expansion : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM \*\*\*Les offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce.

Association partenaire  
Partenaire de transaction inscrit  
Classé comme Microsoft Confidential

Type de gain  
60 % de rabais/40 % de coopération

Possibilité de gagner un maximum  
Sans objet

Éligibilité du produit  
[Voir l'addendum au produit](#)

# Microsoft 365 nouveau commerce et CSP hérité– revendeur indirect

## Éligibilité des partenaires



### Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft

Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme Microsoft Cloud Solution Provider. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).



### Seuil de revenus TTM de 25 000 USD– Revendeurs indirects CSP

Le seuil de revenus de 25 000 USD sur douze mois (TTM) doit être atteint par les revendeurs indirects CSP à partir du 1er octobre 2023 dans le cadre des conditions d'éligibilité pour obtenir l'engagement d'incitation CSP M365 pour le nouveau commerce. Le seuil de revenus TTM de 25 000 USD remonte à 365 jours (12 mois) et sera évalué mensuellement. Il inclut les transactions traitées sous l'ID d'emplacement du partenaire inscrit au programme Microsoft Commerce Incentives (MCI) et tous les autres ID de partenaire sous l'ID de partenaire inscrit dans le même pays.

# Microsoft 365 nouveau commerce et CSP hérité– revendeur indirect

## Structure incitative– Opportunités de revenus de base et d'accélérateur stratégique



### Incitatifs mondiaux

Les incitatifs globaux sont appliqués en pourcentage des revenus négociés pour des produits spécifiques et gagnés sous forme de remise de 60 % / 40 % de coopération. Pour obtenir la liste complète des produits éligibles aux incitations mondiales, consultez l' [addendum sur les produits MCI](#).

**Cœur– Travail moderne et sécurité**  
Cette récompense incitative de base est basée sur tous les revenus facturés provenant de la vente de produits spécifiés, comme indiqué dans l'addenda au produit. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial de produits stratégiques**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial d'appels et de conférences RTC**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Ajout d'un client**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui favorisent l'acquisition de nouveaux clients par Modern Work & Security. Pour plus d'informations, consultez l' [incitation CSP pour l'ajout d'un nouveau client Microsoft 365](#).



### Accélérateurs locaux

En plus des incitations CSP mondiales dans MCI, les filiales de Microsoft ont la possibilité de proposer des accélérateurs locaux supplémentaires. L'éligibilité d'un partenaire à gagner des accélérateurs locaux est basée sur l'ID de localisation du partenaire inscrit et est soumise aux conditions générales définies par chaque filiale locale. Les partenaires éligibles recevront des conditions d'accélérateur locales communiquant les accélérateurs disponibles dans chaque filiale.

**Remarque :** Tous les incitatifs gagnés dans le cadre de l'incitatif sont au profit du partenaire. Les partenaires ne peuvent pas divulguer la valeur monétaire des incitations gagnées à leurs clients.







# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

## Détails

À compter du 1er octobre 2023, les revenus de l'incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft Commerce Incentives (MCI) de l'exercice 24 auront une opportunité de gain maximale (plafond) appliquée à un ensemble limité de références SKU d'entreprise. À partir de ce jour, les produits concernés (quelle que soit la date de début de l'ID de locataire du client ou de l'abonnement) seront additionnés jusqu'à ce que l'opportunité de gain maximale de l'incitation soit atteinte au cours de la période d'incitation de l'exercice 24 du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024. Si l'opportunité de gain maximale est atteinte, les revenus de ces clients/produits cessent jusqu'à l'année d'incitation suivante (FY25- 1er octobre 2024- 30 septembre 2025), date à laquelle l'opportunité de gain maximum est réinitialisée.

Les possibilités maximales de gains sont appliquées comme suit :

- À un *ensemble limité d'UGS d'entreprise* et divisé en deux catégories de produits : 1) M365 E3/E5, 2) MW & SCI– Autre
- L'ID d'emplacement du partenaire et l'ID du locataire du client inscrits par MCI, au niveau d'engagement CSP MCI New Commerce pour M365 E3/E5 et MW & SCI– Autres engagements CSP New Commerce.
- Si plusieurs partenaires gagnent de l'argent sur le même ID de locataire client, l'opportunité de gain maximale sera appliquée indépendamment des autres partenaires CSP effectuant des transactions sur le même client.

 Catégorie de produit	 Produits*	 Engagement MCI**	 Tous les leviers sous l'engagement	 Durée maximale de l'opportunité de gain	 Montant maximum annuel de l'opportunité de gain
<b>M365 E3 et E5 innovent et équilibrent les marchés *</b> M365 E3/E5 Tarif de base M365 E3 M365 E5  <b>Marchés d'échelle **</b> M365 E3/E5 Tarif de base M365 E3 M365 E5	Microsoft 365 E3 Microsoft 365 E5	M365 nouveau CSP de commerce	<ul style="list-style-type: none"><li>• Core– Chiffre d'affaires facturé M365 E3/E5</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3)</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 2 (M365 E5)</li><li>• Core– Chiffre d'affaires facturé M365 E3/E5</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3)</li><li>• Accélérateur stratégique mondial– niveau 2 (Global)</li></ul>	ID d'emplacement du partenaire/locataire du client <ul style="list-style-type: none"><li>• 115 000 USD</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 55 000 \$ US (de base)</li><li>• 55 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3))</li><li>• 115 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 2 (M365 E5))</li><li>• 55 000 \$ US (de base)</li><li>• 65 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3))</li></ul> Strategic Accelerator– Tier 2 (M365 E5)) (M365 E5) ID/catégorie de produit
<b>Autres produits MW &amp; SCI</b> <b>Tous les marchés</b> MW et SCI– Autres MW+SCI Autres tarifs de base	Office 365 E1 Office 365 E3 Office 365 E5 Entreprise Mobilité + Sécurité Intune Windows 10 Entreprise E5	CSP M365 nouveau commerce	<ul style="list-style-type: none"><li>• Core– Revenus facturés Modern Work &amp; Security</li></ul>	ID de l'emplacement du partenaire/ID du client, du locataire/de la catégorie de produit : 20 000	USD (Core)

\*Innover et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, États-Unis, États-Unis, CEMA (CEE + MEA)  
\*\*Marchés d'échelle : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM

# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

## 1 Scénario 1 : Le partenaire effectue une transaction sur le client avec un produit qui offre une opportunité maximale de gagner des primes.

Le partenaire effectue des transactions sur le locataire client 123 avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Le partenaire atteint 55 000 \$ pour les revenus de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura pas d'autres incitations de base pour les locataires 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des bénéfices en octobre 2024. Le partenaire n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$

## 2 Scénario 2 : Le partenaire effectue une transaction sur deux clients avec un produit qui offre une opportunité maximale de gain incitatif.

Le partenaire effectue des transactions sur le locataire client 123 et le locataire 456, tous deux avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Pour le locataire client 123, le partenaire atteint 55 000 \$ pour le client de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y a plus d'autres incitations de base pour le locataire 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des résultats en octobre 2024. Le partenaire n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24. Pour le locataire client 456, les mêmes résultats s'appliquent car chaque ID de locataire de client a sa propre opportunité maximale de gain d'incitation.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$
Partenaire 1	Locataire 456	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$

# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

3

## Scénario 3 : Deux partenaires effectuent une transaction avec un client avec un produit qui offre une opportunité maximale de gain incitatif.

Deux partenaires effectuent des transactions sur le locataire client 123 avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Le partenaire 1 atteint 55 000 \$ pour le revenu de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura plus d'autres incitations de base pour le locataire 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des résultats en octobre 2024. Le partenaire 1 n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24. Le partenaire 2 a sa propre possibilité de gagner des primes maximales pour le locataire 123 et atteint 55 000 \$ pour les activités de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura pas d'autres mesures incitatives de base pour les locataires 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des revenus en octobre 2024. Le partenaire 2 n'atteindra pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$
Partenaire 2	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$



Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau fournisseur de services de configuration commerciale– revendeur indirect

Incitatif au nouveau commerce


RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale et récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui stimulent la vente de produits et services Modern Work & Security par le biais de l'expérience CSP héritée et de la nouvelle expérience CSP commerciale.


DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024


Éligibilité des partenaires

 **Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Autorisation du partenaire** Microsoft CSP Autorisation du canal de revendeur indirect

 **Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives

 **Éligibilité**  
L'une des six désignations de partenaire de solutions  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

 **Exigences en matière de revenus**Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

Mesurer et récompenser

Les incentives sont calculés en fonction des revenus facturés par Modern Work sur les produits éligibles en Modern et en Legacy (le cas échéant). Les revenus sont disponibles pendant 12 mois à compter de la date de création du locataire du client.

Accélérateur stratégique

- Ajout de clients– Chiffre d'affaires facturé Modern Work & Security, 15 %

Association partenaire  
Partenaire de transaction inscrit  
Classé comme Microsoft Confidential

Type de gain  
60 % de rabais/40 % de coopération

Possibilité de gagner un maximum  
Sans objet

Éligibilité du produit  
[Voir l'addendum au produit](#)

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau fournisseur de services de configuration commerciale– revendeur indirect

## Éligibilité des partenaires



### Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft

Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme Microsoft Cloud Solution Provider. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).



### Seuil de revenus TTM de 25 000 USD– Revendeurs indirects CSP

Le seuil de revenus de 25 000 USD sur douze mois (TTM) doit être atteint par les revendeurs indirects CSP à partir du 1er octobre 2023 dans le cadre des conditions d'éligibilité pour obtenir l'engagement incitatif CSP M365 new commerce. Le seuil de revenus TTM de 25 000 USD remonte à 365 jours (12 mois) et sera évalué mensuellement. Il inclut les transactions traitées sous l'ID d'emplacement du partenaire inscrit au programme Microsoft Commerce Incentives (MCI) et tous les autres ID de partenaire sous l'ID de partenaire inscrit dans le même pays.

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau fournisseur de services de configuration commerciale– revendeur indirect



L 'accélérateur d'ajout du client récompense les partenaires lorsque leur client, identifié par son ID de locataire unique, dispose pour la première fois d'un produit CSP Modern Work dont les revenus ont été facturés par le biais d'une expérience CSP héritée ou d'une nouvelle expérience CSP commerciale. Le partenaire de transaction d'origine peut gagner jusqu'à 12 paiements mensuels d'une valeur de 15 % des revenus mensuels facturés du client à partir de la date de création du locataire, sans limite maximale. L'ID de locataire doit avoir été créé à partir du 1er janvier 2022 pour être pris en compte dans le cadre de l'incitation à l'ajout par le client.



## Nouveau client CSP

Un ID de locataire client sans revenus facturés Modern Work dans l'ancien CSP ou le nouveau CSP de commerce serait éligible à la prise en compte de l'accélérateur d'ajout de client à partir de la date de création du locataire.

- Seuls les revenus facturés Modern Work sont pris en compte et ne seront pas affectés par les revenus facturés précédemment sur d'autres groupes de produits.
- Seules les licences CSP sont prises en compte et ne seront pas affectées par les licences antérieures non CSP (c'est-à-dire EA ou Open).
- Aucun seuil minimum n'est appliqué aux revenus facturés par le CSP pour commencer à gagner l'ajout du client.



## Transition des clients CSP vers le nouveau commerce

- Lorsqu'un ID de locataire client a sa première transaction Modern Work en tant que revenus facturés par le CSP hérité à partir du 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, les revenus facturés par le nouveau CSP de commerce continueront à rapporter à l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la période de 12 mois à compter de la date de création du locataire.
- Lorsqu'un ID de locataire client a sa première transaction Modern Work en tant que produit facturé CSP hérité avant le 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, le client ne sera pas considéré comme nouveau et ne sera pas éligible à l'accélérateur d'ajout de client.



## Type de facturation éligible

Les incitations sont calculées et payées sur les revenus facturés par le CSP à partir de la première transaction CSP Modern Work, jusqu'à 11 mois après la date de création du locataire.

Type de facturation	Paieement incitatif	Sièges supplémentaires
Mensuel	Payé mensuellement sur les revenus facturés (paie jusqu'à 12 mois)	Les revenus facturés supplémentaires tout au long de la fenêtre de 12 mois (date de création du locataire mois + 11 mois) seront éligibles à l'ajout du client.
Annuel	Paieement forfaitaire unique lors de la première facturation annuelle (paieement sur 12 mois)	
3 ans prépayé	Payé sous forme de montant forfaitaire unique sur la facturation initiale (paie sur 36 mois)	

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau fournisseur de services de configuration commerciale– revendeur indirect

1

### Scénario 1 : Le client achète d'abord Modern Work

La première transaction Modern Work (MW) CSP et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (octobre 2023) et les 11 mois suivants (novembre 2023– septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

OpoNovembreDecjanv.Fév

MW M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction Mois																				
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2

### Scénario 2 : Le client achète d'abord Modern Work après la date de création du locataire

La première transaction de CSP Modern Work (MW) a lieu en décembre 2022, après la date de création du locataire. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (décembre 2023) et les 9 mois suivants (janvier 2024- septembre 2024) car la fenêtre de 12 mois commence à la date de création du locataire.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

OpoNovembreDecjanv.Fév

Locataire CSP M1 Commencer	MW M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction Mois																			
----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

3

### Scénario 3 : Le client renouvelle le travail moderne

La première transaction Modern Work (MW) CSP a lieu en juillet 2020 sur l'ancien CSP et se termine en juin 2023. Le client recommence à acheter le produit Modern Work en octobre 2023. Étant donné que la date de création du locataire était juillet 2020, l'accélérateur d'ajout de client n'est pas éligible pour les transactions commençant en octobre 2023, car il ne s'agit pas de la première transaction CSP MW.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

OpoNovembreDecjanv.Fév

MW Mois de la transaction																				
---------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4

### Scénario 4 : Le client achète net de nouveaux sièges

La première transaction Modern Work (MW) CSP pour 30 postes et le début du locataire aura lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner de l'accélérateur d'ajout de clients à partir du mois de la transaction (octobre 2023). En février 2024, le client ajoute 10 postes, ce qui entraîne une augmentation des revenus facturés par l'accélérateur pour les mois restants (février 2024 à septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

OpoNovembreDecjanv.Fév

MW M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction 30 places Mois	30 places 30 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places																			
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Confidentiel Microsoft

Confidentiel sur des facturations mensuelles.

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau fournisseur de services de configuration commerciale– revendeur indirect

## 5 Scénario 5 : Transition du client vers le nouveau commerce

La première transaction Modern Work (MW) CSP et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'en mars 2024. En avril 2024, le client met fin à l'ancien abonnement CSP et passe à la nouvelle expérience CSP commerciale. L'accélérateur d'ajout de client continue d'être gagné pour le reste de la fenêtre de 12 mois (avril 2024 à septembre 2024) sur les revenus facturés par CSP de nouveau commerce.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

MW	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois	Offre précédente	Chiffre d'affaires facturé	Nouveau commerce	Chiffre d'affaires facturé						

## 6 Scénario 6 : Changement de partenaire

La première transaction de CSP Modern Work (MW) a eu lieu en décembre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (décembre 2023) jusqu'en mai 2024. En juin 2024, le client remplace le partenaire de transaction d'origine par un nouveau partenaire. Le partenaire d'origine cesse de gagner l'accélérateur d'ajout de client et le nouveau partenaire ne gagnera pas l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la fenêtre de 12 mois (juin 2024 à septembre 2024). Seul le partenaire de transaction d'origine est éligible à l'ajout de revenus par le client.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

Locataire CSP MW	M1	Départ	MW	M3	M4	M5	M6	M7	Transaction	Mois													

## 7 Scénario 7 : Type de facturation annuelle prépayée

La première transaction CSP Modern Work (MW) et le début du locataire ont lieu en octobre 2023, prépayés à l'avance pour la première année. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) sous la forme d'un montant forfaitaire pour le total des revenus facturés (12 mois). Si de nouveaux postes nets sont ajoutés à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'aux 11 prochains mois (novembre 2023- septembre 2024), ce qui entraîne des revenus facturés supplémentaires, ces revenus facturés seront éligibles aux revenus de l'accélérateur d'ajout de clients.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

MW	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois										

Microsoft 365 nouveau fournisseur de services de communication commerciale– Facturation directe

Incitatif au nouveau commerce


RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


L'incentive Microsoft 365 New Commerce CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services Modern Work & Security grâce à la nouvelle expérience commerciale.

DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires


 **Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Autorisation des partenaires** Microsoft CSP Direct Bill Autorisation du canal des partenaires



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



OU

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour : Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils

**Éligibilité** L'une des six désignations de partenaire de solutions

Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

Structure incitative	Taux	Possibilité de gagner un maximum d'argent incitatif
Core– Revenus facturés Modern Work & Security	3.75%	M365 E3/E5 55 000 \$ M365 Autre 20 000 \$
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 1 M365 (Business Premium, E3)	Pays innovants et équilibrés* : 5,00 %	M365 E3 55 000 \$* M365 E3 65 000 \$**
	Pays d'échelle** : 6,00 %	
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (M365 E5, Copilot)	7.00%	M365 E5 115 000 \$
Accélérateur PSTN d'appels et de conférences mondiaux	20.00%	N/A

\*Innover et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, WE, CEMA (CEE + MEA) \*\*Marchés d'échelle : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM

# Microsoft 365 legacy CSP– facturation directe


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incitation Microsoft 365 Legacy CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services Modern Work & Security par le biais d'un CSP hérité. Cette incitation est disponible pour certaines offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024\*\*\*


Éligibilité des partenaires




Contrat de partenariat Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Autorisation des partenaires Microsoft CSP Direct Bill Autorisation du canal des partenaires



Inscription incitative Microsoft Commerce Incentives



OU

Éligibilité L'une des six désignations de partenaire de solutions

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour : Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils

## Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

Structure incitative	Taux	Possibilité de gagner un maximum d'argent incitatif
Core– Revenus facturés Modern Work & Security	3.75%	Sans objet
Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 1 M365 (Business Premium, E3)	Pays innovants et équilibrés* : 5,00 %	
	Pays d'échelle** : 6,00 %	
Accélérateur mondial de produits stratégiques– Tier 2 (M365 E5)	7.00%	
Accélérateur PSTN d'appels et de conférences mondiaux	20.00%	

\*Innover et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, États-Unis, États-Unis, États-Unis, CEMA (CEE + MEA) \*\*Marchés d'expansion : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM \*\*\*Les offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce.

### Association partenaire

Partenaire de transaction inscrit  
Classé comme Microsoft Confidentiel

### Type de gain

60 % de rabais/40 % de coopération

### Possibilité de gagner un maximum

Sans objet

### Éligibilité du produit

[Voir l'addendum au produit](#)

# Microsoft 365 nouveau commerce et CSP hérité– facturation directe

## Éligibilité des partenaires



**Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft** Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).



# Microsoft 365 nouveau commerce et CSP hérité– facturation directe

## Structure incitative– Opportunités de revenus de base et d'accélérateur stratégique




**Les incitatifs mondiaux** sont appliqués en pourcentage du chiffre d'affaires généré pour des produits spécifiques et gagnés sous forme de remise de 60 % et de 40 % de coopération. Pour obtenir la liste complète des produits éligibles aux incitations mondiales, consultez l' [addendum sur les produits MCI](#).

**Cœur– Travail moderne et sécurité**  
Cette récompense incitative de base est basée sur tous les revenus facturés provenant de la vente de produits spécifiés, comme indiqué dans l'addenda au produit. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial de produits stratégiques**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial d'appels et de conférences RTC**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Ajout d'un client**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui favorisent l'acquisition de nouveaux clients par Modern Work & Security. Pour plus d'informations, consultez l' [incitation CSP pour l'ajout d'un nouveau client Microsoft 365](#).



**Accélérateurs locaux**

En plus des incitations CSP mondiales dans MCI, les filiales de Microsoft ont la possibilité de proposer des accélérateurs locaux supplémentaires. L'éligibilité d'un partenaire à gagner des accélérateurs locaux est basée sur l'ID de localisation du partenaire inscrit et est soumise aux conditions générales définies par chaque filiale locale. Les partenaires éligibles recevront des conditions d'accélérateur locales communiquant les accélérateurs disponibles dans chaque filiale.

**Remarque :** Tous les incitatifs gagnés dans le cadre de l'incitatif sont au profit du partenaire. Les partenaires ne peuvent pas divulguer la valeur monétaire des incitations gagnées à leurs clients.







# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

## Détails

À compter du 1er octobre 2023, les revenus de l'incitation CSP pour le nouveau commerce Microsoft Commerce Incentives (MCI) de l'exercice 24 auront une opportunité de gain maximale (plafond) appliquée à un ensemble limité de références SKU d'entreprise. À partir de ce jour, les produits concernés (quelle que soit la date de début de l'ID de locataire du client ou de l'abonnement) seront additionnés jusqu'à ce que l'opportunité de gain maximale de l'incitation soit atteinte au cours de la période d'incitation de l'exercice 24 du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024. Si l'opportunité de gain maximale est atteinte, les revenus de ces clients/produits cessent jusqu'à l'année d'incitation suivante (FY25- 1er octobre 2024- 30 septembre 2025), date à laquelle l'opportunité de gain maximum est réinitialisée.

Les possibilités maximales de gains sont appliquées comme suit :

- À un *ensemble limité d'UGS d'entreprise* et divisé en deux catégories de produits : 1) M365 E3/E5, 2) MW & SCI– Autre
- L'ID d'emplacement du partenaire et l'ID du locataire du client inscrits par MCI, au niveau d'engagement CSP MCI New Commerce pour M365 E3/E5 et MW & SCI– Autres engagements CSP New Commerce.
- Si plusieurs partenaires gagnent de l'argent sur le même ID de locataire client, l'opportunité de gain maximale sera appliquée indépendamment des autres partenaires CSP effectuant des transactions sur le même client.

 Catégorie de produit	 Produits*	 Engagement MCI**	 Tous les leviers sous l'engagement	 Durée maximale de l'opportunité de gain	 Montant maximum annuel de l'opportunité de gain
<b>M365 E3 et E5 innovent et équilibrent les marchés *</b> M365 E3/E5 Tarif de base M365 E3 M365 E5  <b>Marchés d'échelle **</b> M365 E3/E5 Tarif de base M365 E3 M365 E5	Microsoft 365 E3 Microsoft 365 E5	M365 nouveau CSP de commerce	<ul style="list-style-type: none"><li>• Core– Chiffre d'affaires facturé M365 E3/E5</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3)</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 2 (M365 E5)</li> <li>• Core– Chiffre d'affaires facturé M365 E3/E5</li><li>• Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3)</li><li>• Accélérateur stratégique mondial– niveau 2 (Global)</li></ul>	ID d'emplacement du partenaire/locataire du client <ul style="list-style-type: none"><li>• 115 000 USD</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 55 000 \$ US (de base)</li><li>• 55 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3))</li><li>• 115 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 2 (M365 E5))</li> <li>• 55 000 \$ US (de base)</li><li>• 65 000 \$ US (Accélérateur stratégique mondial – Tier 1 (M365 E3))</li><li>Strategic Accelerator– Tier 2 (M365 E5)) (M365 E5) ID/catégorie de produit</li></ul>
<b>Autres produits MW &amp; SCI</b> <b>Tous les marchés</b> MW et SCI– Autres MW+SCI Autres tarifs de base	Office 365 E1 Office 365 E3 Office 365 E5 Entreprise Mobilité + Sécurité Intune Windows 10 Entreprise E5	CSP M365 nouveau commerce	<ul style="list-style-type: none"><li>• Core– Revenus facturés Modern Work &amp; Security</li></ul>	ID de l'emplacement du partenaire/ID du client, du locataire/de la catégorie de produit : 20 000	USD (Core)

\*Innover et équilibrer les marchés : ANZ, Canada, France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis, États-Unis, États-Unis, CEMA (CEE + MEA)  
\*\*Marchés d'échelle : APAC, Grande Chine, Inde, Japon, Corée, LATAM

# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

## 1 Scénario 1 : Le partenaire effectue une transaction sur le client avec un produit qui offre une opportunité maximale de gagner des primes.

Le partenaire effectue des transactions sur le locataire client 123 avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Le partenaire atteint 55 000 \$ pour les revenus de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura pas d'autres incitations de base pour les locataires 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des bénéfices en octobre 2024. Le partenaire n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$

## 2 Scénario 2 : Le partenaire effectue une transaction sur deux clients avec un produit qui offre une opportunité maximale de gain incitatif.

Le partenaire effectue des transactions sur le locataire client 123 et le locataire 456, tous deux avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Pour le locataire client 123, le partenaire atteint 55 000 \$ pour le client de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y a plus d'autres incitations de base pour le locataire 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des résultats en octobre 2024. Le partenaire n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24. Pour le locataire client 456, les mêmes résultats s'appliquent car chaque ID de locataire de client a sa propre opportunité maximale de gain d'incitation.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$
Partenaire 1	Locataire 456	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$

# Détails de l'opportunité d'accumulation maximale d'incitatifs CSP

3

## Scénario 3 : Deux partenaires effectuent une transaction avec un client avec un produit qui offre une opportunité maximale de gain incitatif.

Deux partenaires effectuent des transactions sur le locataire client 123 avec le produit Microsoft 365 E5. M365 E5 offre une opportunité de gain incitatif maximale de 55 000 USD pour le core (M365 E3 + E5 combinés) et de 115 000 USD pour l'accélérateur de produits stratégiques par ID d'emplacement partenaire, ID de locataire client, levier et groupe de produits. Le partenaire 1 atteint 55 000 \$ pour le revenu de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura plus d'autres incitations de base pour le locataire 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des résultats en octobre 2024. Le partenaire 1 n'atteint pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24. Le partenaire 2 a sa propre possibilité de gagner des primes maximales pour le locataire 123 et atteint 55 000 \$ pour les activités de base en juillet, ce qui signifie qu'il n'y aura pas d'autres mesures incitatives de base pour les locataires 123 et E3/E5 jusqu'à la réinitialisation des revenus en octobre 2024. Le partenaire 2 n'atteindra pas 115 000 \$ pour l'accélérateur E5 au cours de l'exercice 24.

Partenaire Client Produit Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov et Lever

Partenaire 1	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$
Partenaire 2	Locataire 123	M365 E5– Noyau	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	5 700 \$	3 700 \$	0 \$	0 \$	5 700 \$	5 700 \$
		M365 E5 - Planche Accélérateur	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$	8 400 \$

Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau CSP commercial– Facturation directe

Incitatif au nouveau commerce

RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Le client Microsoft 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale et récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui stimulent la vente de produits et services Modern Work & Security par le biais de l'expérience CSP héritée et de la nouvelle expérience CSP commerciale.

DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires

**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal partenaire Microsoft CSP Direct Bill

**Inscription aux incitations** Microsoft Commerce Incentives

**Éligibilité**  
L'une des six désignations de partenaire de solutions  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

Mesurer et récompenser

Les incitations sont calculés en fonction des revenus facturés par Modern Work sur les produits éligibles en Modern et en Legacy (le cas échéant). Les revenus sont disponibles pendant 12 mois à compter de la date de création du locataire du client.

Accélérateur stratégique

- Ajout de clients– Chiffre d'affaires facturé Modern Work & Security, 15 %

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau CSP commercial– Facturation directe

## Éligibilité des partenaires



### Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft

Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme Microsoft Cloud Solution Provider. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau CSP commercial– Facturation directe



L 'accélérateur d'ajout du client récompense les partenaires lorsque leur client, identifié par son ID de locataire unique, dispose pour la première fois d'un produit CSP Modern Work dont les revenus ont été facturés par le biais d'une expérience CSP héritée ou d'une nouvelle expérience CSP commerciale. Le partenaire de transaction d'origine peut gagner jusqu'à 12 paiements mensuels d'une valeur de 15 % des revenus mensuels facturés du client à partir de la date de création du locataire, sans limite maximale. L'ID de locataire doit avoir été créé à partir du 1er janvier 2022 pour être pris en compte dans le cadre de l'incitation à l'ajout par le client.



## Nouveau client CSP

- Un ID de locataire client sans revenus facturés Modern Work dans l'ancien CSP ou le nouveau CSP de commerce serait éligible à la prise en compte de l'accélérateur d'ajout de client à partir de la date de création du locataire.
- Seuls les revenus facturés Modern Work sont pris en compte et ne seront pas affectés par les revenus facturés précédemment sur d'autres groupes de produits.
  - Seules les licences CSP sont prises en compte et ne seront pas affectées par les licences antérieures non CSP (c'est-à-dire EA ou Open).
  - Aucun seuil minimum n'est appliqué aux revenus facturés par le CSP pour commencer à gagner l'ajout du client.



## Transition des clients CSP vers le nouveau commerce

- Lorsqu'un ID de locataire client a sa première transaction Modern Work en tant que revenus facturés par le CSP hérité à partir du 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, les revenus facturés par le nouveau CSP de commerce continueront à rapporter à l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la période de 12 mois à compter de la date de création du locataire.
- Lorsqu'un ID de locataire client a sa première transaction Modern Work en tant que produit facturé CSP hérité avant le 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, le client ne sera pas considéré comme nouveau et ne sera pas éligible à l'accélérateur d'ajout de client.



## Type de facturation éligible :

Les incitations sont calculées et payées sur les revenus facturés par le CSP à partir de la première transaction CSP Modern Work, jusqu'à 11 mois après la date de création du locataire.

Type de facturation	Paieement incitatif	Sièges supplémentaires
Mensuel	Payé mensuellement sur les revenus facturés (paie jusqu'à 12 mois)	Les revenus facturés supplémentaires tout au long de la fenêtre de 12 mois (date de création du locataire mois + 11 mois) seront éligibles à l'ajout du client.
Annuel	Paieement forfaitaire unique lors de la première facturation annuelle (paieement sur 12 mois)	
3 ans prépayé	Payé sous forme de montant forfaitaire unique sur la facturation initiale (paie sur 36 mois)	

# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau CSP commercial– Facturation directe

1

### Scénario 1 : Le client achète d'abord Modern Work

La première transaction Modern Work (MW) CSP et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (octobre 2023) et les 11 mois suivants (novembre 2023– septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
MW M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction Mois					

2

### Scénario 2 : Le client achète d'abord Modern Work après la date de création du locataire

La première transaction de CSP Modern Work (MW) a lieu en décembre 2022, après la date de création du locataire. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (décembre 2023) et les 9 mois suivants (janvier 2024- septembre 2024) car la fenêtre de 12 mois commence à la date de création du locataire.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
Locataire CSP M1 Commencer MW M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction Mois					

3

### Scénario 3 : Le client renouvelle le travail moderne

La première transaction Modern Work (MW) CSP a lieu en juillet 2020 sur l'ancien CSP et se termine en juin 2023. Le client recommence à acheter le produit Modern Work en octobre 2023. Étant donné que la date de création du locataire était juillet 2020, l'accélérateur d'ajout de client n'est pas éligible pour les transactions commençant en octobre 2023, car il ne s'agit pas de la première transaction CSP MW.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
MW Mois de la transaction					

4

### Scénario 4 : Le client achète net de nouveaux sièges

La première transaction Modern Work (MW) CSP pour 30 postes et le début du locataire aura lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner de l'accélérateur d'ajout de clients à partir du mois de la transaction (octobre 2023). En février 2024, le client ajoute 10 postes, ce qui entraîne une augmentation des revenus facturés par l'accélérateur pour les mois restants (février 2024 à septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept

	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
MW M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 Transaction 30 places Mois 30 places 30 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places 40 places					



# Un client Microsoft 365 ajoute un nouveau CSP commercial– Facturation directe

## 5 Scénario 5 : Transition du client vers le nouveau commerce

La première transaction Modern Work (MW) CSP et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'en mars 2024. En avril 2024, le client met fin à l'ancien abonnement CSP et passe à la nouvelle expérience CSP commerciale. L'accélérateur d'ajout de client continue d'être gagné pour le reste de la fenêtre de 12 mois (avril 2024 à septembre 2024) sur les revenus facturés par CSP de nouveau commerce.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

MW	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois	Offre précédente	Chiffre d'affaires facturé	Nouveau commerce	Chiffre d'affaires facturé										

## 6 Scénario 6 : Changement de partenaire

La première transaction de CSP Modern Work (MW) a eu lieu en décembre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (décembre 2023) jusqu'en mai 2024. En juin 2024, le client remplace le partenaire de transaction d'origine par un nouveau partenaire. Le partenaire d'origine cesse de gagner l'accélérateur d'ajout de client et le nouveau partenaire ne gagnera pas l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la fenêtre de 12 mois (juin 2024 à septembre 2024). Seul le partenaire de transaction d'origine est éligible à l'ajout de revenus par le client.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

Locataire CSP	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	Transaction	Mois	Départ																	

## 7 Scénario 7 : Type de facturation annuelle prépayée

La première transaction CSP Modern Work (MW) et le début du locataire ont lieu en octobre 2023, prépayés à l'avance pour la première année. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) sous la forme d'un montant forfaitaire pour le total des revenus facturés (12 mois). Si de nouveaux postes nets sont ajoutés à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'aux 11 prochains mois (novembre 2023- septembre 2024), ce qui entraîne des revenus facturés supplémentaires, ces revenus facturés seront éligibles aux revenus de l'accélérateur d'ajout de clients.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

MW	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois														

# Incitation à l'utilisation du travail moderne et de la sécurité

# Incitation à l'utilisation du travail moderne et de la sécurité (anciennement OSU-M365)

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Récompense les partenaires qui aident les clients à déployer et à adopter avec succès Microsoft 365 et les charges de travail de sécurité.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024


Utiliser ou consommer


### Éligibilité

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription incitative**  
Incitations au commerce Microsoft. Les conditions d'éligibilité et d'inscription ci-dessous doivent être remplies chaque mois avant le dernier jour du mois.  
**Désignations de partenaire de solutions**  
*Travail moderne ou sécurité*  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour la productivité dans le cloud, la gestion de la mobilité d'entreprise, la sécurité

### Détails supplémentaires

**Ligne minimale des hautes eaux (HWM)**  
Le locataire doit avoir atteint un HWM minimum de 300 utilisateurs actifs pour que les revenus soient libérés

**Unités compensables limitées aux unités disponibles payantes (PAU)**  
Le volume d'unités indemnisables ne peut pas dépasser le nombre total d'utilisateurs disponibles payants (PAU) par charge de travail du locataire

## Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur des unités compensables calculées en fonction de la croissance de l'utilisation payante au-dessus de la ligne des hautes eaux (HWM), ne dépassant pas le volume d'utilisateurs payants disponibles (PAU). Le HWM suit la valeur la plus élevée des unités mesurées par locataire et par charge de travail au fil du temps.

Charge de travail	Solution	Taux par unité indemnisable	Possibilité maximale de gagner de l'argent*
Utilisateurs de téléphone Teams	Travail moderne	4 \$	75 k\$
Équipes de travailleurs de première ligne	Travail moderne	4 \$	75 k\$
Azure Active Directory Premium 2 (AADP2)	Sécurité	3 \$	30 000 \$
Point de terminaison Microsoft Defender (MDE)	Sécurité	3 \$	30 000 \$
Protection de l'information Microsoft (MIP)	Sécurité	3 \$	30 000 \$
Intune	Sécurité	1 \$	10 000 \$
Gestionnaire de Risques Initiés (IRM)	Sécurité	1 \$	10 000 \$
Microsoft Defender pour Identity (MDI)	Sécurité	1 \$	10 000 \$
Microsoft Defender pour Office (MDO)	Sécurité	1 \$	10 000 \$
Sécurité des applications cloud Microsoft (MCAS)	Sécurité	1 \$	10 000 \$

# Calcul de l'incitatif en fonction de la ligne des hautes eaux



## Croissance du High Water Mark (HWM)

Le HWM suit la valeur la plus élevée d'utilisateurs actifs mensuels (MAU) mesurés par locataire et charge de travail au fil du temps depuis la date de début de la charge de travail sous un locataire spécifique.

Le HWM du premier mois de la période d'engagement est défini sur le MAU enregistré le plus élevé par locataire et charge de travail.

Un HWM minimum de 300 MAU est requis pour que les gains soient libérés.

Le volume d'unités indemnisables ne peut pas dépasser le nombre total d'unités disponibles payées (PAU) par locataire et par charge de travail.

### Exemple : Calcul de HWM pour un locataire et une charge de travail avec un tarif de 1 \$ :

Mois	MAU	PAU	HWM	Unités indemnisables au-dessus de la HWM précédente	Paie ment
Octobre	300	500	300	-	
Novembre	350	500	300	-	
★ Décembre	400	500	350	50	50 x 1 \$
Janvier	250	500	400	-	
Février	200	500	400	-	
Mars	430	500	400	30	30 x 1 \$
Avril	550	500	430	70	70 x 1 \$
Total					150 \$



Mois de l'association partenaire

# Calcul de l'incitation

Païement

=

Croissance de l'UMM au-dessus de la ligne des hautes eaux (HWM), ne dépassant pas la PAU totale

×

Carte des tarifs



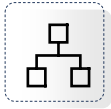
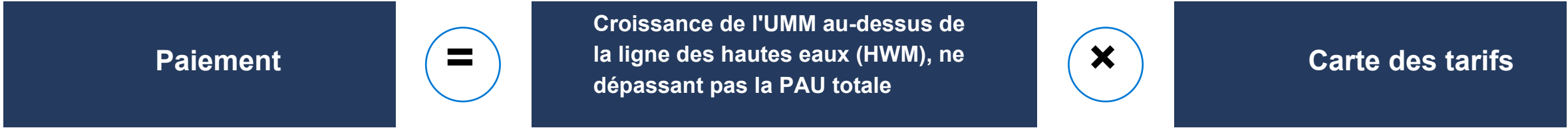
## Membres actifs (MAU/MPU)

- Utilisateurs actifs mensuels (MAU): nombre d'utilisateurs uniques, par charge de travail, qui ont effectué une action intentionnelle au cours des 28 derniers jours. L'utilisation active mensuelle est spécifique à chaque charge de travail. Pour plus d'informations, consultez [« Charges de travail prises en charge »](#).
- Utilisateurs protégés mensuels (MPU): nombre d'utilisateurs distincts, par charge de travail de sécurité, qui ont été protégés au cours des 28 derniers jours. Pour plus d'informations, consultez [« Charges de travail prises en charge »](#).

## Règle minimale HWM

Un HWM minimum de 300 utilisateurs actifs par locataire et charge de travail est requis pour que les gains soient libérés.

# Calcul de l'incitation



## Unités disponibles payantes (PAU)

Unités disponibles payantes (PAU): mesure des licences « payantes » sur un locataire, c'est-à-dire que Microsoft a comptabilisé des revenus pour ces licences.

Le chiffre PAU exclut les scénarios suivants :

- Abonnements complémentaires pour les charges de travail de productivité M365 : Exchange, SharePoint, Teams Meetings, Teams Apps & Platform, Teams Phone System et M365 Apps\*
- Abonnements gratuits ou d'essai
- En période de grâce et statut inactif avec des licences payantes
- Statut de l'abonnement Désactivé ou Déprovisionné
- MDE Plan 1 exclu de MDE PAU
- \* Des abonnements complémentaires sont inclus pour d'autres charges de travail non productives

## Unités d'indemnisation limitées à PAU

Le volume d'unités indemnissables ne peut pas dépasser le nombre total d'unités disponibles payées (PAU) par locataire et par charge de travail.

# Calcul de l'incitation

Paielement

=

Croissance des MAU supérieure à la  
Ligne des hautes eaux (HWM), non  
dépassement du PAU total

×

Carte des tarifs

**Possibilité de gagner maximum**  
Le nombre maximal d'opportunités d'obtention d'incitations par partenaire, ID de locataire et charge de travail est disponible dans la grille tarifaire.

# Charges de travail prises en charge– Vue d'ensemble



Cette mesure incitative récompense les partenaires qui encouragent l'utilisation active des sièges commerciaux payants éligibles pour sélectionner Charges de travail modernes et de sécurité. La section suivante comprend des mesures d'utilisation mensuelles et des définitions par charge de travail.

Notez que cet engagement est indépendant de la licence.



# Charges de travail prises en charge

Charges de travail prises en charge	Utilisation mensuelle	Définition
Utilisateurs activés pour le téléphone Teams	Utilisateurs activés pour le RTC du téléphone Teams (plan d'appel et numéro de téléphone de 1 <sup>er</sup> et 3 <sup>e</sup> tiers)	Nombre d'utilisateurs sous licence Teams avec une licence de système téléphonique attribuée et un forfait d'appels de 1 <sup>ère</sup> ou 3 <sup>ème</sup> partie. Licence autonome Teams Phone, licence de système téléphonique commun (CAP) et licence de système téléphonique incluse dans E5. .
Équipes de travailleurs de première ligne	Utilisateurs actifs mensuels (MAU) <i>Nouveau pour l'exercice 24</i>	Nombre d'utilisateurs uniques disposant d'une licence FLW attribuée à l'aide de Teams sur une période glissante de 28 jours.
Azure Active Directory Premium P2 (AADP P2)	Utilisateurs actifs mensuels (MAU) <i>Nouveau pour l'exercice 24</i>	Utilisateurs actifs mensuels au cours des 28 derniers jours avec la stratégie d'accès conditionnel basée sur les risques évaluée.
Microsoft Defender pour point de terminaison (MDE)	Utilisateurs protégés mensuels (MPU)	*Nombre d'utilisateurs distincts qui ont été protégés par MDE au cours des 28 derniers jours.
Protection de l'information Microsoft (MIP)	Utilisateurs actifs mensuels (MAU)	1. Utilisateur actif et dans le champ d'application d'une DLP de contrôle de stratégie MIP pour Teams.
Microsoft Intune (Intune)	Utilisateurs protégés mensuels (MPU)	*Nombre d'utilisateurs uniques ciblés par MAM ou ayant au moins 1 appareil géré + appareils administrés sans utilisateur attribué. (Les appareils gérés incluent les PC + MDM qui se sont enregistrés au cours des 28 derniers jours).

# Charges de travail prises en charge

Charges de travail prises en charge	Utilisation mensuelle	Définition
Gestion des risques internes (GIR)	Utilisateurs protégés mensuels (MPU)	Nombre d'utilisateurs dédupliqués couverts par l'une des politiques suivantes : vol de données par les utilisateurs sortants, fuites de données, fuites de données par les utilisateurs prioritaires (préversion), fuites de données par les utilisateurs à risque (préversion), violations des règles de sécurité (préversion), violations des règles de sécurité par les utilisateurs sortants (préversion), violations des règles de sécurité par les utilisateurs à risque (préversion), violations des règles de sécurité par les utilisateurs prioritaires (préversion), utilisation abusive des données des patients (préversion), l'utilisation risquée du navigateur (préversion) ou une politique personnalisée. Nombre d'utilisateurs dédupliqués avec l'analyse activée.
Microsoft Defender pour Identity (MDI),	Utilisateurs actifs mensuels (MAU)	<ul style="list-style-type: none"><li>AATP pour l'application 1st party.</li><li>AATP pour l'application 3ème partie.</li></ul> Pour une liste détaillée des activités surveillées, <a href="#">cliquez ici</a> .
Microsoft Defender pour Office (MDO)	Utilisateurs protégés mensuels (MPU)	Nombre d'utilisateurs distincts qui ont été protégés par MDO au cours des 28 derniers jours.
Sécurité des applications cloud Microsoft (MCAS)	Utilisateurs actifs mensuels (MAU)	Utilisateurs actifs ou couverts par : ActivityPolicy, AnomalyDetectionPolicy, DiscoveryNewAppPolicy, SessionPolicy, FilePolicy au cours des 28 derniers jours consécutifs.

# Exclusions

Les clients suivants sont exclus et ne sont pas éligibles à cet incitatif



## Clients exclus

- Clients du cloud communautaire du gouvernement américain (GCC High) et du ministère de la Défense (DOD)
- Locataires de bienfaisance et d'essai
- Abonnements gratuits et d'essai
- Locataires de démarrage rapide
- Clients Office 365 exploités par 21Vianet (Chine)

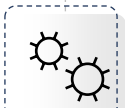
# Preuve d'exécution



## Gamme d'activités que vous pouvez proposer dans votre point d'entrée

Voici le type d'activités que nous recherchons dans votre documentation de preuve d'exécution pour évaluer l'impact que vous générez auprès de vos clients :

1. Déploiement/migration
2. Guidage à distance
3. Autres (p. ex., adoption et gestion du changement, projets pilotes, planification et conseils, soutien à la clientèle, etc.)



## Éléments d'un point d'entrée fort

Voici le type de détails que nous recherchons dans votre documentation de preuve d'exécution pour évaluer l'impact que vous avez sur vos clients :

- Engagement actif
- Description détaillée des activités
- Calendrier de mobilisation
- Nombre d'utilisateurs
- Descriptions de solutions spécifiques au client

# FAQ



## Notre organisation doit-elle s'inscrire à l'ICM pour réclamer des incitatifs à l'utilisation ?

Oui, votre organisation doit être inscrite à MCI pour revendiquer des clients à utiliser CPOR et gagner des incitations.



## Notre organisation peut-elle revendiquer le CPOR sur des licences CSP ou d'autres licences ?

Cette incitation est indépendante des licences, de sorte que votre organisation pourra revendiquer des locataires indépendamment du contrat de licence client.

Toutefois, pour obtenir des incitations, votre organisation doit soumettre une demande, répondre aux critères d'admissibilité des incitatifs et fournir un point d'entrée valide conformément aux lignes directrices décrites dans le présent document et dans le [Guide du partenaire de référence qui fait la demande](#).



## Quelles sont les charges de travail non incitatives disponibles pour les demandes de reconnaissance d'utilisation uniquement dans CPOR cette année ?

Pour plus d'informations sur les charges de travail pour les revendications de reconnaissance d'utilisation, reportez-vous au [Guide de revendication du partenaire de référence](#).



## Quand notre organisation doit-elle réclamer des incitations à l'utilisation ?

Votre organisation doit soumettre une demande de CPOR pour le locataire et les charges de travail applicables dès qu'elle commence à travailler avec le client pour commencer le processus d'association.



## À quel moment la ligne des hautes eaux (HWM) de départ est-elle déterminée ?

Le HWM de départ est défini sur le MAU le plus élevé de tous les temps par locataire et charge de travail, quelle que soit la date de l'association de partenaires.

Cela permet à Microsoft de récompenser les partenaires qui stimulent la croissance incrémentielle de l'utilisation.

# FAQ

✓

## Le renvoi FastTrack est-il autorisé en tant que POE pour les associations CPOR ?

Le modèle d'avantage FastTrack est autorisé en tant que POE pour l'association CPOR de votre organisation, mais il doit répondre à toutes les exigences, **y compris une reconnaissance valide du client**. Un document de référence seul, sans accusé de réception du client, n'est pas suffisant pour que la réclamation soit approuvée. Veuillez consulter le [guide CPOR](#) pour plus d'informations sur les exigences et les meilleures pratiques en matière de point d'entrée.

✓

## Notre organisation a été dissociée d'une réclamation, pourquoi ? Comment y remédier ? Comment notre organisation s'intensifie-t-elle ?

Si votre organisation a été dissociée d'une revendication, cela peut être dû à une réclamation d'un autre partenaire pour le même locataire et la même charge de travail. Si votre organisation cherche à rétablir l'association, il est suggéré qu'elle réclame à nouveau par l'intermédiaire du CPOR et fournisse un point d'entrée mis à jour qui démontre que votre organisation continue de mener des activités percutantes entraînant une augmentation de l'utilisation par les clients.

✓

## Notre organisation dispose de nombreux identifiants partenaires (anciennement identifiants MPN). Lequel devrait être utilisé pour les demandes de remboursement du CPOR ? Notre réclamation a été soumise sous le mauvais identifiant de partenaire, comment peut-elle être corrigée ?

Votre organisation ne doit revendiquer qu'avec l'ID de localisation de votre partenaire. Si votre organisation est partenaire FastTrack, assurez-vous de faire la demande avec l'ID de partenaire éligible Fast Track (anciennement ID d'emplacement MPN). L'ID de localisation du partenaire doit répondre aux critères d'éligibilité applicables aux primes.

Si votre organisation a soumis une demande avec le mauvais ID partenaire, votre organisation doit soumettre une nouvelle demande avec le bon ID partenaire. Votre organisation peut également envoyer un ticket de support de l'Espace partenaires avec une explication de la situation.

✓

## On demande à notre organisation plus de preuves d'exécution (POE), pourquoi ?

Microsoft peut demander à votre organisation de télécharger des documents POE supplémentaires dans une réclamation. Il s'agit de garantir des engagements de haute qualité avec les clients qui conduisent à une utilisation accrue. Parfois, une autre organisation peut soumettre une réclamation pour le même locataire et la même charge de travail. Microsoft évalue les décisions des partenaires en fonction de la qualité du point d'entrée. Nous vous recommandons de suivre les pratiques POE décrites dans ce guide afin de fournir une documentation POE solide lors de l'envoi d'une réclamation ou lors de la réponse à une demande de Microsoft pour plus d'informations sur une réclamation.

Incentive d'intention de build MCI– Partenariat Azure Migrate & Modernize

Étapes de mobilisation



Activité	Le partenaire désigne le client+ après confirmation de l'intention et de l'alignement du client pour mener à bien l'engagement.  L'Espace partenaires valide l'éligibilité du client pour le partenaire et le client Le	partenaire demande le consentement du client L'Espace partenaires reçoit le consentement du client Sans le consentement du client, la demande expire automatiquement	Le partenaire fournit l'engagement client Le partenaire soumet la réclamation avec la documentation de preuve d'exécution (POE) requise Les réclamations incomplètes expirent automatiquement	Microsoft examine la documentation POE Microsoft contacte le partenaire si des informations supplémentaires sont nécessaires. Microsoft approuve ou refuse le POE	Une fois approuvée, la demande sera traitée pour le paiement Microsoft émet le paiement au partenaire
		Chronologie			
		30 jours maximum à compter de la désignation du client	60 à 260 jours* à compter de la réception du consentement du client	30 jours maximum à compter de la soumission de la demande de règlement	45 jours maximum à compter de la fin du mois d'approbation de la demande de règlement

# Engagements menés par des partenaires Azure Migrate & Modernize : **preuve de Exécution des exigences**

**Pour recevoir le paiement, veuillez soumettre tous les éléments requis de la preuve d'exécution conformément au calendrier pour chaque taille de mission.**



Enquête auprès des clients (déclenchée par le partenaire, complétée par le client)



Sondage auprès des partenaires (complété par le partenaire)



Exigences relatives à la preuve d'exécution (POE) (téléchargée par le partenaire)



Facture en USD (téléchargée par le partenaire)  
Il s'agit de la facture du partenaire à Microsoft pour l'achèvement de l'activité



Estimation de l'ACR du projet (téléchargée par le partenaire)  
Non requis pour les évaluations, les engagements ISV ET SAP RISE



# Azure Migrate & Modernize Partner-led : évaluation de la solution pour Rapid Migration

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet de simplifier et d'accélérer les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront une analyse et une cartographie de bout en bout de l'infrastructure informatique du client (physique et virtuelle), en tenant compte des plans du client, du déploiement actuel, de l'utilisation, des processus et des données. Dans le cadre de cette évaluation, les partenaires utiliseront [Azure Migrate](#) pour créer un rapport pour la migration des charges de travail, y compris Windows/Linux et SQL sur des instances physiques, et Hyper-V localement vers Azure IaaS. L'analyse couvre les services SQL Server, les services de sauvegarde et de reprise après sinistre. Azure Migrate permet une prise de décision accélérée grâce à une analyse de rentabilité qui prend en compte les avantages d'Azure Windows Hybrid, les instances réservées, le plan d'économies Azure, etc. Le rapport comprend également une analyse financière comparant le coût total de possession des coûts locaux par rapport au passage à Azure, la période de récupération, etc. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services :

[Cloud Adoption Framework \(CAF\)](#) [Well-Architected Framework \(WAF\)](#) [Azure Migrate](#)


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025


Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences pour les partenaires AMM**  
Azure Expert MSP **OR** Migration de l'infrastructure et des bases de données vers Microsoft Azure Spécialisation

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement d'évaluation</b> Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>5 000 \$ US</b>	<b>4 000 \$ US</b>	<b>60 jours</b>

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Rapport d'évaluation à l'aide d' [Azure Migrate](#) Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des revendications pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize.](#)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Partenariat Azure Migrate & Modernize : évaluation de la migration SAP

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront une analyse et une cartographie de bout en bout de l'infrastructure informatique du client (physique et virtuelle), en tenant compte des plans des clients, du déploiement actuel, de l'utilisation, des processus et des données. Dans le cadre de cette évaluation, les partenaires créeront un rapport d'évaluation pour aider le client à migrer ses charges de travail SAP locales vers Azure (SAP Native ou RISE). Il est recommandé aux partenaires d'utiliser les conseils/outils Microsoft suivants dans l'évaluation : [Cloud Adoption Framework \(CAF\)](#) [Well-Architected Framework \(WAF\)](#)

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences pour les partenaires AMM**  
Spécialisation en SAP sur Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement d'évaluation</b> Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure (facultatif)	<b>5 000 \$ US</b>	<b>4 000 \$ US</b>	<b>60 jours</b>

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Rapport d'évaluation

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize.](#)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Azure Migrate & Modernize Géré par des partenaires : infrastructure et base de données Migration

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour exécuter un projet de migration d'infrastructure et de bases de données. Il peut s'agir de migrer l'une des charges de travail suivantes vers Azure : Windows Server, Linux, SQL Server et des bases de données open source. Les déploiements hybrides avec Azure Arc sont également pris en charge. Microsoft recommande vivement que les nouvelles charges de travail Azure soient configurées de manière sécurisée. Les migrations sécurisées peuvent inclure l'un ou l'ensemble des éléments suivants : Microsoft Defender pour le cloud (ou produit de sécurité tiers équivalent), la sécurité réseau Azure (y compris les groupes de sécurité réseau, les configurations de réseau virtuel sécurisées, Azure Front Door avec stratégies WAF, Azure Bastion et protection DDoS) et le Pare-feu Azure Premium et configurer les stratégies et les alertes du gestionnaire de pare-feu

Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 3. Activités de déploiement/migration, y compris la sécurisation des charges de travail Azure (y compris l'activation de l'Arc, le cas échéant

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription incitative** Microsoft Commerce Incentives

 **Exigences pour les partenaires AMM** Azure Expert MSP **OU** Spécialisation Azure en migration d'infrastructure et de bases de données

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours
<b>Engagement extra large (XL)</b> Taille du projet : >500 K\$– 750 K\$/an de consommation prévue d'Azure	75 000 \$ US	60 000 \$ US	260 jours
<b>Fiançailles Extra Extra Large (XXL)</b> Taille du projet : 750 000 \$ >– 1 M\$/an de consommation prévue d'Azure	100 000 \$ US	80 000 \$ US	260 jours

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

## Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

## Type de gain

Honoraires

# Azure Migrate & Modernize Géré par des partenaires : infrastructure et base de données Migration avec Microsoft Defender pour le cloud

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour exécuter un projet de migration d'infrastructure et de bases de données. Il peut s'agir de migrer l'une des charges de travail suivantes vers Azure : Windows Server, Linux, SQL Server et des bases de données open source. Les déploiements hybrides avec Azure Arc sont également pris en charge. Il doit inclure la consommation de Defender pour le cloud dans le cadre d'un projet de migration sécurisé. L'incitation supplémentaire (15 % de financement supplémentaire par rapport aux engagements Infra/DB standard) est spécifiquement destinée à l'engagement de migration d'infrastructure et de bases de données qui inclut Defender pour la consommation du cloud. Les engagements de migration d'infrastructure et de bases de données qui n'incluent PAS Defender pour le cloud doivent être désignés par le biais des engagements Infra/DB standard uniquement.

Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 3. Activités de déploiement/migration, y compris la sécurisation des charges de travail Azure (y compris l'activation de l'Arc, le cas échéant) 4. Déploiement de Defender pour le cloud.

**Important :** pour que ce projet soit livré avec succès, au moins 4 % de la consommation minimale d'Azure prévue pour la taille de projet désignée doit provenir de Defender pour le cloud (reportez-vous au tableau ci-dessous pour les minimums).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

 **Exigences pour les partenaires AMM**  
Azure Expert MSP  
**OU** Spécialisation Azure en migration d'infrastructure et de bases de données

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

La taille des projets correspond à la consommation Azure prévue au cours de l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM. Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet Marché des paiements des partenaires : Étape 3 de l'engagement des partenaires : calendrier– Marché B (Exécution et soumission au point d'entrée)			
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : <b>10 000 \$ à 25 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure, avec <b>5 750 USD 4 600 USD 120 jours</b> minimum <b>400 \$/an</b> Defender pour la consommation du cloud			
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : <b>&gt;25 000 \$– 125 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure, avec <b>17 250 \$ US 13 800 \$ US 120 jours</b> minimum <b>1 000 \$/an</b> Defender pour la consommation cloud			
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : <b>125 000 \$ &gt; à 250 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure, minimum <b>de 5 000 \$/an</b> Consommation de Defender pour le cloud	<b>40 250 \$ US</b>	<b>32 200 \$ US</b>	<b>200 jours</b>
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : <b>250 000 \$ &gt; à 500 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure, minimum <b>de 10 000 \$/an</b> Consommation de Defender pour le cloud requise	<b>57 500 \$ US</b>	<b>46 000 \$ US</b>	<b>260 jours</b>

## Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

## Type de gain

Honoraires

# Azure Migrate & Modernize Géré par un partenaire : migration vers Azure VMware Solution

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour exécuter une migration de l'environnement VMware d'un client vers Azure VMware Solution. Microsoft recommande vivement que les nouvelles charges de travail Azure soient configurées de manière sécurisée. Les migrations sécurisées peuvent inclure l'un ou l'ensemble des éléments suivants : Microsoft Defender pour le cloud (ou produit de sécurité tiers équivalent), la sécurité réseau Azure (y compris les groupes de sécurité réseau, les configurations de réseau virtuel sécurisées, Azure Front Door avec stratégies WAF, Azure Bastion et protection DDoS) et le Pare-feu Azure Premium et configurer les stratégies et les alertes du gestionnaire de pare-feu.


Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 3. Activités de déploiement/migration, y compris la sécurisation des charges de travail Azure


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires

**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

**Exigences du partenaire AMM** Azure Expert MSP OU Spécialisation Azure dans Azure VMware Solution

### Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1<sup>ère</sup> année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : 25 000 \$ à 125 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

# Azure Migrate & Modernize Piloté par un partenaire : infrastructure de bureau virtuel

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour migrer les postes de travail et les applications Windows d'un client vers Azure Virtual Desktop, Citrix Cloud sur Azure ou VMware Horizon Cloud Service pour Azure.


Microsoft recommande vivement que les nouvelles charges de travail Azure soient configurées de manière sécurisée. Les migrations sécurisées peuvent inclure l'un ou l'ensemble des éléments suivants : Microsoft Defender pour le cloud (ou produit de sécurité tiers équivalent), la sécurité réseau Azure (y compris les groupes de sécurité réseau, les configurations de réseau virtuel sécurisées, Azure Front Door avec stratégies WAF, Azure Bastion et protection DDoS) et le Pare-feu Azure Premium et configurer les stratégies et les alertes du gestionnaire de pare-feu

Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 3. Activités de déploiement, y compris la sécurisation des charges de travail Azure

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires




Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription incitative

Microsoft Commerce Incentives



Exigences pour les partenaires AMM

Spécialisation Azure dans Azure Virtual Desktop

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1<sup>ère</sup> année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : 25 000 \$ à 125 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

# Azure Migrate & Modernize dirigé par un partenaire : Migration SAP

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour le projet SAP sur Azure d'un client. Il peut inclure l'un des modèles suivants : (i) nouvelles versions natives SAP, (ii) migration d'environnements SAP existants vers Azure ou (iii) migration SAP HANA. Microsoft recommande vivement que les nouvelles charges de travail Azure soient configurées de manière sécurisée. Les migrations sécurisées peuvent inclure l'un ou l'ensemble des éléments suivants : Microsoft Defender pour le cloud (ou produit de sécurité tiers équivalent), la sécurité réseau Azure (y compris les groupes de sécurité réseau, les configurations de réseau virtuel sécurisées, Azure Front Door avec stratégies WAF, Azure Bastion et protection DDoS) et le Pare-feu Azure Premium et configurer les stratégies et les alertes du gestionnaire de pare-feu.


Remarque : Cet engagement s'adresse aux clients qui exécutent SAP sur l'abonnement Azure du client. Les missions SAP RISE doivent utiliser l'offre spécifique à SAP RISE. Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 3. Activités de migration/modernisation, y compris la sécurisation des charges de travail Azure


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

 **Exigences pour les partenaires AMM**  
Spécialisation en SAP sur Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1<sup>ère</sup> année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d'engagement AMM pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : 25 000 \$ à 125 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM. Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires



# Azure Migrate & Modernize dirigé par un partenaire : migration vers SAP RISE en Azur

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour le projet SAP sur Azure d'un client. Cet engagement s'adresse aux clients qui migrent vers SAP RISE (un locataire dans Azure géré par SAP). Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM qui devraient inclure les activités suivantes : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Activités de migration et de modernisation.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences pour les partenaires AMM**  
Spécialisation en SAP sur Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d'engagement AMM pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement extra petit</b> Taille du projet : 10 000 \$– 50 K\$/an Consommation Azure prévue (30 000 \$ – 150 K \$ SAP RISE ACV)	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : 50 000 \$ à 100 000 \$/an de consommation prévue d'Azure (150 000 \$ à 300 000 \$ SAP RISE ACV)	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : >100 000 \$ à 150 000 \$/an de consommation prévue d'Azure (>300 000 \$ à 500 000 \$ SAP Rise ACV)	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : >150 000 \$ à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure (>500 000 \$ à 750 000 \$ SAP RISE ACV)	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM. Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires



# Azure Migrate & Modernize Dirigé par un partenaire : Migration et modernisation des clients ISV

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Migrate and Modernize (AMM) permet d'accélérer et de simplifier les projets de migration et de modernisation des clients. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour exécuter le projet de migration et de modernisation d'un client vers des solutions basées sur Azure. Il peut s'agir de fournir des services d'implémentation de solutions intégrées à Azure ou en cours d'exécution sur Azure aux clients finaux. Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques dans le projet AMM : 1. Évaluation/examen de la compatibilité des applications 2. Activités de migration et de modernisation

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

**Exigences du partenaire**  
**Exigences du partenaire**

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) (OR)
- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Migrate & Modernize existante au 30 juin 2024)

### Éligibilité du client

Strategics, Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1<sup>ère</sup> année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement d' [engagement AMM](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : 25 000 \$ à 125 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet AMM.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance Azure Migrate & Modernize](#).

# Détails du paiement de l'engagement dirigé par les partenaires Azure Migrate & Modernize



## Carte des taux des pays du marché A et du marché

- Les montants des demandes d'engagement Azure Migrate & Modernize (AMM) seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de partenaire du partenaire nominant.
- Les pays du marché A sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni, les États-Unis.
  - Le marché B comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.



## B pour l'exercice 25

Domaine de la solution	Atelier	Le marché A Incentive	Incitation du marché B
Azur	Évaluations	5 000 \$	4 000 \$
Azur	Engagement AMM Extra Petit <sup>1</sup>	5 000 \$	4 000 \$
Azur	Engagement AMM Petit <sup>1</sup>	15 000 \$	12 000 \$
Azur	Engagement AMM Medium <sup>1</sup>	35 000 \$	28 000 \$
Azur	Engagement AMM Large <sup>1</sup>	50 000 \$	40 000 \$
Azur	AMM Engagement Extra Large*	75 000 \$	60 000 \$
Azur	AMM Engagement Extra Extra Large*	100 000 \$	80 000 \$

\* Uniquement disponible pour les engagements de migration Infra/DB 1 Infra/DB avec Defender pour le cloud offre une incitation supplémentaire de 15 % en plus des paiements réguliers de la taille d'un t-shirt AMM, voir [cette diapositive](#) pour plus de détails

# Azure Migrate & Modernize Partner-led Engagement Controls



## Nouveaux engagements nets uniquement

Les partenaires ne doivent **PAS** désigner des engagements existants qui sont déjà en cours par le biais d'Azure Migrate & Modernize (AMM) dirigés par des partenaires.

AMM Partner-led devrait être **uniquement pour les nouveaux engagements nets** qui n'ont **PAS** commencé (et ne commenceront qu'après réception de l'approbation du client)



## Chaque Engagement est un projet unique

Dirigé par un partenaire AMM, chaque engagement envoyé est unique et possède sa propre étendue de consommation Azure.

Si un projet comporte plusieurs scénarios (par exemple, migration et VDI), proposez-les **séparément**.

Un partenaire ne doit **PAS** désigner plusieurs types d'engagement ensemble pour la même opportunité.

**Un exemple** : un seul engagement de migration Infra/DB ne doit être désigné **qu'une seule fois** sous la taille d'engagement appropriée en fonction de la consommation Azure estimée. Par exemple, deux missions (par exemple, les deux tailles M et L) ne doivent pas être nommées pour le même projet.



## Validation authentique du client

Validation du client de bonne foi : les clients éligibles doivent disposer d'une adresse e-mail distincte du domaine ou du locataire du partenaire et alignée sur le domaine ou le locataire du client.

# Azure Migrate & Modernize Partner-led Engagement Controls



## Gains maximaux par ID de partenaire

Les partenaires devront surveiller leurs revenus via l'Espace partenaires. Microsoft se réserve le droit de modifier le plafond de gains annuels maximaux sur une base trimestrielle.



## Nombre maximum d'engagements actifs par client

À compter du 1er mai 2022, les partenaires seront limités à un maximum de 10 engagements actifs par TPID client au même endroit et au même moment. Les engagements actifs sont ceux où un client a fait l'objet d'une réclamation jusqu'à ce que le point d'accès de la réclamation ait été approuvé. Si un client a atteint ce seuil, le partenaire devra terminer le processus d'approbation des demandes au point d'entrée pour un ou plusieurs clients avant de réclamer d'autres clients.



## Sous-traitance

Les partenaires ne peuvent pas sous-traiter une ou plusieurs activités d'engagement à des tiers. Microsoft ne versera pas d'incitations à des partenaires [et/ou sociétés affiliées partenaires] pour des activités réalisées par des tiers (ces tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les sous-traitants ou les fournisseurs). Toutes les activités revendiquées doivent être exécutées directement par le partenaire admissible demandeur afin d'être admissibles à l'approbation et au paiement.

Microsoft effectuera des audits réguliers pour surveiller le nombre d'engagements actifs par ID de partenaire. Microsoft peut, à sa seule discrétion, résilier des partenaires pour avoir créé à tort des engagements afin de réclamer des revenus ou pour s'être engagés dans des activités qui ne correspondent pas à l'intention de l'incitation.

# Azure Migrate & Modernize Engagement Controls



## Engagements réussis– Migrer/Moderniser

Les missions réussies sont définies comme suit :

- Le partenaire sélectionne la bonne taille de t-shirt en fonction de sa compréhension approfondie du projet du client.
- La consommation incrémentielle d'Azure générée par l'engagement atteint/dépasse l'ACR minimum pour la taille de t-shirt sélectionnée.
- Le taux de satisfaction du client à l'égard de l'engagement est de 4 ou plus.

Microsoft se réserve le droit de « suspendre » les partenaires du programme si plus de 50 % des engagements ne répondent pas à ce critère de réussite.

- Plus d'informations sur la façon dont cela est calculé [sont disponibles ici](#)



## Équilibre des évaluations pour migrer/moderniser les missions

- Les partenaires doivent s'assurer que le nombre d'évaluations en cours et livrées ne dépasse pas **3 fois (3x)** le nombre d'engagements de migration/modernisation en cours et livrés.
- Dans le cadre de la gouvernance mensuelle régulière d'AMM, Microsoft surveillera ce ratio et pourra empêcher les partenaires de réclamer d'autres clients pour des évaluations jusqu'à ce que les exigences de solde de ce ratio soient rétablies.
- Voir [ce document](#) pour plus d'informations



## Suivi des performances d'engagement ISV

Les partenaires doivent s'assurer qu'ils fournissent des ID d'abonnement Azure exacts dans la preuve d'engagement. Pour les migrations de clients vers des offres SaaS sur Azure, les partenaires sont tenus de signaler PRACR pour les engagements livrés. Microsoft se réserve le droit de suivre la consommation des engagements terminés et de restreindre et/ou de supprimer des partenaires du programme si plus de 50 % des engagements ne répondent pas à l'exigence minimale d'ACR de la plage d'ACR d'un engagement.

**Remarque :** L'équipe des opérations du programme peut demander aux partenaires des mises à jour sur l'état d'avancement du projet. Veuillez répondre à ces demandes dans un délai de 10 jours ouvrables. Les engagements qui n'ont pas reçu de réponse peuvent être annulés.

# Incitation à l'intention de construction MCI– Étapes d'engagement menées par les partenaires Azure Innovate



Activité	Le partenaire désigne le client+ après confirmation de l'intention et de l'alignement du client pour mener à bien l'engagement.	partenaire demande le consentement du client L'Espace partenaires reçoit le consentement du client Sans le consentement du client, la demande expire automatiquement	Le partenaire fournit l'engagement client Le partenaire soumet la réclamation avec la documentation de preuve d'exécution (POE) requise Les réclamations incomplètes expirent automatiquement	Microsoft examine la documentation POE Microsoft contacte le partenaire si des informations supplémentaires sont nécessaires. Microsoft approuve ou refuse le POE	Une fois approuvée, la demande sera traitée pour le paiement Microsoft émet le paiement au partenaire
	L'Espace partenaires valide l'éligibilité du client pour le partenaire et le client Le				
			Chronologie		
		30 jours maximum à compter de la désignation du client	90 à 260 jours* à compter de la réception du consentement du client	30 jours maximum à compter de la soumission de la demande de règlement	45 jours maximum à compter de la fin du mois d'approbation de la demande de règlement

+ Nommez en cliquant sur « Ajouter un client » dans l'Espace partenaires > Incentives > les engagements MCI. Voir <https://aka.ms/MCIPartnerActivitiesClaimsGuide> pour plus de détails.

\*Le calendrier exact de cette étape dépendra de la taille de l'engagement. Pour plus de détails, veuillez vous référer aux documents d'une page individuels du type de mission respectif

Confidentiel Microsoft Confidentiel

# Engagements menés par des partenaires d'Azure Innovate : **preuve d'exécution de Exigences**

**Pour recevoir le paiement, veuillez soumettre tous les éléments requis de la preuve d'exécution conformément au calendrier pour chaque taille de mission.**



Enquête auprès des clients (déclenchée par le partenaire, complétée par le client)



Sondage auprès des partenaires (complété par le partenaire)



Document de preuve d'exécution (téléchargé par le partenaire)



Facture en USD (téléchargée par le partenaire)  
Il s'agit de la facture du partenaire à Microsoft pour l'achèvement de l'activité



Estimation de l'ACR du projet (téléchargée par le partenaire)  
Non requis pour les missions de preuve de valeur

# Partenariat Azure Innovate : preuve de valeur analytique

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront un projet pilote/preuve de concept (POC) pour le projet Analytics d'un client, démontrant ainsi qu'Azure offre les bons outils pour intégrer Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement pilote/POC, les partenaires utiliseront Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX pour créer et déployer le projet pilote/POC du client et créer un plan de développement pour aider le client à déployer sa solution complète sur Azure. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services Cloud Adoption Framework (CAF) et Well-Architected Framework (WAF). Les pilotes/POC axés sur Power BI Premium doivent tirer parti des revenus d'Azure Analytics.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire Azure Innovate for Analytics**  
Spécialisation Azure dans l'un des domaines suivants :

- Analytique sur Microsoft Azure
- Migration de l'entrepôt de données vers Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

<b>Mesurer et récompenser</b> Les partenaires reçoivent un montant fixe. Reportez-vous à la page Paiement de l' <a href="#">engagement Azure Innovate</a> pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.			
Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> 25 000 USD de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	10 000 \$ US	8 000 \$ US	90 jours

Toutes les activités mentionnées ci-dessous doivent être terminées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Livraison d'un scénario Pilot/POC pour Analytics exploitant Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou les services ADX sur Azure
- Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment les services Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX sont utilisés au sein d'une solution
- Revue d'un plan de déploiement complet avec un client montrant le calendrier de déploiement de la solution

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires



# Partenariat Azure Innovate : déploiement de l'analytique

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront des conseils d'experts pour faciliter les migrations et la modernisation du patrimoine de données d'un client. Les modèles après-vente suivants sont pris en charge : (i) services de migration et de déploiement de plates-formes d'entrepôt de données sur site ou dans le cloud, (ii) nouveaux cas d'utilisation analytiques. Le projet doit déployer des services d'analyse clés comprenant Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX. Les déploiements Power BI Premium ne sont pris en compte que s'il y a une extraction de la consommation d'analytique et d'IA.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives

 **Exigences du partenaire Azure Innovate for Analytics**  
Spécialisation Azure dans l'un des domaines suivants :

- Analytique sur Microsoft Azure
- Migration de l'entrepôt de données vers Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des revendications pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne le font pas

\* Pour une période limitée du 1er avril au 30 juin 2024, les partenaires qui disposent d'une spécialisation Azure répondent actuellement aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate.](#)

pris en charge dans Azure Migrate et Modernize & Azure Innovate peuvent tirer parti de ces offres

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate Partner-led : Créer et moderniser des applications d'IA Preuve de valeur

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à réaliser des projets d'innovation. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront un projet pilote/preuve de concept (POC) pour créer de nouvelles applications alimentées par l'IA ou moderniser les applications existantes du client à l'aide d'Azure Application Platform, de Managed Database et/ou des services Azure AI. Les partenaires sont tenus d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Identifier une ou quelques applications client et définir les besoins commerciaux en matière d'innovation pour cette application à l'aide des services d'application, de données et d'IA Azure 2. Effectuer le déploiement PoC/pilote d'une ou de plusieurs applications sur Azure. 3. Sur la base des résultats de la preuve de concept/du pilote, élaborer un plan de déploiement complet.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire**  
Spécialisation Azure dans l'un des domaines suivants :

- Créez et modernisez des applications d'IA
- Modernisation des applications sur Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> 25 000 USD de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	10 000 \$ US	8 000 \$ US	90 jours

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Livraison de Pilot/POC exploitant Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI
- Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI sont utilisés au sein d'une solution
- Revue d'un plan de déploiement complet avec un client montrant le calendrier de déploiement de la solution

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Partenariat Azure Innovate : Développer et moderniser le déploiement d'applications d'IA

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à réaliser des projets d'innovation. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires créeront de nouvelles applications ou moderniseront les applications des clients existants à l'aide des services d' application, de base de données et d'IA Azure. Les modèles suivants ou leurs combinaisons sont pris en charge : (i) conteneurisation des applications, (ii) refonte de la plateforme des applications sur Azure PaaS, (iii) intégration d'applications avec des fonctionnalités d'IA, (iv) modernisation des données d'application sous-jacentes à l'aide de bases de données cloud SQL et NoSQL. La configuration des services de sécurité Azure pour prendre en charge les charges de travail peut être incluse dans l'étendue.

Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 2. Déploiement de nouvelles applications ou modernisation d'applications existantes sur Azure


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025


### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire Azure Innovate**  
Spécialisation Azure dans l'un des domaines suivants :

- Créez et modernisez des applications d'IA
- Modernisation des applications sur Azure

### Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate.](#)

# Azure Innovate Partner-led : Accélérer la productivité des développeurs Preuve de valeur


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Azure Innovate for Accelerate Developer Productivity aide les clients à réinventer l'expérience des développeurs en combinant la puissance de l'IA avec la plateforme de développement la plus complète qui permet aux équipes de développement de créer plus facilement, de mieux collaborer et de déployer du code plus rapidement. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront un projet pilote/preuve de concept (POC) comprenant au moins l'un des éléments suivants : suite de produits Azure DevOps (y compris, mais sans s'y limiter, Azure DevOps, Azure Pipelines, etc.), suite de produits GitHub Enterprise (y compris, mais sans s'y limiter, GitHub Enterprise, GitHub Advanced Security, GitHub Copilot, GitHub Actions, GitHub Codespaces, etc.), Microsoft Dev Box, Visual Studio et/ou Azure Load Testing. Le partenaire est tenu d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Identifier un ou plusieurs composants de la solution Accelerate Developer Productivity Play et définir le besoin opérationnel de modernisation de la pratique d'ingénierie existante ; 2. Effectuer le déploiement pilote/POC de la solution Accelerate Developer Productivity ; 3. Élaborez un plan de déploiement complet pour le(s) composant(s) de jeu de la solution Accelerate Developer Productivity. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services [IA responsable et fiable](#), [cadre d'adoption du cloud](#) et [cadre bien architecturé](#). Les partenaires sont tenus de fournir une preuve d'exécution du projet.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Exigences du partenaire**  
Spécialisation Azure :

- DevOps avec GitHub sur Microsoft Azure

### Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

\*La taille du projet correspond à la consommation Azure prévue pour un an, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate et/ou des nouveaux revenus facturés enregistrés dans MS Sales au cours des 90 jours écoulés entre le consentement du client et la soumission au point d'impression.

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe. Reportez-vous à la section

[Page de paiement Azure Innovate Engagement pour obtenir](#) des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet*	*Partenaire de paiement Marché A	*Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> <b>une consommation Azure prévue de 25 000 USD</b> et/ou de nouveaux revenus facturés La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être <a href="#">utilisée pour estimer la consommation Azure</a> .	<b>10 000 \$ US</b>	<b>8 000 \$ US</b>	<b>90 jours</b>

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Livraison de Pilot/POC en utilisant GitHub et les produits Microsoft Developer Productivity
- Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment ces produits sont utilisés au sein d'une solution
- Revue d'un plan de déploiement complet avec un client montrant le calendrier de déploiement de la solution

Microsoft se réserve le droit de refuser des engagements futurs ou de supprimer des partenaires d'Azure Innovate si le revenu facturé et/ou le taux d'exécution Azure (ARR) signalés s'avèrent inexacts lorsqu'ils sont vérifiés par rapport à la taille des opportunités soumises. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate dirigé par des partenaires : accélérez la productivité des développeurs

## Déploiement


### RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Accelerate Developer Productivity permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à fournir des projets d'innovation pour stimuler le pipeline, les revenus facturés et la consommation de GitHub, Visual Studio et Azure DevOps. Dans le cadre de cet engagement, le partenaire doit déployer au moins l'un des éléments suivants : suite de produits Azure DevOps (y compris, mais sans s'y limiter, Azure DevOps, Azure Pipelines, etc.), suite de produits GitHub Enterprise (y compris, mais sans s'y limiter, GitHub Enterprise, GitHub Advanced Security, GitHub Copilot, GitHub Actions, GitHub Codespaces, etc.), Microsoft Dev Box, Visual Studio et/ou Azure Load Testing. La configuration des services de sécurité Azure pour prendre en charge les charges de travail peut être incluse dans l'étendue. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services [IA responsable et fiable](#), [Cloud Adoption Framework](#) et [Well-Architected Framework](#). Les partenaires sont tenus de fournir une preuve d'exécution du projet.


### DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025


Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire**  
Spécialisation Azure :

- DevOps avec GitHub sur Microsoft Azure

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement et/ou du nouveau revenu facturé. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet*	Marché des paiements des partenaires	Étape 3 de l'engagement des partenaires	Calendrier– Marché B (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement extra petit</b> Taille du projet : <b>10 000 \$ à 25 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure et/ou nouveaux revenus facturés	<b>5 000 \$ US</b>	<b>4 000 \$ US</b>	<b>120 jours</b>
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : <b>25 000 \$ à 125 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure et/ou nouveaux revenus facturés	<b>15 000 \$ US</b>	<b>12 000 \$ US</b>	<b>120 jours</b>
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : <b>125 000 \$ &gt; à 250 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure et/ou nouveaux revenus facturés	<b>35 000 \$ US</b>	<b>28 000 \$ US</b>	<b>200 jours</b>
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : <b>250 000 \$ &gt; à 500 000 \$/an</b> de consommation prévue d'Azure et/ou nouveaux revenus facturés	<b>50 000 \$ US</b>	<b>40 000 \$ US</b>	<b>260 jours</b>

\*La taille des projets correspond à la consommation Azure prévue pour un an, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate et/ou des nouveaux revenus facturés enregistrés dans MS Sales au cours des 90 jours écoulés entre le consentement du client et la soumission au point d'impression.

Microsoft se réserve le droit de refuser des engagements futurs ou de supprimer des partenaires d'Azure Innovate si le revenu facturé et/ou le taux d'exécution Azure (ARR) signalés s'avèrent inexacts lorsqu'ils sont vérifiés par rapport à la taille des opportunités soumises. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate Partner-led : ISV Build & Modernize AI Apps Proof of Value

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique et aide les partenaires ISV à déployer des solutions innovantes. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires ISV fourniront un projet pilote/preuve de concept (POC) pour améliorer leurs applications avec Azure AI et/ou moderniser des applications existantes à l'aide d'Azure Application Platform, de Managed Database et/ou des services Azure AI. Les partenaires sont tenus d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Identifier une ou quelques applications sources et définir les besoins métier en matière d'innovation pour cette application à l'aide des services d'application, de données et d'IA Azure 2. Effectuer le déploiement PoC/pilote d'une ou de plusieurs applications sur Azure. 3. Sur la base des résultats de la preuve de concept/du pilote, élaborer un plan de déploiement complet.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



#### Exigences du partenaire

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) **(OR)**
- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

### Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>10 000 \$ US</b>	<b>8 000 \$ US</b>	<b>90 jours</b>

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Livraison de Pilot/POC exploitant Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI
- Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI sont utilisés au sein d'une solution
- Elaboration d'un plan complet de déploiement de solutions en environnement de production

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Classé comme Microsoft Confidential

### Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate Partner-Led : Créer et moderniser des applications d'IA— ISV Proof of Value XL

## RÉSUMÉ RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Azure Innovate aide à accélérer la transformation numérique et soutient les partenaires ISV dans la conception, la conception et le pilotage d'applications innovantes et innovantes. Dans le cadre de cet engagement, le partenaire ISV partenaire développera une nouvelle application, une nouvelle application ou modernisera modernisera une application existante, une application, à l'aide des services Azure Azure AI Services (Azure OpenAI Service, Service, Azure Azure Cognitive Cognitive Cognitive Search, Search, Vision, Vision, Speech, Speech, Documents, documents, etc.), etc.), **ET ET** l'un ou l'autre/les deux, l'un ou l'autre des services de la plateforme Azure App App Platform (App Service, Service, AKS, AKS, ACA, ACA, ARO, ARO, ASA) **ou** les services de services Azure Database Azure (Cosmos (Cosmos DB PDT), preferred). Le partenaire partenaire est tenu d'atteindre les jalons spécifiques suivants au cours du projet : projet : 1. 1. Identifier : Identifier au moins une solution logicielle de PI PPE reproductible, reproductible et fondée sur l'IA (nouvelle (nouvelle ou modernisée), modernisée) qui peut être vendue à d'autres entreprises/consommateurs, entreprises/consommateurs à grande échelle ; écaille; (2) (2) Définir Définir le(s) besoin(s) de l'entreprise pour la création, la création ou la modernisation de cette application à l'aide des services d'IA Azure Azure, des services, des services de plateforme d'application Azure App App, des services et/ou et/ou des services de base de données Azure Azure Database ; Services; 3. 3. Effectuer le déploiement de cette application sur Azure ; Azur; 4. 4. S'engager à déployer le déploiement de l'application sur Microsoft Commercial Commercial Marketplace. Marché.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité du partenaire

Éligibilité du partenaire

Accord de partenariat

Contrat de partenariat

Microsoft Microsoft AI AI Cloud Cloud Partner Program Contrat Contrat

Inscription au programme

Inscription au programme

Microsoft Microsoft Commerce Commerce Incentives Incentives

Exigences du partenaire

Exigences du partenaire

• Les partenaires doivent être Microsoft et avoir obtenu la certification Microsoft Independent Independent Software Software Designation Vendor (ISV) avec (Azure, un PDM Security attribué ou Industry) et satisfaire (ou) tous les critères d'éligibilité des ISV gérés

• Détermination de l'éligibilité de l'offre ISV Azure by Microsoft Innovate sélectionnés par les partenaires existants au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Microsoft, Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit de suspendre les partenaires partenaires de la création de nouvelles missions d'engagement si les engagements existants ne répondent pas aux critères de succès. Pour plus d'informations, consultez : consultez : [Azure Azure Innovate Governance Informations sur la gouvernance.](#)

Mesurer Mesurer et récompenser Récompense

Partenaires Les partenaires sont rémunérés à un montant fixe et fixe. quantité. Pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays, reportez-vous à la page de la page Paiement de l' **engagement Azure Azure Innovate Engagement Engagement**.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement— (Exécution et soumission au point d'entrée)
<div>Preuve de valeur ISV XL</div> <div>Taille estimée du projet :&gt; <b>1 million de dollars</b> de consommation annuelle d' <b>Azure100 000 USD 80 000 USD 260 jours</b></div> <div>La <b>calculatrice de prix Azure</b> peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.</div>			

Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :

• La solution doit passer la [liste de contrôle de l'équité de l'IA](#)

• Documenter l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC

• Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les services Azure suivants sont incorporés :

• Azure AI Services (Azure OpenAI Service, Azure Cognitive Search, Vision, Speech, Documents, etc.), **ET** les services Azure App Platform (App Service, AKS, ACA, ARO, ASA) **ou les** services de base de données managés Azure (Cosmos DB preferred, Azure SQL, Azure Database pour PostgreSQL, Azure Database pour MySQL, etc.).

• S'associer pour fournir une liste d'au moins trois (3) clients finaux (prospects) qu'ils cibleront avec cette nouvelle application/solution

• La solution doit être destinée à être intégrée dans une offre IP reproductible et transactionnelle.

• Engagement documenté du partenaire à publier l'application/la solution sur la Place de marché Azure (ou l'équivalent en fonction de la zone\*) dans les 260 jours suivant l'étape pilote/POC

\* Dans les zones où la Place de marché Azure n'est pas disponible, la preuve d'exécution équivalente est le déploiement de la solution chez 5 clients finaux ou plus dans les 260 jours suivant l'étape pilote/POC (méthode POE = copies des SOW de 5+ clients)

Résumé

Partenaires

Coordonnées

en MCI

Constructeurs Objectifs — Activités Activités

Grand Type

Honoraires



# Partenariat Azure Innovate : preuve de valeur de l'application ISV Analytics

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront un projet pilote/preuve de concept (POC) pour leur projet Analytics, démontrant ainsi qu'Azure offre les bons outils pour intégrer Azure Analytics dans leurs applications. Dans le cadre de cet engagement pilote/POC, les partenaires utiliseront Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX pour créer leur projet pilote/POC **et** créer un plan de développement pour créer ou moderniser leurs applications sur Azure Analytics et publier des offres de la Place de marché. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services [Cloud Adoption Framework \(CAF\)](#) et [Well-Architected Framework \(WAF\)](#). Les pilotes/POC, y compris Power BI Premium, doivent tirer parti des revenus de l'analytique Azure.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



Exigences du partenaire

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) **(OR)**
- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>10 000 \$ US</b>	<b>8 000 \$ US</b>	<b>90 jours</b>

- Toutes les activités mentionnées ci-dessous doivent être terminées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :
- Livraison d'un scénario Pilot/POC pour Analytics exploitant Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou les services ADX sur Azure
  - Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment les services Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX sont utilisés au sein d'une solution
  - Elaboration d'un plan complet de déploiement de solutions en environnement de production
- Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate.](#)



# Azure Innovate Partner-Led : Analytique— ISV Proof of Value XL

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, le partenaire ISV développera une nouvelle application (ou modernisera une application existante) pour prendre en charge le projet Analytics d'un client, démontrant par le biais d'un pilote ou d'un POC qu'Azure offre les bons outils pour répondre aux exigences analytiques des clients. Dans le cadre de cet effort de développement, les partenaires utiliseront Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX pour créer et déployer le projet Analytics du client et créer un plan de développement pour aider le client à déployer sa solution complète sur Azure. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services : [Cloud Adoption Framework](#) (CAF) et [Well-Architected Framework](#) (WAF). Les partenaires sont tenus de fournir une preuve d'exécution pour le projet Analytics. Les applications/solutions, y compris Power BI Premium, doivent générer des revenus Azure Analytics.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences pour les partenaires**• Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) (OR)

- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

*Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).*

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement— (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve de valeur ISV XL</b>			
Taille estimée du projet :> 1 million de dollars de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	100 000 \$ US	80 000 \$ US	260 jours

**Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :**

- Documenter l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC
- Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les produits et services Azure suivants sont incorporés :
- Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX
- S'associer pour fournir une liste d'au moins trois (3) clients finaux (prospects) qu'ils cibleront avec cette nouvelle application/solution
- La solution doit être destinée à être intégrée dans une offre IP reproductible et transactionnelle.
- Engagement documenté du partenaire à publier l'application/la solution sur la Place de marché Azure (ou l'équivalent en fonction de la zone\*) dans les 260 jours suivant le consentement du client.
  - \* Dans les zones où la Place de marché Azure n'est pas disponible, la preuve d'exécution équivalente est le déploiement de la solution chez 5 clients finaux ou plus dans les 260 jours suivant le consentement du client (méthode POE = copies des SOW de 5+ clients)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Partenariat Azure Innovate : Publication de l'application ISV Analytics

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, les éditeurs de logiciels indépendants piloteront les migrations et la modernisation du patrimoine de données de leurs applications et publieront des offres de marché.

Les modèles de publication suivants sont pris en charge : (i) services de migration ou de modernisation de plates-formes d'entrepôt de données sur site ou dans le cloud, (ii) nouveaux cas d'utilisation analytiques. Le projet doit intégrer des services d'analyse clés, y compris Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX, dans ses applications. Les intégrations Power BI Premium ne seront prises en compte que s'il y a une extraction de la consommation d'analytique et d'IA.

Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services : [Cloud Adoption Framework](#) (CAF) et [Well-Architected Framework](#) (WAF). Les applications/solutions, y compris Power BI Premium, doivent générer des revenus Azure Analytics.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives

Exigences du partenaire

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) (OR)
- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : >10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate Partner-Led : ISV Build & Modernize AI App Publish

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à réaliser des projets d'innovation. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires créeront de nouvelles applications ou moderniseront leurs applications existantes à l'aide d'applications, de bases de données et/ou de services d'IA Azure, et publieront des offres de la Place de marché. Les modèles suivants ou leurs combinaisons sont pris en charge : (i) conteneurisation des applications, (ii) refonte de la plateforme des applications sur Azure PaaS, (iii) intégration d'applications avec des fonctionnalités d'IA, (iv) modernisation des données d'application sous-jacentes à l'aide de bases de données cloud SQL et NoSQL. La configuration des services de sécurité Azure pour prendre en charge les charges de travail peut être incluse dans l'étendue.

Les partenaires sont tenus de réaliser des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 2. Développement d'une nouvelle application ou modernisation de leurs applications existantes vers Azure 3. Publier des offres de la Place de marché

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Exigences pour les partenaires**• Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) (OR)

- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de publication. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : >10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate. Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate.](#)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Partenariat Azure Innovate : Créer et moderniser des applications d'IA Preuve de valeur avec la prise en charge d'AI Envisioning pour les éditeurs de logiciels indépendants

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à réaliser des projets d'innovation. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires fourniront un support de visualisation de l'IA et un projet pilote/preuve de concept (POC) pour créer de nouvelles applications alimentées par l'IA ou moderniser les applications existantes du client à l'aide d'Azure Application Platform, de Managed Database et/ou des services Azure AI. Les partenaires sont tenus d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Identifier une ou plusieurs applications client et définir les cas d'usage, l'adéquation technique et la feuille de route pour l'innovation de cette application à l'aide des services d'application, de données et d'IA Azure 2. Effectuer le déploiement PoC/pilote d'une ou de plusieurs applications sur Azure. 3. Sur la base des résultats de la vision de l'IA et de la preuve de concept/pilote, élaborer un plan de déploiement complet.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Exigences du partenaire**  
Spécialisation Azure dans l'un des domaines suivants :

- Créez et modernisez des applications d'IA
- Modernisation des applications sur Azure et, le partenaire doit démontrer qu'il dispose d'une pratique dédiée axée sur les éditeurs de logiciels indépendants et qu'il reçoit une formation sur la visualisation de l'IA fournie par MSFT

Éligibilité du client

Partenaires ISV déterminés et sélectionnés par Microsoft avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
Preuve de valeur avec l'IA envisageant la prise en charge des éditeurs de logiciels indépendants  Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>15 000 \$ US</b>	<b>12 000 \$ US</b>	<b>90 jours</b>

Les activités mentionnées ci-dessous doivent être réalisées pour que votre engagement client soit considéré comme entièrement livré :

- Réalisation d'une vision de l'IA pour les applications ISV en exploitant le cadre et le contenu fournis par MSFT pour définir les cas d'utilisation de l'IA, l'adéquation technique et la feuille de route
- Livraison de Pilot/POC exploitant Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI
- Développement d'une architecture de solution détaillée montrant comment Azure Application Platform, Managed Database et/ou les services Azure AI sont utilisés au sein d'une solution
- Revue d'un plan de déploiement complet avec un client montrant le calendrier de déploiement de la solution

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Partenariat Azure Innovate : Preuve de valeur de la plateforme Azure AI

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate aide à accélérer la transformation numérique des clients et soutient les partenaires dans la conception et le test de projets d'innovation en IA. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires soutiendront un client en concevant et en pilotant (testant) une solution d'IA Azure basée sur l'un des scénarios suivants : Nouveau modèle d'IA net ; Modèle d'IA personnalisé avec de nouvelles fonctionnalités ; Solution logicielle/IP conçue pour aider les clients/développeurs à créer, tester, ajuster ou personnaliser des modèles d'IA ; ou une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme d'IA Azure. Les partenaires sont tenus d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Identifier un ou quelques projets clients qui illustrent le besoin commercial d'un modèle d'IA nouveau ou personnalisé 2. Effectuer un déploiement PoC/pilote pour tester les performances prévues de ce modèle d'IA ou de cette solution construite sur une plate-forme d'IA 3. Sur la base des résultats du PoC/pilote, élaborer un plan de déploiement complet pour intégrer le modèle dans l'environnement ou l'application d'IA du client. Les solutions partenaires éligibles doivent utiliser n'importe quelle combinaison des services Azure AI suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio. Les partenaires doivent être en mesure de fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure d'IA, etc.).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires



Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



Exigences du partenaire

Spécialisation Azure en plateforme d'IA

Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<div>Preuve d'engagement de valeur</div> <div>Taille estimée du projet :&gt; 25 000 USD de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.</div>	10 000 \$ US	8 000 \$ US	90 jours

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

# Azure Innovate Partner-Led : Déploiement de la plateforme Azure AI

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des clients et aide les partenaires à réaliser des projets d'innovation. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires déploieront en production un modèle d'IA nouveau ou optimisé/personnalisé ou une solution basée sur une plateforme d'IA à l'aide de n'importe quelle combinaison des services d'IA Microsoft Azure suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou Azure AI Studio. Les modèles, scénarios ou combinaisons suivants sont pris en charge : (i) nouveau modèle d'IA net, (ii) ajustement et/ou personnalisation d'un modèle d'IA existant, (iii) services de projet ou solution IP conçus pour aider les clients/développeurs à tester, régler, personnaliser et/ou gouverner les modèles d'IA ; ou (iv) la création d'une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme Azure AI. Les partenaires doivent être en mesure de fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure d'IA, etc.). Les partenaires sont également tenus d'effectuer des étapes spécifiques du projet par le biais des activités suivantes : 1. Configuration ou révision de la zone d'atterrissage 2. Déploiement d'un modèle d'IA nouveau ou optimisé/personnalisé, d'un nouveau service/logiciel conçu pour créer, ajuster ou personnaliser des modèles d'IA, ou d'une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme d'IA Azure.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire**  
Spécialisation Azure en plateforme d'IA

### Éligibilité du client

Majors, SMC-Corporate et certains clients PME avec un TPID valide détecté par les systèmes internes de Microsoft (les comptes stratégiques ne sont pas éligibles)

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de déploiement. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : 10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

# Azure Innovate Partner-led : ISV Azure AI Platform Proof of Value

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des partenaires ISV et prend en charge les étapes de création et de publication des projets d'innovation en IA. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires concevront et testeront une nouvelle solution d'IA Azure basée sur l'un des types d'offres suivants : Nouveau modèle d'IA net ; Modèle d'IA personnalisé avec de nouvelles fonctionnalités ; Solution logicielle/IP conçue pour aider les clients/développeurs à créer, tester, ajuster ou personnaliser des modèles d'IA ; ou une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme d'IA Azure. Ces solutions doivent être conçues comme des offres transposables et reproductibles à des clients externes. Les solutions partenaires éligibles doivent utiliser n'importe quelle combinaison des services Azure AI suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio. Les partenaires seront également invités à fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure AI Ready, etc.).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires

**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives

**Exigences pour les partenaires**• Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) **(OR)**

- Partenaires ayant déjà participé à l'offre ISV Azure Innovate au 30 juin 2024

### Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

### Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> <b>25 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>10 000 \$ US</b>	<b>8 000 \$ US</b>	<b>90 jours</b>

**Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :**

- Le partenaire doit attester que la solution mise en œuvre satisfait à la liste de contrôle de l' [équité de l'IA](#).
- Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les produits et services Azure suivants sont incorporés : Azure OpenAI, Azure Services (Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio (avec l'infrastructure Azure AI)
- La solution doit être conçue comme une offre IP reproductible et transactionnelle pour les clients.
- Intention documentée du partenaire de publier le modèle d'IA sur la Place de marché Azure dans les 260 jours suivant le consentement du client (ou fournir la preuve de la raison pour laquelle la solution ne peut pas être publiée sur la Place de marché)

*Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).*



# Partenariat Azure Innovate : Preuve de valeur de la plateforme d'IA Azure ISV L

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des partenaires ISV et prend en charge les étapes de création et de publication des projets d'innovation en IA. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires concevront et testeront une nouvelle solution d'IA Azure basée sur l'un des types d'offres suivants : Nouveau modèle d'IA net ; Modèle d'IA personnalisé avec de nouvelles fonctionnalités ; Solution logicielle/IP conçue pour aider les clients/développeurs à créer, tester, ajuster ou personnaliser des modèles d'IA ; ou une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme d'IA Azure. Ces solutions doivent être conçues comme des offres transposables et reproductibles à des clients externes. Les solutions partenaires éligibles doivent utiliser n'importe quelle combinaison des services Azure AI suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio. Les partenaires seront également invités à fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure AI Ready, etc.).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité des partenaires

 **Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

 **Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives

 **Exigences du partenaire**

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) **(OR)**
- Partenaires ayant déjà participé à l'offre ISV Azure Innovate au 30 juin 2024

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>ISV Preuve de valeur L engagement</b> Taille estimée du projet :> <b>500 000 USD</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>50 000 \$ US</b>	<b>40 000 \$ US</b>	<b>260 jours</b>

**Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :**

- Le partenaire doit attester que la solution mise en œuvre satisfait à la liste de contrôle de l' [équité de l'IA](#).
- Documentez l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC (le cas échéant) pour garantir la sécurité des modèles et des applications d'IA
- Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les produits et services Azure suivants sont incorporés : Azure OpenAI, Azure Services (Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio (avec l'infrastructure Azure AI)
- La solution doit être conçue comme une offre IP reproductible et transactionnelle pour les clients.
- Intention documentée du partenaire de publier le modèle d'IA sur la Place de marché Azure dans les 260 jours suivant le consentement du client (ou fournir la preuve de la raison pour laquelle la solution ne peut pas être publiée sur la Place de marché)

*Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).*

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Classé comme Microsoft Confidential

Type de gain

Honoraires



# Azure Innovate Dirigé par un partenaire : ISV Azure AI Platform Proof of Value XL

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des partenaires ISV et prend en charge les étapes de création et de publication des projets d'innovation en IA. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires concevront et testeront une nouvelle solution d'IA Azure basée sur l'un des types d'offres suivants : Nouveau modèle d'IA net ; Modèle d'IA personnalisé avec de nouvelles fonctionnalités ; Solution logicielle/IP conçue pour aider les clients/développeurs à tester, régler, gouverner ou personnaliser les modèles d'IA ; ou la création d'une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme Azure AI. Ces solutions doivent être conçues comme des offres transposables et reproductibles à des clients externes. Les solutions partenaires éligibles doivent utiliser n'importe quelle combinaison des services Azure AI suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio. Les partenaires seront également invités à fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure AI Ready, etc.).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires



Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



Exigences du partenaire

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) **(OR)**
- Partenaires ayant déjà participé à l'offre ISV Azure Innovate au 30 juin 2024

### Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Preuve d'engagement de valeur</b> Taille estimée du projet :> <b>1 million de dollars</b> de consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>100 000 \$ US</b>	<b>80 000 \$ US</b>	<b>260 jours</b>

Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :

- Le partenaire doit attester que la solution mise en œuvre satisfait à la liste de contrôle de l' [équité de l'IA](#).
- Confirmer que l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC (le cas échéant) sont en place pour garantir la sécurité des modèles et des applications d'IA
- Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les produits et services Azure suivants sont incorporés :
- Azure OpenAI, Azure Services (Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio (avec l'infrastructure Azure AI)
- S'associer pour fournir une liste d'au moins trois (3) clients finaux (prospects) qu'ils cibleront avec ce nouveau modèle/solution
- La solution doit être conçue comme une offre IP reproductible et transactionnelle pour les clients.
- Intention documentée du partenaire de publier le modèle d'IA sur la Place de marché Azure dans les 260 jours suivant le consentement du client (ou fournir la preuve de la raison pour laquelle la solution ne peut pas être publiée sur la Place de marché)

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

## Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires  
Classé comme Microsoft Confidential

## Type de gain

Honoraires

# Azure Innovate Partner-Led : Publication du modèle de plateforme Azure AI ISV

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate permet d'accélérer la transformation numérique des partenaires ISV et prend en charge les étapes de création et de publication des projets d'innovation en IA. Dans le cadre de cet engagement, les partenaires publieront une nouvelle solution Azure AI sur Marketplace (catégorie IA + Machine Learning) basée sur l'un des types d'offres transactionnelles suivants : Nouveau modèle d'IA net ; Modèle d'IA personnalisé avec de nouvelles fonctionnalités ; Solution logicielle/IP conçue pour aider les clients/développeurs à créer, tester, ajuster ou personnaliser des modèles d'IA ; ou la création d'une nouvelle solution d'IA basée sur la plateforme Azure AI. Ces solutions doivent être conçues comme des offres transposables et reproductibles à des clients externes. Les solutions partenaires éligibles doivent utiliser n'importe quelle combinaison des services Azure AI suivants : Azure OpenAI, Azure AI Services (par exemple, Speech, Vision, ML, etc.) et/ou AI Studio. Les partenaires seront également invités à fournir des informations sur d'autres composants de la plateforme Microsoft utilisés pour développer et/ou fournir la solution (par exemple, les services de couche de base de données/plateforme de données, les services d'infrastructure AI Ready, etc.).

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives



**Exigences du partenaire**

- Partenaires qui obtiennent la désignation Microsoft Certified Software (Azure, Security ou Industry) (OR)
- Partenaires disposant d'une offre ISV Azure Innovate existante au 30 juin 2024)

### Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe en fonction de la taille du projet client, tel que défini par le plan de consommation Azure de la 1ère année du client à compter de la date de publication. Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays. La [calculatrice de prix Azure](#) peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>Engagement très petit (XS)</b> Taille du projet : >10 000 \$ à 25 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	5 000 \$ US	4 000 \$ US	120 jours
<b>Petit engagement</b> Taille du projet : >25 K\$– 125 K\$/an Consommation prévue d'Azure	15 000 \$ US	12 000 \$ US	120 jours
<b>Engagement moyen</b> Taille du projet : 125 000 \$ > à 250 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	35 000 \$ US	28 000 \$ US	200 jours
<b>Un grand engagement</b> Taille du projet : 250 000 \$ > 500 000 \$/an de consommation prévue d'Azure	50 000 \$ US	40 000 \$ US	260 jours

Au-dessus de la taille des projets se trouve la consommation Azure prévue pour l'année 1, mesurée à partir de l'achèvement du projet Azure Innovate.

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

# Azure Innovate Partner-Led : Créer et moderniser des applications d'IA– Preuve de valeur ISV L

## RÉSUMÉ RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Azure Innovate aide à accélérer la transformation numérique et soutient les partenaires ISV dans la conception, la conception et le pilotage d'applications innovantes et innovantes. Dans le cadre de cet engagement, le partenaire ISV partenaire développera une nouvelle application, une nouvelle application ou modernisera modernisera une application existante, une application, à l'aide des services Azure Azure AI Services (Azure OpenAI Service, Service, Azure Azure Cognitive Cognitive Cognitive Search, Search, Vision, Vision, Speech, Speech, Documents, documents, etc.), etc.). **ET ET** l'un ou l'autre/les deux, l'un ou l'autre des services de la plateforme Azure App App Platform (App Service, Service, AKS, AKS, ACA, ACA, ARO, ARO, ASA) **ou** les services de services Azure Database Azure (Cosmos (Cosmos DB PDT), preferred). Le partenaire partenaire est tenu d'atteindre les jalons spécifiques suivants au cours du projet : projet : 1. 1. Identifier : Identifier au moins une solution logicielle de PI PPE reproductible, reproductible et fondée sur l'IA (nouvelle (nouvelle ou modernisée), modernisée) qui peut être vendue à d'autres entreprises/consommateurs, entreprises/consommateurs à grande échelle ; écaille; (2) (2) Définir Définir le(s) besoin(s) de l'entreprise pour la création, la création ou la modernisation de cette application à l'aide des services d'IA Azure Azure, des services, des services de plateforme d'application Azure App App, des services et/ou et/ou des services de base de données Azure Azure Database ; Services; 3. 3. Effectuer le déploiement de cette application sur Azure ; Azure; 4. 4. S'engager à déployer le déploiement de l'application sur Microsoft Commercial Commercial Marketplace. Marché.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

Éligibilité du partenaire

Éligibilité du partenaire

Accord de partenariat

Contrat de partenariat

Microsoft Microsoft AI AI Cloud Cloud Partner Program Contrat Contrat

Inscription au programme

Inscription au programme

Microsoft Microsoft Commerce Commerce Incentives Incentives

Exigences du partenaire

Exigences du partenaire

• Les partenaires doivent être Microsoft et avoir obtenu la certification Microsoft Independent Independent Software Software Designation Vendor (ISV) avec (Azure, un PDM Security attribué ou Industry) et satisfaire (ou) tous les critères d'éligibilité des ISV gérés

• Détermination de l'éligibilité de l'offre ISV Azure by Microsoft Innovate sélectionnés par les partenaires existants au 30 juin 2024)

Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Microsoft, Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit de suspendre les partenaires partenaires de la création de nouvelles missions d'engagement si les engagements existants ne répondent pas aux critères de succès. Pour plus d'informations, consultez : consultez : [Azure Azure Innovate Governance Informations sur la gouvernance.](#)

Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<div>ISV Preuve de valeur L</div> <div>Taille estimée du projet :&gt; <b>500 000 USD</b> Consommation annuelle Azure <b>50 000 USD 40 000 USD 260 jours</b></div> <div>La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation Azure.</div>			

Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :

• La solution doit passer la [liste de contrôle de l'équité de l'IA](#)

• Documenter l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC

• Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les services Azure suivants sont incorporés :

- Azure AI Services (Azure OpenAI Service, Azure Cognitive Search, Vision, Speech, Documents, etc.), **ET** les services Azure App Platform (App Service, AKS, ACA, ARO, ASA) **ou les** services de base de données managés Azure (Cosmos DB preferred, Azure SQL, Azure Database pour PostgreSQL, Azure Database pour MySQL, etc.).

• S'associer pour fournir une liste d'au moins trois (3) clients finaux (prospects) qu'ils cibleront avec cette nouvelle application/solution

• La solution doit être destinée à être intégrée dans une offre IP reproductible et transactionnelle.

• Intention documentée du partenaire de publier le modèle d'IA sur la Place de marché Azure dans les 260 jours suivant le consentement du client (ou fournir la preuve de la raison pour laquelle la solution ne peut pas être publiée sur la Place de marché)

Résumé

Partenaires

Objectifs

Assistants

Activités

Partenaires

en MCI

Grand Type

Honoraires

# Azure Innovate Partner-Led : Analytique– ISV Proof of Value L

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Azure Innovate for Analytics fournit des conseils, des ressources et des financements pour favoriser une exécution et une expérience client cohérentes, accélérant ainsi la demande, le pipeline et la consommation des services Azure Analytics. Dans le cadre de cet engagement, le partenaire ISV développera une nouvelle application (ou modernisera une application existante) pour prendre en charge le projet Analytics d'un client, démontrant par le biais d'un pilote ou d'un POC qu'Azure offre les bons outils pour répondre aux exigences analytiques des clients. Dans le cadre de cet effort de développement, les partenaires utiliseront Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX pour créer et déployer le projet Analytics du client et créer un plan de développement pour aider le client à déployer sa solution complète sur Azure. Les partenaires doivent utiliser les conseils/outils Microsoft suivants pour fournir les services : [Cloud Adoption Framework](#) (CAF) et [Well-Architected Framework](#) (WAF). Les partenaires sont tenus de fournir une preuve d'exécution pour le projet Analytics. Les applications/solutions, y compris Power BI Premium, doivent générer des revenus Azure Analytics.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025

### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Exigences pour les partenaires•**

Partenaires qui obtiennent la certification

Désignation du logiciel

Microsoft (Azure, Sécurité ou Industrie) (OR)

- S'associe à Azure Innovate

Éligibilité à l'offre ISV à compter du 30 juin 2024)

### Éligibilité du client

Le partenaire qui demande la prestation est le client final, de sorte que le TPID pour la demande doit être celui du partenaire

Microsoft, à sa seule discrétion, se réserve le droit d'empêcher les partenaires de créer des réclamations pour de nouveaux engagements si les engagements existants ne répondent pas aux critères de réussite. Pour plus d'informations, consultez : [Informations sur la gouvernance d'Azure Innovate](#).

## Mesurer et récompenser

Les partenaires reçoivent un montant fixe.  
Reportez-vous à la page Paiement de l' [engagement Azure Innovate](#) pour obtenir des informations spécifiques à chaque pays.

Taille du projet	Partenaires de paiement Marché A	Partenaire de paiement Marché B	Chronologie de l'étape 3 de l'engagement– (Exécution et soumission au point d'entrée)
<b>ISV Preuve de valeur L</b>			
Taille estimée du projet :> <b>500 K de dollars</b> Consommation annuelle d'Azure La <a href="#">calculatrice de prix Azure</a> peut être utilisée pour estimer la consommation d'Azure.	<b>50 000 \$ US</b>	<b>40 000 \$ US</b>	<b>260 jours</b>

**Les activités ci-dessous doivent être terminées (avec une preuve d'exécution fournie) pour que votre mission soit considérée comme entièrement livrée :**

- Documenter l'identité de l'utilisateur et les politiques RBAC
- Fournir une illustration détaillée de l'architecture de déploiement complète de la solution, y compris la façon dont les produits et services Azure suivants sont incorporés :
- Microsoft Fabric (y compris Power BI), Azure Databricks, Purview et/ou ADX
- S'associer pour fournir une liste d'au moins trois (3) clients finaux (prospects) qu'ils cibleront avec cette nouvelle application/solution
- La solution doit être destinée à être intégrée dans une offre IP reproductible et transactionnelle.
- Intention documentée du partenaire de publier le modèle d'IA sur la Place de marché Azure dans les 260 jours suivant le consentement du client (ou fournir la preuve de la raison pour laquelle la solution ne peut pas être publiée sur la Place de marché)

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Détails du paiement de l'engagement dirigé par un partenaire Azure Innovate



## Pays du marché A et du marché B

- Les montants des revendications d'engagement Azure Innovate seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de partenaire du partenaire nominant.
- Les pays du marché A sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni, les États-Unis.
  - Le marché B comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.



## Carte des tarifs de l'exercice 25

Domaine de la solution	Atelier	Le marché A Incentive	Incitation du marché B
Azur	Azure Innovate : preuve de valeur	10 000 \$	8 000 \$
Azur	Azure Innovate Extra Small	5 000 \$	4 000 \$
Azur	Azure Innovate Engagement Small	15 000 \$	12 000 \$
Azur	Milieu d'engagement Azure Innovate	35 000 \$	28 000 \$
Azur	Azure Innovate Engagement Large	50 000 \$	40 000 \$
Azur	Azure Innovate ISV Preuve de valeur L	50 000 \$	40 000 \$
Azur	Azure Innovate ISV Proof of Value XL	100 000 \$	80 000 \$

**Important : Il** est interdit aux partenaires d'utiliser le financement pour le même engagement plusieurs fois dans Azure Innovate par le biais (i) de plusieurs soumissions dans Azure Innovate Partner-Led (MCI) ou (ii) de soumissions à la fois dans Azure Innovate Partner-led (MCI) et Traditional AAAP (ECIF). Tout partenaire qui enfreint cette politique sera immédiatement retiré du programme et pourra renoncer à tous les incitatifs obtenus en conséquence.

# Contrôles d'engagement dirigés par les partenaires Azure Innovate



## Nouveaux engagements nets uniquement

Les partenaires **ne doivent PAS** désigner des engagements existants qui sont déjà en cours dans le cadre d'Azure Innovate dirigé par des partenaires.

Dirigé par un partenaire Azure Innovate devrait être **uniquement destiné aux nouveaux engagements** qui n'ont **PAS** démarré (et ne démarrera qu'après réception de l'approbation du client)



## Chaque Engagement est un projet unique

Dirigé par un partenaire Azure Innovate, chaque engagement soumis est considéré comme unique et ayant sa propre étendue de consommation Azure.

Si un projet comporte plusieurs scénarios (par exemple, l'analytique et l'apprentissage automatique), proposez-les **séparément**.

Un partenaire ne doit **PAS** désigner plusieurs types d'engagement ensemble pour la même opportunité.

**À titre d'exemple** : une seule mission de migration Analytics ne doit être désignée **qu'une seule fois** en dessous de la taille d'engagement appropriée en fonction de la consommation Azure estimée. Par exemple, deux missions (par exemple, les deux tailles M et L) ne doivent pas être nommées pour le même projet.



## Validation authentique du client

Validation du client de bonne foi : les clients éligibles doivent disposer d'une adresse e-mail distincte du domaine ou du locataire du partenaire et alignée sur le domaine ou le locataire du client.

# Contrôles d'engagement dirigés par les partenaires Azure Innovate



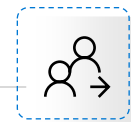
## Gains maximaux par ID de partenaire

Les partenaires devront surveiller leurs revenus via l'Espace partenaires. Microsoft se réserve le droit de modifier le plafond de gains annuels maximaux sur une base trimestrielle.



## Nombre maximum d'engagements actifs par client

À compter du 1er mai 2022, les partenaires seront limités à un maximum de 10 engagements actifs par TPID client au même endroit et au même moment. Les engagements actifs sont ceux où un client a fait l'objet d'une réclamation jusqu'à ce que le point d'accès de la réclamation ait été approuvé. Si un client a atteint ce seuil, le partenaire devra terminer le processus d'approbation des demandes au point d'entrée pour un ou plusieurs clients avant de réclamer d'autres clients.



## Sous-traitance

Les partenaires ne peuvent pas sous-traiter une ou plusieurs activités d'engagement à des tiers. Microsoft ne versera pas d'incitations à des partenaires [et/ou sociétés affiliées partenaires] pour des activités réalisées par des tiers (ces tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les sous-traitants ou les fournisseurs). Toutes les activités revendiquées doivent être exécutées directement par le partenaire admissible demandeur afin d'être admissibles à l'approbation et au paiement.

Microsoft effectuera des audits réguliers pour surveiller le nombre d'engagements actifs par ID de partenaire partenaire. Microsoft peut, à sa seule discrétion, résilier des partenaires pour avoir créé à tort des engagements afin de réclamer des revenus ou pour s'être engagés dans des activités qui ne correspondent pas à l'intention d'incitation.



# Contrôles d'engagement dirigés par les partenaires Azure Innovate



## Des engagements réussis

Les missions réussies sont définies comme suit :

- Le partenaire sélectionne la bonne taille de t-shirt en fonction de sa compréhension approfondie du projet du client.
- La consommation incrémentielle d'Azure générée par l'engagement atteint/dépasse l'ACR minimum pour la taille de t-shirt sélectionnée.
- Le taux de satisfaction du client à l'égard de l'engagement est de 4 ou plus.

Microsoft se réserve le droit de « suspendre » les partenaires du programme si plus de 50 % des engagements ne répondent pas à ce critère de réussite.

- Pour plus d'informations, consultez ce [document](#) : [Azure Innovate Governance](#)



## Équilibre entre les engagements de preuve de valeur et les engagements de déploiement

- Les partenaires doivent s'assurer que le nombre d'engagements de preuve de valeur en cours et livrés ne dépasse pas **3 fois (3x)** le nombre d'engagements de déploiement en cours et livrés.
- Dans le cadre de la gouvernance mensuelle régulière d'AMM, Microsoft surveillera ce ratio et pourra empêcher les partenaires de réclamer d'autres clients pour des engagements de preuve de valeur jusqu'à ce que les exigences de solde de ce ratio soient rétablies.
- Pour plus d'informations, consultez ce [document](#) : [Azure Innovate Governance](#)



# Engagement : incitations au mouvement Azure CSP


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Les fournisseurs de solutions cloud qui fournissent la facturation et le support dans le cadre d'une expérience Azure gérée par un partenaire pour les clients qui achètent des services Azure dans le cadre d'une nouvelle offre Azure (plan d'offre) sont reconnus pour bénéficier d'incitations lorsqu'ils effectuent des transactions via un ID de lieu de partenaire, répondent à toutes les conditions d'éligibilité aux opportunités d'engagement disponibles et aux exigences d'inscription aux incitations applicables.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires




Contrat de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud




Autorisation du partenaire

Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP OU  
Autorisation du canal partenaire Microsoft CSP Direct Bill



Inscription incitative

Microsoft Commerce Incentives



Éligibilité

L'une des désignations de partenaire de solutions suivantes : Partenaire de solutions pour l'infrastructure (Azure)  
Partenaire de solutions pour les données et l'IA (Azure)  
Partenaire de solutions pour l'innovation numérique et d'applications (Azure)

OU

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour l'une des compétences éligibles : Plateforme cloud

**Mesurer et récompenser**  
Les incentives pour la nouvelle offre Azure (plan Azure) sont calculés en pourcentage des revenus de consommation Azure. Tous les paiements sont effectués sur une cadence mensuelle.

Structure d'incitation	Partenaire CSP Direct Bill	Revendeur indirect CSP	Possibilité de gagner un maximum
Mouvement CSP de consommation Azure	4.00%	4.00%	75 k\$1 USD1
Incentive du plan de réservation et d'économies Azure (Inclut l'ACR de l'instance réservée et du plan d'économies Azure)	10.00%	10.00%	
Accélérateur Azure AI CSP <sup>2 et 3</sup>	7.00%	7.00%	25 k\$1 USD1
Accélérateur de charge de travail Azure CSP <sup>4</sup>	2.00%	2.00%	25 k\$1 USD1

1. Opportunités de gain maximales par durée d'engagement, par partenaire, par niveau d'abonnement

2. **Nouveau !** Les produits éligibles au sein de chaque charge de travail sont disponibles sur [Azure AI accelerator CSP– Produits éligibles](#)

3. **Nouveau !** Possibilité de gain maximum supplémentaire pour les partenaires (25 000 \$ US)

4. Les produits éligibles au sein de chaque charge de travail sont disponibles sur [le fournisseur de services de configuration de l'accélérateur de charge de travail Azure– Produits éligibles](#)

Contrat de licence

Contrat client Microsoft

Association partenaire

Partenaire de transaction inscrit

Type de gain

Remise ou remise indirecte (remise de 60 %/coopérative de 40 %)

Éligibilité du produit

Nouvelle offre Azure (plan Azure)

Classé comme Microsoft Confidentiel

# Engagement : Ajout d'un client Azure CSP

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Les fournisseurs de solutions cloud qui fournissent la facturation et le support dans le cadre d'une expérience Azure gérée par un partenaire pour les clients qui achètent des services Azure dans le cadre d'une nouvelle offre Azure (plan d'offre) sont reconnus pour bénéficier d'incitations lorsqu'ils effectuent des transactions via un ID de lieu de partenaire, répondent à toutes les conditions d'éligibilité aux opportunités d'engagement disponibles et aux exigences d'inscription aux incitations applicables.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires



**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP OU  
Autorisation du canal partenaire Microsoft CSP Direct Bill



**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Éligibilité**  
L'une des désignations de partenaire de solutions suivantes :  
Partenaire de solutions pour l'infrastructure (Azure) Partenaire de solutions pour les données et l'IA (Azure) Partenaire de solutions pour l'innovation numérique et d'applications (Azure)  
OU  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour l'une des compétences éligibles : Plateforme cloud

## Mesurer et récompenser

Les incentives pour la nouvelle offre Azure (plan Azure) sont calculés en pourcentage des revenus de consommation Azure. Tous les paiements Réalisé à une cadence mensuelle. Le premier versement, prévu pour mars, comprendra les revenus à partir d'octobre.

Structure d'incitation	Partenaire CSP Direct Bill	Revendeur indirect CSP	Possibilité de gagner un maximum
Ajouts d'un client Azure CSP1	15.00%	15.00%	250 k\$2 USD2

1. [Les ajouts de clients Azure CSP](#) sont calculés en plus des incitations Azure CSP MCI associées et sont payés avec le type de gain de remise de 100 %
2. [Le client Azure CSP ajoute](#) une opportunité de gain maximal par partenaire et par locataire pour une période maximale de 12 mois

Contrat de licence

Contrat client Microsoft

Association partenaire

Partenaire de transaction inscrit

Type de gain

Remise à 100 % ou remise indirecte

Éligibilité du produit

Nouvelle offre Azure (plan Azure)

Classé comme Microsoft Confidentiel

# Azure Workload Accelerator CSP– Produits éligibles



Les produits Azure suivants sont éligibles à l'accélérateur de charge de travail Azure

Pour plus d'informations sur les services Azure, consultez :  
[Répertoire des produits Azure](#) | [Microsoft Azure](#)

Innovation numérique et applications	Données et IA	Sécurité	Infrastructure
Gestion des API	<b>Nouveau</b> 1er février 2024- Azure Cosmos DB	<b>Microsoft Defender pour le cloud</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Sécurité avancée des données</li><li>Protection avancée contre les menaces</li><li>Azure Defender</li><li>Centre de sécurité</li></ul>	Azure NetApp Files
Azure Spring Apps (cloud)	<b>Nouveau</b> 1er février 2024 - Microsoft Fabric		Azure Site Recovery
Azure Container Apps	Azure Data Factory v2		Calcul spécialisé
Azure App Service	Azure Data Explorer	Sécurité Azure IoT	
Applications logiques	Azure Synapse Analytics	Sentinelles	
Fonctions	Power BI Embedded		
Test de charge Azure	Azure Databricks		

# Azure AI Accelerator CSP– Produits éligibles



Les produits Azure suivants sont éligibles à l'accélérateur Azure AI

Pour plus d'informations sur les services Azure, consultez :  
[Répertoire des produits Azure | Microsoft Azure](#)

## Données et IA

- Recherche cognitive Azure
- Services cognitifs
- Azure Applied AI Services

# Incitation à l'ajout d'une incitation par un client Azure CSP



## Ajout d'un client Azure CSP

L'intéressement récompense les partenaires lorsque leur client, identifié par l'ID de locataire unique du client, dispose pour la première fois d'une charge de travail Azure générant des revenus consommés par Azure (ACR).



### Éligibilité des nouveaux clients CSP

Un nouvel ID de locataire client avec une charge de travail Azure. Le client est éligible à l'ajout d'une contrepartie par le client à partir de la première date de transaction Azure. Une fois que les revenus consommés par Azure (ACR) sont générés, le partenaire est éligible à ce tarif d'incitation pour l'ajout d'un client Azure CSP. Pour être éligible à cette incitation, le partenaire doit être un partenaire de transaction attitré au moment de la génération de l'ACR.



### Client CSP existant avec une nouvelle éligibilité à la charge de travail Azure

Un ID de locataire client existant avec une charge de travail Azure qui n'a pas encore dépassé 100 USD d'ACR mensuel avant la durée de l'engagement. Une fois que les revenus consommés par Azure (ACR) sont générés, le partenaire est éligible à ce tarif d'incitation pour l'ajout d'un client Azure CSP. Pour être éligible à cette incitation, le partenaire doit être un partenaire de transaction attitré au moment de la génération de l'ACR.



### Lignes directrices

Sujet	Lignes directrices
Revenu	Seuls les revenus consommés par Azure sont considérés comme éligibles à cette incitation. Les revenus provenant d'autres groupes de produits ne seront pas éligibles.
Transaction	La première transaction est identifiée comme revenu consommé par Azure (ACR) généré pour la première fois sur l'ID de locataire du client. Le partenaire doit être un partenaire de transaction attitré (TPOR) au moment où l'ACR associé est généré sur l'ID de locataire du client.
Transaction	Pour qu'une charge de travail Azure soit éligible, l'ACR associé à l'ID de locataire unique du client ne doit pas avoir généré plus de 100 USD au cours d'un seul mois précédant la durée de l'engagement.
Paiement	Le partenaire effectuant la transaction peut gagner jusqu'à 12 paiements mensuels en fonction de l'ACR du client associé à sa charge de travail Azure multiplié par le taux d'incitation à ajouter du client Azure CSP. Si l'ACR associé au cours d'un seul mois n'est pas généré, le partenaire ne sera pas éligible pour gagner des gains pour ce mois et le mois compte toujours dans la période de paiement de 12 mois.
Paiement	Les paiements sont calculés et émis sur une base trimestrielle et sont payés avec une remise de 100 %.

# Incitation à l'ajout d'une incitation par un client Azure CSP

### 1 Scénario 1 : Le client achète d'abord la charge de travail Azure

La première transaction Azure CSP et le démarrage du locataire ont lieu en janvier 2024 et génèrent des revenus consommés par Azure (ACR) le même mois. Le partenaire de transaction attiré (TPOR) éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de transaction (janvier 2024) et les 11 mois suivants (février 2024- décembre 2024).

Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov										Dec	janv.	Fév	mars	Avr	Mai
Azure M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	Transaction Mois	M11				

## 2 Scénario 2 : Le client achète d'abord la charge de travail Azure après la création du locataire

La première transaction Azure CSP a lieu en mars 2024, après la création du locataire. L'ACR est également généré au cours du premier mois de transaction. Le partenaire de transaction éligible gagne l'incitation à l'ajout du client pour le mois de la transaction (mars 2024) et les 11 mois suivants (avril 2024– février 2025).

Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov												Dec	janv.	Fév	mars	Avr	Mai
Locataire CSP	Azure M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 Transaction Mois											M9	M10	M11			
Commencer																	

**3 Scénario 3 : Changement de partenaire (transfert de partenaire de transaction associé au client (TPOR) vers un nouveau partenaire)**

La première transaction Azure CSP et le démarrage du locataire ont lieu en janvier 2024 et l'ACR est généré le même mois. Le partenaire de transaction attiré (TPOR) éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (janvier 2024) et les 7 mois suivants (février 2024- août 2024). L'admissibilité initiale à l'incitatif TPOR prend fin une fois que TPOR est transféré à un nouveau partenaire. Le nouveau partenaire n'est pas éligible à l'incitation à l'ajout d'un client Azure

Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov										Dec	janv.	Fév	mars	Avr	Mai
Azure M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	Transaction	Mois							
									M8	M9	M10				
									LE						
									Transféré						

# Engagement : incitation à l'accueil


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


L'incitation à l'hébergement Microsoft sert à promouvoir une pénétration plus profonde du marché et le déploiement de la plate-forme Microsoft avec nos partenaires d'hébergement, et ce, par le biais d'un scénario d'hébergement tiers où les ventes sont stimulées par l'offre de contrat de licence de fournisseur de services (SPLA).


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024



### Éligibilité des partenaires

- 

**Contrat de partenariat:** Adhésion active au programme de partenariat **Microsoft Cloud AI** et contrat. Informations d'identification, fiscales et bancaires valides et complètes soumises et acceptées par Microsoft
- 

**Licences**  
Contrat de licence de fournisseur de services Microsoft (SPLA)
- 

**Seuil de performance**  
Seuil pour les revenus SPLA mesurés du 1er janvier 2022 au 31 décembre 2022 : 2,0 millions USD pour les marchés matures ; 1,0 million USD pour les marchés émergents
- 

**Éligibilité**  
L'une des quatre désignations de partenaire de solutions : Innovation numérique et d'applications (Azure), Infrastructure (Azure), Travail moderne, Données et IA (Azure)  
  
  
Acquisition de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages sociaux pour : Développement d' *applications*, *Plateforme cloud*, *Productivité cloud*, *Collaboration et contenu*, *Communications*, *Plateforme de données*, *Messagerie*
- 

**Autre**  
Doit avoir un ID d'emplacement partenaire au même endroit que le PCN au plus tard le 31 août 2023.

### Mesurer et récompenser

Structure d'incitation*	Taux	Partage des gains
Hébergement : Core**	4%	50 % de remise indirecte 50 % de coopérative
Hébergement : SQL Product Accelerator***	4%	Remise indirecte à 100 %

\*À l'exclusion des fournisseurs de services hyperscale. Toute entité qui a signé le contrat de licence du fournisseur de services Microsoft HyperScale, collectivement avec ses sociétés affiliées, sera appelée un hébergeur nommé HyperScale. Les hébergeurs nommés HyperScale ne sont pas éligibles pour participer à l'incitation à l'hébergement.

\*\*Exclut les revenus des services de bureau à distance (RDS), de Microsoft Hosted Exchange, de Microsoft Office (plus les produits autonomes Microsoft Office) et des services à volume élevé (HVS). Reportez-vous à l'addendum sur les incitations à l'hébergement pour une liste des produits exclus. Les familles de produits SQL (PFAM) incluent SQL Server Standard, SQL Server Web, SQL Server Enterprise Core, SQL Server Standard Core

# Engagement : incitation à l'accueil

## Calendrier d'admissibilité

Les partenaires peuvent être éligibles à des incitations pour l'engagement dans le cadre de l'incitation à l'hébergement de l'exercice 24 si toutes les conditions d'éligibilité à l'engagement sont remplies au 31 août 2023. Les partenaires ne gagneront pas d'incitations, de frais ou de remises, le cas échéant, avant le mois au cours duquel ils remplissent toutes les conditions d'éligibilité à l'engagement et terminent toutes les activités d'inscription au programme d'incitation. Par exemple, si un partenaire a satisfait à toutes les conditions d'éligibilité de l'engagement au 31 août 2023 et ne termine pas son inscription avant le 15 janvier 2024, il ne percevra pas d'incitations, de frais ou de remises, le cas échéant, avant janvier 2024.

## Exigences relatives au numéro de client public (PCN)

Les programmes d'incitation dans le cadre desquels un partenaire peut gagner des incitations au niveau du PCN exigent que l'emplacement du PCN du partenaire corresponde à l'emplacement de l'ID de localisation du partenaire du partenaire inscrit au programme au plus tard le 31 août 2023, afin que le partenaire puisse bénéficier d'incitations dans le cadre d'un programme.

## Modifications apportées aux numéros de client publics (PCN)

Lorsqu'un partenaire acquiert de nouveaux PCN, en raison d'une fusion, d'une acquisition ou d'une modification de la structure de son accord contractuel, il doit soumettre un ticket de support incitatif dans l'Espace partenaires pour en informer Microsoft dans les 30 jours suivant la date de création du PCN. Si le nouveau PCN est approuvé par Microsoft pour être inclus dans le programme d'incitation à l'hébergement et est attaché à un nouvel ID d'emplacement de partenaire qui n'est pas encore inscrit au programme d'incitation à l'hébergement, une invitation d'inscription au programme sera envoyée. Les partenaires commenceront à gagner de l'argent sur le nouveau PCN le mois où ils auront terminé leur inscription.

## Partenaires avec plusieurs emplacements de transaction

Les partenaires disposant de plusieurs emplacements géographiques s'intégreront dans le(s) emplacement(s) où les transactions (ventes) ont lieu et pas nécessairement dans l'emplacement géré. Chaque emplacement intégré doit avoir un ID de lieu partenaire pour ce lieu spécifique. Vous trouverez de l'aide pour la mise à jour de vos positions à l'adresse <https://partner.microsoft.com/en-US/support/contact-support>.

## Revenus non admissibles

Microsoft ne versera pas d'incitations pour l'activité sur les éléments suivants : (1) Fournisseurs de logiciels indépendants (ISV) auto-hébergés ; (2) Accord d'entreprise (EA) ; (3) les accords avec le client final ; (4) Ou d'autres types de licence



# Engagement : incitation à l'accueil

## Liste des marchés matures et émergents

**Marchés matures** : Australie, Autriche, Bahreïn, Belgique, Brunei, Canada, Croatie, Chypre, Tchéquie, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hong Kong, Hongrie, Islande, Irlande, Israël, Italie, Japon, Corée, Koweït, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Oman, Pologne, Portugal, Porto Rico, Qatar, Arabie saoudite, Singapour, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède, Suisse, Taïwan, Trinité-et-Tobago, Émirats arabes unis, Royaume-Uni, États-Unis

**Marchés émergents** : Albanie, Algérie, Angola, Argentine, Arménie, Azerbaïdjan, Bangladesh, Biélorussie, Bolivie, Bosnie-Herzégovine, Botswana, Brésil, Bulgarie, Cambodge, Nouveaux marchés des Caraïbes, Asie centrale, Chili, Chine, Colombie, Costa Rica, Côte d'Ivoire, République dominicaine, Équateur, Égypte, El Salvador, Géorgie, Ghana, Guatemala, Honduras, Inde SC, Indonésie, Irak, Jamaïque, Jordanie, Kazakhstan, Kenya, Kosovo, Lettonie, Liban, Libye, Lituanie, Malaisie, Maurice, MEA EMCC Scale, Mexique, Monténégro, Maroc, Myanmar, Nigeria, Macédoine du Nord, Pakistan, Panama, Paraguay, Pérou, Philippines, Roumanie, Russie, Sénégal, Serbie, Afrique du Sud, Asie du Sud-Est Multi pays, Sri Lanka, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Ouganda, Ukraine, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Zambie

# Engagement : Incitatif à l'accueil - Addenda

## Liste d'exclusions de produits

Les produits suivants sont exclus de l'incitation à l'obtention d'une prime dans le cadre de l'incitation à l'hébergement.

Description	SKU	PFAM
Accéder à ALng LSA SAL	077-04597	Accès
Excel ALng LSA SAL	065-05720	Exceller
Exchange Basic SAL ALng LSA SAL	9MD-00001	Exchange Basic SAL
Exchange Enterprise Plus SAL ALng LSA SAL	4MH-00001	Exchange Enterprise Plus SAL
Exchange Enterprise SAL ALng LSA SAL	9MC-00001	Exchange Enterprise SAL
Exchange Enterprise ROOM ALNG LSA THIS	9MC-00004	Exchange Enterprise SAL
Échange Standard Plus SAL ALng LSA	Réf. F09-00018	Échange Standard Plus SAL
Norme d'échange SAL ALng LSA SAL	Référence F08-00025	Échange standard SAL
Échange Standard SAL ALng LSA SAL IN	Référence F08-00027	Échange standard SAL
Pack multilingue Office ALng LSA SAL	79H-00128	Pack multilingue Office
Office Professionnel Plus ALng LSA SAL	Référence 79P-01747	Office Professionnel Plus
Conformité SAL Office Professional Plus ALng LSA uniquement	Référence 79P-05211	Office Professionnel Plus
Norme de bureau ALng LSA SAL	021-08183	Norme de bureau
Outlook ALng LSA SAL	543-03899	Perspective
Editeur ALng LSA SAL	164-04839	Éditeur
Norme de projet ALng LSA SAL	076-04015	Norme du projet
Project Professional ALng LSA SAL avec 1 Project Server SAL	N° H30-03425	Professionnel de projet
Serveur de projet ALng LSA SAL	N° H22-01677	Serveur de projet
Productivity Suite SAL ALng LSA SAL	Réf. T9A-00002	Suite de productivité SAL
Productivity Suite SAL ALng LSA CCAL	Réf. T9A-00003	Suite de productivité SAL
Productivité Suite SAL ALng LSA SAL ECAL SA	Réf. T9A-00001	Suite de productivité SAL
PowerPoint ALng LSA SAL	079-03951	Texte PowerPoint
SfB Server Enterprise SAL ALng LSA SAL	6RH-00002	SfB Server Enterprise SAL

Description	SKU	PFAM
SfB Server Enterprise SAL ALng LSA SAL SA	6RH-00004	SfB Server Enterprise SAL
SfB Server Enterprise Plus SAL ALng LSA SAL	6TH-00002	SfB Server Enterprise Plus SAL
Serveur SfB Plus SAL ALng LSA SAL	6SH-00002	Serveur SfB Plus SAL
SfB Server Plus SAL ALng LSA SAL SA	6SH-00004	Serveur SfB Plus SAL
Serveur SfB Standard SAL ALng LSA SAL	6QH-00002	Serveur SfB Standard SAL
Serveur SfB Standard SAL ALng LSA SAL SA	6QH-00004	Serveur SfB Standard SAL
Hébergement SharePoint ALng LSA	V6V-00001	Hébergement SharePoint
SharePoint Standard CAL ALng LSA SAL SA	Référence 76M-01134	SharePoint Standard CAL
SharePoint Server ALng LSA Ent SAL	Référence 76P-00840	Serveur SharePoint
SharePoint Server ALLe LSA Ent Sal SA	Référence 76P-01361	Serveur SharePoint
SharePoint Server ALng LSA Std SAL	Référence 76P-00742	Serveur SharePoint
Visio Professional ALng LSA SAL	Réf. D87-03215	Visio Professionnel
Visio Standard ALng LSA SAL	Réf. D86-03116	Visio Standard
Devenir ALng LSA SAL	059-06305	Mot
Exchange Commercial Basic LSA Frais administratifs Hébergeur multi-locataires	Référence F93-00038	Exchange Commercial de base
VisioPrem ALNG LicSAPk MVL SAL	Réf. TSD-00935	Visio Premium
Accéder à toutes les langues Host MVL	077-01981	Accès
Exchg Std SAL Tchèque Lic/SA Pack MVL	Référence F08-00018	Échange standard SAL
PrjctPro ALNG LicSAPk MVL SAL w1PrjctSvrCAL	N° H30-02394	Professionnel de projet
SharePointIntrntSitesEnt ALNG LicSAPk MVL	CKF-00298	SharePoint IntrntSites Ent
Excel Toutes les langues Hôte MVL	065-02733	Exceller

# Incentives pour les conseillers avant-vente Biz Apps (anciennement OSA)

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


Récompense et récompense les partenaires pour les activités de prévente qui stimulent la vente de la plateforme Dynamics 365, Power Apps, Power Automate et Viva Sales.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription incitative**  
L'éligibilité et les conditions d'inscription au programme Microsoft Commerce Incentives sont vérifiées le dernier jour de chaque mois.

**Désignation de partenaire de solutions**  
applications d'entreprise, ou

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages : Applications d'affaires cloud

**Contrat de licence**  
Contrat Entreprise, Contrat client Microsoft pour les entreprises (MCA-E).

**Association partenaire**  
CPOR (Partenaire réclamant au dossier). Les partenaires doivent s'associer dans l'Espace partenaires aux clients et aux abonnements applicables dans les 120 jours suivant la date de transaction. Réclamations après le 1er octobre 2023, sont soumis aux taux d'engagement et aux règles de l'exercice 24.

**Informations d'identification**, fiscales et bancaires valides et complètes soumises et acceptées par Microsoft.

OU

Mesurer et récompenser

Récompense les partenaires pour la croissance nette du nombre de sièges payants au-dessus du point culminant (HWM) au niveau du locataire et de la charge de travail.

Charges	Segments*	
	Entreprise	SMC**
D365 Finances et opérations	175 \$	350 \$
D365 Customer Engagement (inclut les services et Microsoft Sales Copilot)	20 \$	80 \$
Low-Code (Power Apps et Power Automate)	5 \$	5 \$
Activité et appareil	75 \$	175 \$
Unités d'échelle de commerce de base (CSU) - Ensemble de 65	4 875 \$	11 375 \$
Unités d'échelle de commerce standard (CSU) - Ensemble de 225	16 875 \$	39 375 \$
Unités d'échelle de commerce Premium (CSU) - Offre groupée de 500	37 500 \$	87 500 \$

\*Segments de clientèle tels que définis par Microsoft

\*\*Petites, moyennes et grandes entreprises (SMC)

Association partenaire

Partenaire de référence (CPOR) dans MCI

Classé comme Microsoft Confidential

Type de gain

Frais de 100 %

Possibilité de gagner un maximum

Aucun

Éligibilité du produit

[Voir la liste des produits éligibles](#)

# Calcul de l'incitation



Les incitations sont calculées mensuellement sur la base de l'instantané des données pris le dernier jour du mois. Toutes les transactions éligibles pour les partenaires associés aux abonnements à la date de l'instantané seront prises en compte pour le calcul de l'incitation du mois en cours. Cette incitation est calculée sur le volume net de nouveaux postes payants au-dessus de la HWM pour la charge de travail et le locataire associés. Le nombre net de nouveaux sièges payants supplémentaires sera déterminé en comparant le nombre actuel de sièges au nombre maximal de sièges jamais établi pour la charge de travail et le locataire en question (c'est-à-dire le HWM).

## Calcul mensuel du conseiller avant-vente Biz Apps

Paiement = Crois  
réclamés x Grille

nette des sièges payants au-dessus de la ligne des hau

ux (HWM) pour les sièges

### Règle de prorata

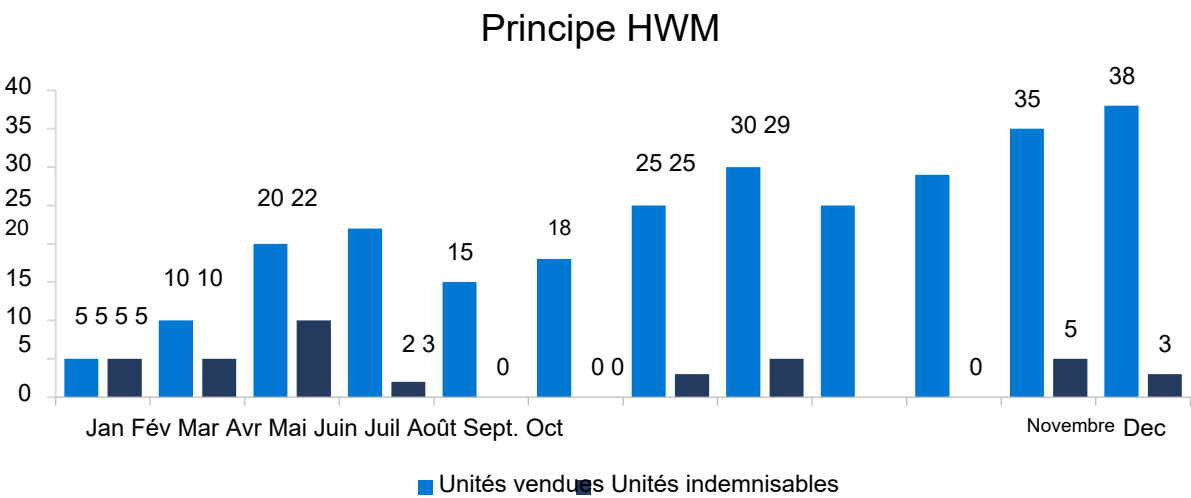
Dans les cas où il y a des abonnements qui se chevauchent avec des sièges payants nets ajoutés (NPSA) au cours d'un mois qui sont regroupés sous la même charge de travail et le même locataire, Microsoft calcule la contribution au-dessus du HWM mesuré au niveau du locataire en agrégeant les NPSA pour tous les abonnements, en tenant compte des augmentations et des diminutions au niveau de l'abonnement. Les abonnements qui ont un impact positif net sur HWM au niveau du locataire seront calculés au prorata de l'augmentation nette de HWM.

### Règle de retour

Dans l'éventualité d'un retour ou d'un crédit qui se traduit par un NPSA négatif, le HWM sera ajusté en conséquence.

# Le point culminant (HWM) = Payer pour la croissance

**Définition:** Le HWM suit la valeur la plus élevée des unités mesurées (par exemple, les sièges payants nets, MAU) par locataire et charge de travail au fil du temps

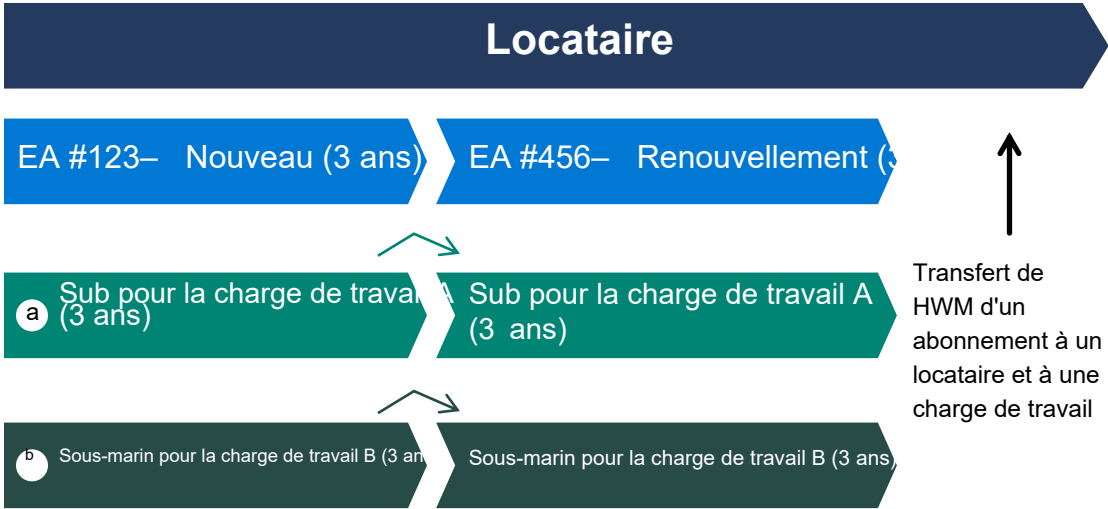


Exemple

Jan : 5 unités facturées, 5 unités indemnisables  
Février : 10 unités facturées, 5 unités supplémentaires indemnisables  
Mars : 20 unités facturées, 10 unités supplémentaires indemnisables  
Avril : 22 unités facturées, 2 unités supplémentaires indemnisables  
Mai : 15 unités facturées, 0 unité supplémentaire en HWM = 22  
juillet : 25 unités facturées, 3 unités supplémentaires comp. en HWM = 22

# Le point culminant (HWM) = charge de travail et niveau du locataire

La mesure du HWM au niveau du locataire et de la charge de travail permet un suivi au fil du temps, éliminant ainsi le risque de payer pour les sièges existants lors du renouvellement ou de récupérer la croissance en dessous du HWM.



- Au cours de l'exercice 23, le HWM a été déterminé au niveau de la souscription. Cette approche s'est avérée difficile pour le suivi de la gestion des ressources humaines dans les cas de renouvellements de clients ou de revenus récurrents, car ces situations ont conduit à la création de nouveaux abonnements nets.
- Au cours de l'exercice 24, le HWM est établi au niveau du locataire et de la charge de travail, ce qui est un niveau moins détaillé par rapport au niveau de l'abonnement. Cette approche permet d'éviter les trop-payés dans les scénarios de renouvellement ou de revenus récurrents, car le HWM est plus facile à suivre à ce niveau supérieur.
- Veuillez noter que les partenaires devront toujours se réassocier via CPOR et l'Espace partenaires lors du renouvellement des accords et des abonnements.

# Carte de tarifs fixe basée sur le dollar



Gagner en transparence et en prévisibilité. Pour obtenir la liste complète des charges de travail éligibles sous chaque groupe de grilles tarifaires, consultez [aka.ms/partnerincentives](https://aka.ms/partnerincentives) sous la section Incentive Conseiller avant-vente Biz Apps.



Les tarifs représentent les moyennes des niveaux de prix de l'accord, les types de licence (de base/attachée), par poste et par capacité, ainsi que les remises



Les membres de l'équipe et le stockage sont exclus



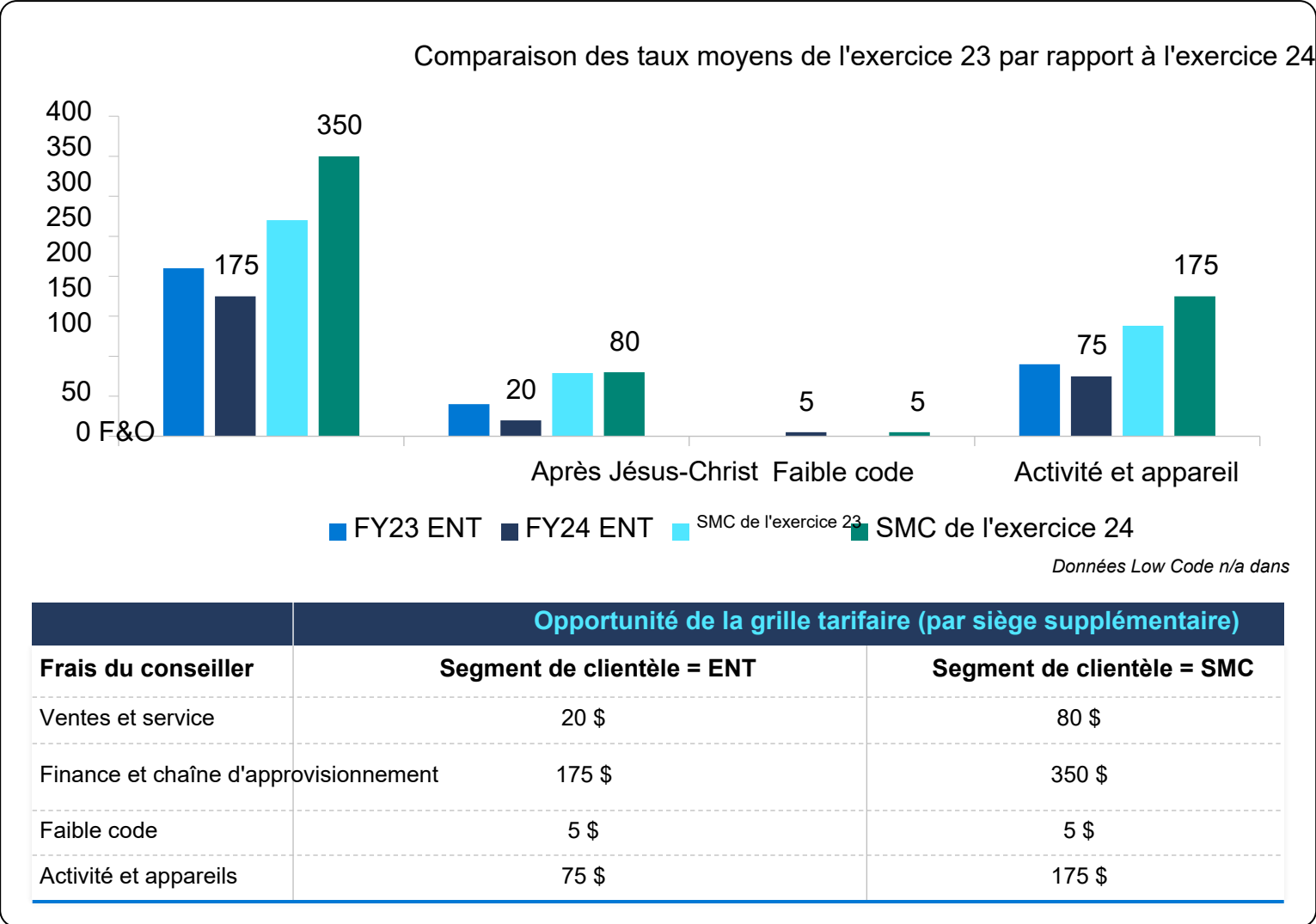
## Comparaison des formules

- Exercice 23 :  $P \times Q \times \text{Taux}$ 
  - P = Chiffre d'affaires facturé => Valeur contractuelle annuelle
  - Q = Places par locataire, offre et abonnement au-dessus de HWM
- Exercice 24 :  $P \times Q$ 
  - P = Carte tarifaire \$
  - Q = Sièges par locataire et offre au-dessus de HWM (affiché dans le PC)

Carte tarifaire	Opportunité de la grille tarifaire (par siège supplémentaire) Groupe	
	Segment de clientèle = ENT	Segment de clientèle = SMC
Ventes et service	20 \$	80 \$
Finances et approvisionnement Chaîne	175 \$	350 \$
Faible code	5 \$	5 \$
Activité et appareils	75 \$	175 \$

# Tarifs basés sur le segment

- L'entreprise est dirigée par Microsoft, dirigée par un partenaire SMC
- Les tarifs ENT de l'exercice 24 < SMC, mais pas loin des taux moyens de l'ENT pour l'exercice 23 compte tenu de la différenciation des prix et des remises d'EA
- Le programme OSA de l'exercice 23 n'affichait que des taux différenciés en % par offre, et non la différenciation implicite en termes de prix/ACV





# Exemple de gain générique– Client SMC

- 1
- Les tarifs de la grille tarifaire s'appliquent de la même manière aux références SKU Base et Attach sous les charges de travail sous-jacentes.
- 2
- Les références SKU basées sur le locataire/la capacité sont incluses aux tarifs de la carte tarifaire F&O/CE respectifs par charge de travail, comme pour les références SKU de base/d'attachement.
- 3
- Les membres de l'équipe et le stockage sont exclus

FY24 - Modèle de grille tarifaire '												FY23 - Modèle ACV												Delta	
Produits/UGS Carte tarifaire Groupe Quantité Taux Bénéfices de l'exercice 24												Taux d'actualisation des prix catalogue Bénéfices de l'exercice 23													
D365 SCM F&O 100 350 \$ 35 000 \$ 180 \$ 50 % 30 % 32 400 \$ 2 600 \$																									
D365 Finance F&O 100 350 \$ 35,000 180 \$ 50 % 30 % 32 400 \$ 2 600 \$												D365 Opérations de projet 100 350 \$ 35 000 \$ 120 50 % 30 % 21 600 \$ 13 400 \$													
D365 SCM Annexe F&O 50 350 \$ 17 500 \$ 30 \$ 50 % 30 % 2 700 \$ 14 800 \$												D365 Commerce Attach F&O 50 350 \$ 17 500 \$ 30 % 30 % 2 700 \$ 14 800 \$													
D365 Ressources humaines Attach F&O 50 350 \$ 17 500 \$ 30 % 30 % 2 700 \$ 14 800 \$																									
D365 Opérations Activité Activité/Dispositif 50 175 \$ 8 750 \$ 0 \$ 50 % 30 % 0 \$ 8 750 \$												D365 Opérations Activité/Dispositif 50 175 \$ 8 750 \$ 0 \$ 50 % 30 % 0 \$ 8 750 \$													
D365 Sales CE 100 \$80 \$8,000 \$95 50% 15% \$8,550 -\$550												D365 Sales Copilot CE 100 \$80 \$8,000 \$40 50% 15% \$3,600 \$4,400													
D365 Customer Service Attach CE 100 \$80 \$8,000 \$20 50% 15% \$1,800 \$6,200												D365 Customer Insights CE 1 \$80 \$80 \$1,700 50% 15% \$1,530 -\$1,450													
D365 Customer Insights Attach CE 5 \$80 \$400 \$1,000 50% 15% \$4,500 -\$4,100																									
Membres de l'équipe D365 N/A 50 0 \$ 0 \$ 8 \$ 50 % 15 % 360 \$ -360 \$												Capacité de la base de données Dataverse N/A 50 \$ 0 \$ 40 \$ 50 % 15 % 1 800 \$ -1 800 \$													
Capacité de fichiers Dataverse N/A 50 \$ 0 \$ 0 \$ 2 \$ 50 % 15 % 90 \$ -90 \$																									
Total 199 480 \$												116 730 \$ 82 750 \$													

# Calcul des incitations - Segments de clientèle

## Segment de clientèle tel que défini par Microsoft :



**Petites, moyennes et grandes entreprises (SMC) :** Comprend les entreprises et les petites et moyennes entreprises (PME)



**Entreprise :** Comprend les clients stratégiques et majeurs.

Veuillez noter que si votre locataire est inclus à la fois dans les segments SMC et Entreprise, les tarifs Entreprise s'appliqueront à ce locataire.

# Association d'incitation



Les demandes approuvées ont été transférées de manière transparente de l'engagement des conseillers en services en ligne (OSA) pour l'exercice 23, qui s'est terminé le 30 septembre 2023, à l'engagement des conseillers en prévente des applications commerciales pour l'exercice 24, qui a commencé le 1er octobre 2023.

Pour les réclamations approuvées existantes entre les partenaires et leurs locataires respectifs et les offres passant de l'OSA à l'incitation pour les conseillers avant-vente des applications commerciales de l'exercice 24, les partenaires continueront de recevoir une compensation pour toute croissance qui dépasse le High Water Mark (HWM). Cela permet de s'assurer que les partenaires sont récompensés pour leur contribution à la croissance à partir de leurs claims approuvés existants, sans qu'il soit nécessaire de les réassocier.

Les partenaires doivent s'associer aux clients et aux abonnements applicables en effectuant une réclamation via CPOR (Claiming Partner of Record) dans l'Espace partenaires dans les 120 jours suivant la date de la transaction. Si une réclamation est faite plus de 120 jours après la date de la transaction, le partenaire ne gagnera pas d'incitation à la vente sur cette transaction. La date de soumission de la réclamation détermine le taux de vente applicable (et non la date de la transaction). Dans les cas où un client a déjà un partenaire associé à un abonnement, un nouveau partenaire peut faire une demande et sera éligible pour bénéficier de cette incitation (le cas échéant) sur les nouveaux postes nets 120 jours en arrière à compter de la date de la demande. Les partenaires ne gagneront plus d'incitations s'ils ne sont pas associés à l'abonnement ou si l'abonnement n'est plus actif.



Les partenaires doivent s'associer à un nouvel abonnement dans CPOR lors du renouvellement d'un contrat.



Le partenaire de référence (CPOR) commence à gagner des incitations à la vente à partir de la date d'association, mais le paiement sera subordonné à la condition que l'abonnement reste en vigueur pendant au moins 120 jours. Microsoft se réserve le droit de déduire les primes incitatives accumulées ou payées sur les licences qui sont ensuite renvoyées par le locataire au cours de cette période de 120 jours.



Si un client commence un abonnement qui permet au partenaire de bénéficier de l'incitation à la vente et qu'au cours des 12 mois, le même client passe à une méthode de licence différente pour les mêmes utilisateurs couverts par l'abonnement initial, Microsoft se réserve le droit de récupérer tout paiement d'incitation à la vente. Les partenaires ne doivent pas conseiller aux clients qui ont acheté un abonnement par le biais d'une méthode de passer à une autre méthode avant la fin de la période d'abonnement.



Le partenaire est le CPOR actuel sur les abonnements du client et il ne peut y avoir qu'un seul partenaire enregistré en même temps pour le même locataire et la même charge de travail.

## Règlement de l'association

**Un seul partenaire enregistré est autorisé par abonnement au même moment**

**Réclamations conflictuelles :** dans le cas d'une réclamation conflictuelle, Microsoft examinera la preuve d'exécution de chaque partenaire afin de décider quel partenaire a eu le plus d'influence dans la conduite des préventes ayant conduit à la vente de la plate-forme ou aux sièges vendus. Si les preuves ne sont pas suffisantes, Microsoft peut contacter le gestionnaire de compte impliqué dans l'accord ou le client pour prendre la décision finale.

# Conditions d'association

Les partenaires qui réclament des incitations pour les conseillers avant-vente de Biz Apps, ou les influenceurs d'entreprise qui s'inscrivent à la Revenue Association, acceptent la déclaration applicable ci-dessous.



## Je représente un conseiller en logiciels et je souhaite réclamer des frais de conseiller en logiciels à un client qui a commandé un logiciel éligible

Pour que Microsoft puisse enregistrer avec précision votre rôle en tant que partenaire consultant au client d'acheter une solution Microsoft Biz Apps, vous acceptez les déclarations ci-dessous lors de l'envoi d'une réclamation :

- Je confirme que notre organisation a été activement impliquée dans l'évaluation avant-vente et la recommandation des logiciels Microsoft éligibles pour ce client.
- Je certifie que je comprends les politiques d'incitation concernant les paiements incitatifs pour les clients du secteur public, telles que décrites dans ce guide. Si je suis éligible à des paiements incitatifs pour un client du secteur public, j'accepte de communiquer au client du secteur public que je peux recevoir des paiements incitatifs et je fournirai des documents à l'appui dans la mesure requise par la loi applicable.
- Si notre organisation a été rémunérée par le client pour effectuer une évaluation avant-vente du besoin du produit pour ce client, je confirme que (1) nous n'avons pas agi et n'agissons pas d'une manière qui fait passer de manière déloyale nos intérêts dans les honoraires du conseiller avant les intérêts du client, et (2) en cas de conflit d'intérêts ou d'apparence raisonnable de conflit d'intérêts, nous informerons le client par écrit que nous pourrions recevoir des honoraires de Microsoft pour agir en tant que conseiller logiciel.
- Je certifie, à des fins de paiement incitatif, que j'ai fait une demande avec l'identifiant de partenaire approprié avec les informations bancaires et fiscales appropriées qui correspondent au lieu de l'abonnement réclamé.



## Je représente un influenceur d'affaires qui cherche à obtenir une reconnaissance uniquement des revenus

Pour que Microsoft enregistre avec précision votre rôle en tant que partenaire incitant le client à acheter une solution Microsoft Biz Apps, et j'accepte la déclaration ci-dessous lors de l'envoi d'une réclamation :

- Je confirme que notre organisation a été activement impliquée en tant qu'influenceur commercial lors de l'évaluation avant-vente et de la recommandation du logiciel Microsoft éligible pour ce client, et nous cherchons à être reconnus pour le chiffre d'affaires (mais pas de paiement incitatif) de cet abonnement.



En n'agissant pas de manière déloyale à faire passer votre intérêt dans les honoraires du conseiller avant l'intérêt du client, nous entendons qu'à votre connaissance, dans vos actions et communications avec le client ayant conduit à la commande, vous n'avez rien fait ou dit d'injuste ou de contraire aux intérêts du client. De plus, avant que le client ne soumette la commande, vous avez divulgué tous les faits qui, selon vous, pourraient affecter le jugement du client sur l'achat faisant l'objet de la commande.

Lorsque vous recommandez à un logiciel sous licence pour lequel vous effectuez des services de support de pré-licence de recevoir des honoraires de conseil de la part de Microsoft, vous êtes en conflit d'intérêts potentiel si, à ce moment-là, vous et le client avez déjà un contrat ou un autre arrangement commercial en vertu duquel vous recevez une compensation (en argent ou autre) pour effectuer des services de support de pré-licence.

# FAQ

✓ **Quelle activité récompensons-nous dans l'incitation à la prévente des applications Biz ?**

Cette incitation récompense le partenaire qui a mené l'effort de pré-vente pour influencer la décision du client de choisir la plateforme Biz Apps. Nous ne récompensons pas le travail de mise en œuvre (après-vente).

✓ **Quel type de preuve d'exécution les partenaires doivent-ils soumettre pour l'incitation à la prévente Biz Apps ?**

Veuillez soumettre une preuve d'engagement avec le client avant la date de la transaction qui démontre votre influence sur le choix de la plateforme d'applications d'entreprise par le client. Les points d'entrée de mise en œuvre sont valides à condition qu'ils soient accompagnés d'une preuve supplémentaire de l'engagement avant la vente. (Exemple : e-mails d'accusé de réception du client, pilotes et présentations d'évaluation).

✓ **Quand dois-je bénéficier des primes d'encouragement Biz Apps Presales Advisor ?**

Soumettez votre réclamation et une preuve d'exécution signée dans les 120 jours suivant la transaction. Même si vous n'avez pas encore de point d'entrée signé, vous pouvez toujours présenter une demande dans la fenêtre des demandes et mettre à jour votre soumission dans les 14 jours.

✓ **Les programmes Microsoft Power Apps, Power Automate et Viva Sales sont-ils incitatifs dans le cadre des incitatifs Biz Apps Presales Advisor ?**

Oui, ces charges de travail sont éligibles à des incitations dans le cadre de cet engagement.

✓ **L'Espace partenaires affichera-t-il HWM pour les locataires et les charges de travail auxquelles je suis associé ?**

Oui, téléchargez les détails transactionnels dans la section Microsoft Earning Managements de la page d'engagement de prévente des applications Biz pour afficher les NPSA HWM au niveau du locataire et de la charge de travail pour les réclamations associées d'un partenaire.

✓ **Quels modèles de licence éligibles s'appliquent à cet engagement ?**

Seules les nouvelles places nettes de ces programmes de licence sont éligibles (par exemple, CSP n'est pas éligible) :

- Contrat d'entreprise (EA et EAS)
- Contrat client Microsoft pour l'entreprise (MCA-E)
- Veuillez noter qu'à compter du 1er octobre 2023, les ententes sur les campus et les écoles (CASA) et l'inscription aux solutions éducatives (EES) ne sont plus incitatives dans le cadre de l'incitation à la prévente des applications Biz.

✓ **Que se passe-t-il s'il existe un partenaire officiel pour un client que mon organisation a revendiqué ?**

Les partenaires doivent réclamer et fournir une preuve d'exécution détaillée, comme indiqué dans le guide de politique MCI dans le cadre de l'engagement de conseiller avant-vente Biz Apps. Microsoft déterminera ensuite quel partenaire a eu la plus grande influence dans le choix du client des charges de travail éligibles. Microsoft peut également contacter le gestionnaire de compte client impliqué dans l'accord ou le client pour obtenir des informations sur l'accord.

# FAQ



## Des modifications majeures ont-elles été apportées aux charges de travail éligibles ? Quelles sont les exclusions pour les préventes de MCI Biz Apps ?

Nous ajoutons de nouvelles charges de travail chaque trimestre, veuillez consulter la liste des charges de travail éligibles disponible sur [aka.ms/partnerincentives](https://aka.ms/partnerincentives) pour connaître notre dernière liste incitative. Les charges de travail exclues sont les suivantes : Membres de l'équipe, Charges de travail de stockage et d'évaluation.



## J'ai une réclamation approuvée, pourquoi n'ai-je pas reçu de paiement ?

L'approbation de la demande ne signifie pas que vous avez rempli les conditions d'éligibilité pour gagner des incitations. Pour obtenir des incitatifs, assurez-vous d'avoir satisfait aux exigences en matière de compétences décrites dans le Guide de la politique d'incitatifs avant de soumettre votre demande de règlement.



## Pourquoi ne puis-je pas gagner des incitations pour les charges de travail CSP D365 dans le cadre de l'incitation à la vente ?

Les incitatifs du PCS du MCI offrent une compensation pour le PSC.



## Pourquoi dois-je parfois soumettre des identifiants d'abonnement lors d'une réclamation ?

L'ID d'abonnement est requis si le client dispose de plusieurs abonnements pour une charge de travail spécifique ou si la charge de travail sélectionnée n'existe pas dans l'ID de locataire (ID client) fourni. Contactez le client associé à la demande pour obtenir des informations sur l'abonnement en suivant les étapes du guide de demande de remboursement du coût de la vie privée disponible sur [le site web du partenaire Microsoft](#).



## Où puis-je trouver l'ID d'abonnement (GUID) d'un locataire ?

Pour obtenir ces informations, contactez le client associé à cette réclamation. Les clients peuvent trouver ces informations en :

- Connexion au portail O365 à l'adresse suivante : [portal.office.com/](https://portal.office.com/).
- Sélection de la facturation > vos produits.
- L'ID d'abonnement sera visible à la fin de l'URL (<https://xyz>). **Les partenaires doivent-ils faire une**



## nouvelle réclamation pour les clients existants à l'expiration d'un contrat ?

Oui, à la fin d'un contrat client, les partenaires doivent revendiquer à nouveau le titre pour rester associés au fur et à mesure que de nouveaux abonnements sont générés avec les renouvellements de contrat, en supposant qu'il existe un engagement actif avec le client.



## Qu'est-ce qui détermine la période d'accumulation applicable, est-ce l'introduction de la demande ou la date d'approbation de la demande ?

Nos systèmes reconnaissent la date de soumission de la demande comme point de départ pour la période applicable et le taux indemnisable.



## Combien de partenaires de référence sont autorisés par charge de travail ?

Il ne peut y avoir qu'un seul partenaire enregistré par abonnement à un moment donné.

# FAQ



## Y a-t-il des moyens de reconnaître les éditeurs de logiciels indépendants (ISV) et autres influenceurs qui aident à convaincre les clients de choisir la plate-forme Biz Apps pour leurs revenus influencés ?

Oui, les éditeurs de logiciels indépendants et autres influenceurs peuvent être reconnus dans l'Espace partenaires pour les revenus des applications commerciales auxquels ils contribuent en faisant une déclaration de reconnaissance des revenus influencés - Non incitatée via CPOR. Veuillez noter que ces réclamations ne paient pas d'incitatifs.



## Pourquoi certains abonnements apparaissent-ils grisés sur l'outil de réclamation de partenaire de référence (CPOR) ?

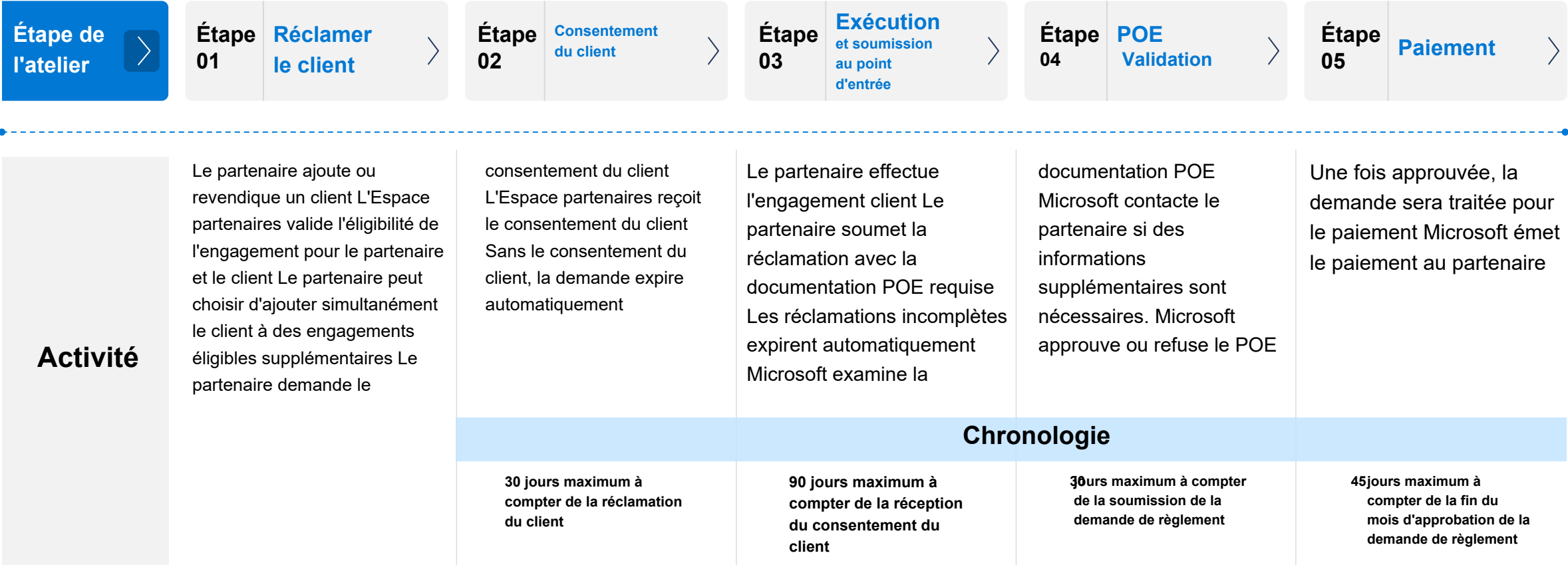
Cela signifie que le partenaire a déjà réclamé et est associé à ces abonnements ou que les abonnements ne sont pas actifs.

Applications commerciales MCI

Activités des partenaires avant-vente

Paiement variable

Étapes de mobilisation





# Applications d'affaires— ERP, vision et valeur




## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Vision & Valeur de l'ERP est conçu pour aider les clients à moderniser leurs systèmes ERP sur site vers Dynamics 365 Finance et Dynamics 365 Supply Chain Management. L'objectif de cet engagement est de susciter l'intention des clients de moderniser leur ERP par le biais d'une phase d'évaluation et d'une vision bien élaborée de l'état futur du client, avec des résultats commerciaux clairs et des indicateurs de réussite. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires. Cet engagement est conçu pour les clients qui disposent d'une solution ERP sur site.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** La valeur annuelle la plus basse de 7,5 % ; Taux du marché par emplacement partenaire \* Heures *(Pour plus de détails, reportez-vous à la diapositive [sur les paiements variables avant les ventes](#))*

#### Qualification du client

- ID d'opportunité MSX valide et ouvert
- Statut = Ouvert
  - Licence = EA, CSP, OSPA
  - Scène MCEM = Inspirer et concevoir
  - Valeur annuelle du contrat (ACV) estimée à 50 000 USD au moins une ou une combinaison des charges de travail suivantes :
    - Dynamics 365 Finance ; Gestion de la chaîne d'approvisionnement Dynamics 365 ;
    - Dynamics 365 Commerce ; Dynamics 365 Ressources humaines ;
    - Opérations de projet Dynamics 365
  - TPID répertorié dans MSX Opportunity ID

#### Exigences relatives à l'activité

##### Description des services

Les animateurs partenaires effectueront les tâches suivantes :

##### Module 1 : Évaluer

- Objectif : Création d'une solution prescriptive d'évaluation des besoins métiers pour la migration d'un ERP sur site
- Produit : Analyse des écarts, résultats commerciaux souhaités et mesures de succès, priorités de la solution

##### Module 2 : L'art du possible

- Objectif : Renforcer la confiance des clients en pilotant la vision de la transformation des processus métier et l'articulation de la valeur pour la migration des ERP sur site vers Dynamics 365
- Output : Compréhension des scénarios priorités et des business personas ciblés

##### Module 3 : Élaborer le plan

- Objectif : Création d'une analyse et d'une proposition de valeur commerciale standard
- Résultat : Plan de projet et cahier des charges, analyse de rentabilité prête pour le conseil d'administration

##### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Liste des participants et rôle dans l'organisation
- Cartographie des processus d'affaires et analyse des écarts d'adéquation
- Plan de projet de haut niveau
- Calendrier du projet et cahier des charges
- Analyse de rentabilisation du changement

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications d'affaires— Engagement client, vision et valeur




## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Vision & Valeur de l'engagement client est conçu pour aider les clients à passer à Dynamics 365. L'objectif de cet engagement est de renforcer la confiance des clients et leur intention de migrer leur CRM vers Dynamics 365 grâce à la création d'une vision et d'une stratégie bien conçues pour la transformation des ventes alimentée par l'IA. Cet engagement permettra aux partenaires de réaliser des migrations CRM compétitives. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à migrer leur CRM et ne devrait pas couvrir le coût de tout le travail requis. Cet engagement est conçu pour les clients qui disposent d'une solution CRM concurrente à Dynamics 365 Sales.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** La valeur annuelle la plus basse de 7,5 % ; Taux du marché par emplacement partenaire \* Heures *(Pour plus de détails, reportez-vous à la diapositive [sur les paiements variables avant les ventes](#))*

#### Qualification du client

- ID d'opportunité MSX valide et ouvert
- Statut = Ouvert
  - Licence = EA, CSP, OSPA
  - Scène MCEM = Inspirer et concevoir
  - Valeur contractuelle annuelle estimée (ACV) d'une opportunité minimale de 50 000 USD et au moins une ou une combinaison des charges de travail suivantes :
    - Dynamics 365 Sales
    - Service à la clientèle Dynamics 365
    - Dynamics 365 Customer Insights
  - TPID répertorié dans MSX Opportunity ID

#### Exigences relatives à l'activité

##### Description des services

Les animateurs partenaires effectueront les tâches suivantes :

##### Module 1 : Évaluer

- Objectif : Créer une évaluation prescriptive des besoins pour la migration CRM vers Dynamics 365
- Produit : Analyse des écarts, résultats commerciaux souhaités et mesures de succès, priorités de la solution

##### Module 2 : L'art du possible

- Objectif : Renforcer la confiance des clients en créant une vision pour la transformation des ventes alimentée par l'IA et l'articulation de la valeur pour la migration vers Dynamics 365
- Output : Compréhension des scénarios de base et des business personas ciblés

##### Module 3 : Élaborer le plan

- Objectif : Créer une analyse standard de la valeur commerciale et une proposition pour la migration CRM
- Résultat : Plan de projet et cahier des charges, analyse de rentabilité prête pour le conseil d'administration

##### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Liste des participants et rôle dans l'organisation
- Résumé hiérarchisé des principaux scénarios du client
- Plan de projet de haut niveau avec recommandations, prochaines étapes et calendrier
- Analyse de rentabilisation du changement

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications d'entreprise— Vision et valeur du Low Code

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement Low Code Vision & Value est conçu pour fournir aux clients une vision de la transformation des processus métier par le biais de scénarios définis et prioritaires et de la valeur associée activée par la Power Platform de Microsoft. Les animateurs concevront la vision Low Code et le plan de valeur commerciale du client afin d'activer ses priorités commerciales stratégiques et de libérer le potentiel de son organisation. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



#### Accord de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



#### Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



#### Qualification du partenaire

- Spécialisation en développement d'applications low code
- OU
- Spécialisation Automatisation Intelligente

### Mesurer et récompenser

**Païement de l'engagement :** La valeur annuelle la plus basse de 7,5 % ; Taux du marché par emplacement partenaire \* Heures (Pour plus de détails, reportez-vous à la diapositive [sur les paiements variables avant les ventes](#))

#### Qualification du client

- ID d'opportunité MSX valide et ouvert
- Statut = Ouvert
  - Licence = EA, CSP, OSPA
  - Scène MCEM = Inspirer et concevoir
  - Valeur contractuelle annuelle estimée (ACV) d'une opportunité minimale de 25 000 USD et au moins une ou une combinaison des charges de travail suivantes
    - Power Apps
    - Automatisation de la puissance
    - Studio Copilote
    - Pages puissantes
  - TPID répertorié dans MSX Opportunity ID

#### Exigences relatives à l'activité

##### Description des services

Les animateurs partenaires s'engagent à :

1. Évaluez l'état actuel du client et préparez-vous à l'engagement
2. Construire la vision
  - Présenter les modèles de valeur à faible code et les opportunités de transformation des processus d'entreprise. Explorez de nouvelles opportunités avec AI & Copilot et passez en revue les principes de gouvernance et de sécurité.
  - Définir les défis et les opportunités actuels des clients et identifier la vision du client pour la transformation de l'entreprise avec le Low Code.
3. Élaborez le plan de valeur
  - Identifier au moins 3 scénarios prioritaires
  - Définition du plan de valeur d'entreprise
  - Élaborer le plan pour les prochaines étapes avec des échéanciers et des sponsors clairs

##### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Défis et opportunités
- Vision Low Code, objectifs clés et top 3 initiatives
- Définir le cadre de valeur pour les 3 principales initiatives
- Prochaines étapes avec calendrier

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications d'entreprise– Démo sur mesure : Vision et valeur de l'ERP

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

La démo sur mesure : l'engagement de la vision et de la valeur de l'ERP est conçu pour montrer comment votre client peut transformer son entreprise en utilisant des expériences immersives. L'objectif de cet engagement est d'orienter la prise de décision du client (conseil d'administration, entreprise et informatique) grâce à une expérience de démonstration bien conçue et pertinente, en utilisant les propres données du client. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires. Cet engagement est conçu pour les clients qui disposent d'une solution ERP sur site existante et qui ont terminé l'engagement ERP Vision & Value.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**

- Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires
- Livraison de l'engagement ERP Vision & Value au client

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** La valeur annuelle la plus basse de 7,5 % ; Taux du marché par emplacement partenaire \* Heures *(Pour plus de détails, reportez-vous à la diapositive [sur les paiements variables avant les ventes](#))*

#### Qualification du client

- Réalisation par le partenaire de l'engagement de la vision et de la valeur de l'ERP
- ID d'opportunité MSX valide et ouvert
  - Statut = Ouvert
  - Licence = EA, CSP, OSPA
  - Scène MCEM = Responsabiliser et réaliser
  - Valeur annuelle du contrat (ACV) estimée à 50 000 USD au moins une ou une combinaison des charges de travail suivantes :
    - Dynamics 365 Finance ; Gestion de la chaîne d'approvisionnement Dynamics 365 ;
    - Dynamics 365 Commerce ; Dynamics 365 Ressources humaines ;
    - Opérations de projet Dynamics 365
  - TPID répertorié dans MSX Opportunity ID

#### Exigences relatives à l'activité

##### Description des services

Les animateurs partenaires devront :

- Fournir une expérience de démonstration pour présenter les principaux résultats commerciaux que le client peut obtenir avec cette solution
- Permettre aux clients de comprendre les capacités des applications métier dans un scénario pertinent et réel. Dans la mesure du possible, les participants doivent acquérir une expérience de première main.
- Il s'agit d'un engagement 1:1 de partenaire à client qui ne doit pas être combiné avec plusieurs clients.

##### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Une explication des défis commerciaux abordés et de l'approche utilisée dans la démo
- Une description des résultats commerciaux prioritaires définis et démontrés
- Deux à trois photos ou captures d'écran de l'expérience de démonstration
- Le plan d'action de suivi et les échéanciers

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications d'entreprise – Démo sur mesure : Vision de l'engagement client et Valeur


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


La démo sur mesure : Engagement client Vision & Engagement Valeur est conçu pour montrer comment votre client peut transformer son CRM grâce à la puissance de l'IA dans Dynamics 365, en utilisant des expériences immersives. L'objectif de cet engagement est d'orienter la prise de décision du client grâce à une expérience de démonstration bien conçue et pertinente, en utilisant les propres données du client. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires. Cet engagement est conçu pour les clients qui disposent d'une solution CRM existante et qui ont terminé l'engagement Vision et valeur de l'engagement client.


## ENGAGEMENT ERM

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives

**Qualification du partenaire**

- Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires
- Livraison de la vision et de la vision de l'engagement client Valeur de l'engagement envers le client

## Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** La valeur annuelle la plus basse de 7,5 % ; Taux du marché par emplacement partenaire \* Heures pour (Reportez-vous à la diapositive [Paie ment variable d'avant-vente](#) plus de détails)

Qualification du client	Exigences relatives à l'activité	
<div><div>1. Livraison par le partenaire de l'engagement client Vision &amp; Value engagement.</div><div>2. ID d'opportunité MSX valide et ouvert<ul style="list-style-type: none"><li>Statut = Ouvert</li><li>Licence = EA, CSP, OSPA</li><li>Scène MCEM = Responsabiliser et réaliser</li><li>Valeur contractuelle annuelle estimée (ACV) d'une opportunité minimale de 50 000 USD et au moins une ou une combinaison des charges de travail suivantes :<ul style="list-style-type: none"><li>Dynamics 365 Sales</li><li>Service à la clientèle Dynamics 365</li><li>Dynamics 365 Customer Insights</li></ul></li></ul></div><div>• TPID répertorié dans MSX Opportunity ID</div></div>	Description des services	Preuve d'exécution du partenaire
	<div>Les animateurs partenaires s'engagent à :</div> <div><div>1. Fournir une expérience de démonstration pour présenter les principaux résultats en matière de ventes, de services et de marketing que le client peut obtenir avec Dynamics 365 et Copilot.</div><div>2. Permettez aux clients de comprendre les capacités de Dynamics 365 et de copiloter dans un scénario CRM pertinent et réel. Dans la mesure du possible, les participants doivent acquérir une expérience de première main</div></div>	<div>La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :</div> <div><div>1. Une explication des scénarios/défis commerciaux abordés, et de l'approche utilisée dans la démo</div><div>2. Une description des résultats d'affaires prioritaires définis et démontrés</div><div>3. Deux à trois photos ou captures d'écran de l'expérience de démonstration</div><div>4. Le plan d'action de suivi et le calendrier</div></div>

Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention – Activités des partenaires

Type de gain

Honoraires

# Applications d'entreprise— Détails du paiement variable avant-vente

## Détails du paiement



### Plafond de paiement :

18 000 \$— Vision et valeur de l'ERP

12 000 \$— Vision et valeur de l'engagement client, Vision et valeur du code faible, Démo sur mesure : Vision et valeur de l'engagement client, Démo sur mesure : Vision et valeur de l'ERP

### Paiement = le plus bas des 2 calculs :

- # d'heures de livraison \* Tarif du marché par emplacement du partenaire l'ID de lieu du partenaire indiqué dans la demande.
- 7,5 % de la taille de l'opportunité MSX

### Définitions

- Taille de l'opportunité MSX : opportunité de revenus annuels pour les charges de travail Dynamics 365 et Power Platform éligibles. Basé sur la facturation réelle sur 12 mois prévue.
- Valeur annuelle du contrat— **Licence EA**— Valeur annuelle moyenne sur l'ensemble du contrat de 3/5 ans ; **Licence CSP**— Période de facturation de 12 mois.

## Tarif du marché des partenaires



Nom de l'engagement	Marché A	Marché B	Marché C
Vision et valeur de l'engagement client, Vision et valeur ERP, Vision et valeur Low Code, Démo sur mesure : Vision et valeur de l'engagement client, Démo sur mesure : Vision et valeur de l'ERP	163 \$/heure	104 \$/heure	66 \$/heure

## Pays du marché A, B et C

Les montants des demandes de mission seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de lieu du partenaire indiqué dans la demande.

**Les pays du marché A** sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.

**Les pays du marché B** sont Bahreïn, la Barbade, le Brésil, les îles Caïmans, le Chili, la Chine, la Colombie, Chypre, la Tchéquie, l'Estonie, la Grèce, Hong Kong, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, la Corée, le Koweït, la Lettonie, la Lituanie, la Malaisie, Malte, le Mexique, la Macédoine du Nord, Oman, les Philippines, la Pologne, Porto Rico, le Qatar, l'Arabie saoudite, le Sénégal, Singapour, la Slovaquie, la Slovénie, l'Afrique du Sud, Taiwan, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et l'Uruguay.

**Le marché C** comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention— Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Corrigé des activités des partenaires avant-vente des applications commerciales MCI

## Étapes de mobilisation



Activité	<p>Le partenaire ajoute ou revendique un client L'Espace partenaires valide l'éligibilité de l'engagement pour le partenaire et le client Le partenaire peut choisir d'ajouter simultanément le client à des engagements éligibles supplémentaires Le partenaire demande le</p>	<p>consentement du client L'Espace partenaires reçoit le consentement du client Sans le consentement du client, la demande expire automatiquement</p>	<p>Le partenaire effectue l'engagement client Le partenaire soumet la réclamation avec la documentation POE requise Les réclamations incomplètes expirent automatiquement Microsoft examine la</p>	<p>documentation POE Microsoft contacte le partenaire si des informations supplémentaires sont nécessaires. Microsoft approuve ou refuse le POE</p>	<p>Une fois approuvée, la demande sera traitée pour le paiement Microsoft émet le paiement au partenaire</p>
		<p>30 jours maximum à compter de la réclamation du client</p>	<p>90 jours maximum à compter de la réception du consentement du client</p>	<p>30 jours maximum à compter de la soumission de la demande de règlement</p>	<p>45 jours maximum à compter de la fin du mois d'approbation de la demande de règlement</p>



# Applications commerciales– Évaluation AIM

## RÉSUMÉ

Avec une évaluation AIM, vous pouvez définir et mettre en valeur la valeur de la migration de Dynamics on premises vers Dynamics 365. Vous aiderez les clients à comprendre les avantages de passer d'un environnement local (pour Dynamics NAV, GP, SL et Business Central sur site) au cloud afin d'accélérer le passage à une productivité guidée par l'IA, d'identifier les objectifs commerciaux et de les lier aux fonctionnalités de Dynamics 365 Business Central, et d'identifier les prochaines étapes en fonction des recommandations d'évaluation et de la complexité de la solution. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## TERME

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

Éligibilité des partenaires



**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives



**Qualification du partenaire**  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

Mesurer et récompenser

**Paie ment** : Marché A = 3500 \$, Marché B = 2500 \$ et Marché C = 1500 \$ *(reportez-vous à la [diapositive Paiement des frais fixes avant les ventes pour plus de détails](#))*

Qualification du client

1. Sélectionnez les clients Dynamics On Premises hautement prioritaires (y compris des produits tels que Dynamics NAV, GP, SL et Business Central on-prem) qui n'ont pas d'opportunité active dans MSX CRM.

Validation du client de bonne foi : les clients éligibles doivent disposer d'une adresse e-mail distincte du domaine ou du locataire du partenaire et alignée sur le domaine ou le locataire du client.

Exigences

Description des services

Conçue pour aider les clients sur site dans leur migration vers le cloud, cette évaluation dirigée par un partenaire permet de :

- Évaluation fonctionnelle. Fournit une révision fonctionnelle de haut niveau de la solution locale Dynamics actuelle pour Dynamics 365 dans le cloud. Comprendre les nouvelles capacités de l'IA et de Copilot, les options de transition et les premiers résultats.
- Évaluation technique. Fournit une analyse de la personnalisation de la solution ainsi que des examens préliminaires du code et des intégrations existantes.
- Évaluation de la personnalisation. Évalue les personnalisations sur site et les solutions ISV implémentées.

Le partenaire remet le rapport final d'évaluation.

Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit inclure :

- Portée préliminaire avec cartographie des fonctionnalités de Dynamics 365, estimation approximative de l'effort fourni, des risques et des prochaines étapes proposées
- Analyse du code et synthèse des personnalisations
- Rapport de liste de tâches avec estimation approximative de l'effort de développement et solutions ISV suggérées



# Applications d'entreprise– Évaluation des besoins : Dynamics 365 Business Central


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'évaluation des besoins permet aux partenaires de démontrer la valeur, de renforcer l'intention des clients et d'optimiser les opportunités de solutions d'applications d'entreprise dans les petites et moyennes entreprises. Les partenaires prépareront le terrain avec la valeur du cloud Microsoft, puis se pencheront sur les défis commerciaux des clients dans le but de démontrer comment Business Central peut répondre à leurs besoins. Dans cette **évaluation de 5 à 6 heures**, les partenaires doivent aborder l'évaluation avec un mélange de démonstrations contextuelles, d'histoires de réussite de clients et de « l'art du possible ». La clé est de mettre en valeur les points forts de la solution Business Central et de l'intégration avec One Microsoft Cloud, idéalement positionné pour les aider à résoudre leurs problèmes. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.


Éligibilité des partenaires



Accord de partenariat  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



Inscription au programme  
Microsoft Commerce Incentives



Désignation du partenaire de solutions d'applications d'affaires **Qualification du partenaire**

Mesurer et récompenser

Paieiment de l'engagement : Marché A = 1500 \$, Marché B = 1200 \$, Marché C = 800 \$ (Pour plus d'informations, reportez-vous à la diapositive sur le [paiement des frais fixes avant les ventes](#))

Qualification du client

1. Sélectionnez les clients existants : segment des PME

*Si le partenaire revendique plusieurs types d'évaluation des besoins (D365 Business Central, Power Platform) pour le même client, chaque évaluation doit faire l'objet d'une session de travail distincte portant sur une solution et un produit uniques.*

Exigences relatives à l'activité

Activer les objectifs d'évaluation :

- Valider le processus de découverte et découvrir les points faibles d'un prospect lorsqu'il ne sait pas ce qu'il est - Interrogez les décideurs pour comprendre l'état actuel de l'entreprise, identifier les défis et les opportunités.
- Créer et présenter des scénarios de transformation hautement prioritaires à travers des démos qui mettent en lumière les points forts du produit et les points de preuve autour des défis spécifiques des clients

Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Participants
- Défi(s)/Opportunité(s)
- Principales initiatives identifiées

# Applications d'entreprise– Évaluation des besoins : Power Platform




## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Cette évaluation des besoins permet aux partenaires de démontrer les avantages des solutions low-code aux clients PME. Cet engagement peut être fourni dans le cadre d'un argumentaire axé sur une solution ou une plateforme, en fonction de l'état d'avancement du client dans le parcours d'adoption du low-code. Dans cette **évaluation de 4 à 6 heures**, les partenaires doivent se concentrer sur le remplacement des processus manuels ad hoc et des systèmes papier, ou basés sur Excel, par des flux de travail automatisés, des applications, des robots, des tableaux de bord, des rapports et/ou des pages Web dans les comptes SMB qui utilisent Dynamics 365 ou Microsoft 365 et Teams. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## TERME

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Désignation du partenaire de solutions d'applications d'affaires** **Qualification du partenaire**

### Mesurer et récompenser

**Paiement:** Marché A = 1500 \$, Marché B = 1200 \$, Marché C = 800 \$ (Pour plus d'informations, reportez-vous à la diapositive sur le [paiement des frais fixes avant les ventes](#))

### Qualification du client

- Sélectionnez les clients existants : segment des PME

*Si le partenaire revendique plusieurs types d'évaluation des besoins (D365 Business Central, Power Platform) pour le même client, chaque évaluation doit faire l'objet d'une session de travail distincte portant sur une solution et un produit uniques.*

### Exigences

#### Activer les objectifs d'évaluation :

- Valider le processus de découverte et découvrir les points faibles d'un prospect lorsqu'il ne sait pas ce qu'il est - Interrogez les décideurs pour comprendre l'état actuel de l'entreprise, identifier les défis et les opportunités.
- Créer et présenter des scénarios de transformation hautement prioritaires à travers des démos qui mettent en lumière les points forts du produit et les points de preuve autour des défis spécifiques des clients

#### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Participants
- Défi(s)/Opportunité(s)
- Principales initiatives identifiées


### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications professionnelles– Détails du paiement des frais fixes avant la vente



## Pays du marché A, du marché B et du marché C

- Les montants des demandes de mission sont calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de partenaire du partenaire nominant.
- **Les pays du marché A** sont l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.
  - Les pays **du marché B** sont l'Afrique du Sud, Bahreïn, la Barbade, le Brésil, les îles Caïmans, le Chili, la Chine, Chypre, la Colombie, la Corée du Sud, l'Estonie, la Grèce, Hong Kong, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, la Corée du Sud, le Koweït, la Lettonie, la Lituanie, la Malaisie, Malte, le Mexique, la Macédoine du Nord, Oman, les Philippines, la Pologne, Porto Rico, le Qatar, le Sénégal, Singapour, la Slovaquie, la Slovénie, Taïwan, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et l'Uruguay.
  - **Les pays du marché C** incluront tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.



## Carte des tarifs de l'exercice 24

Nom de l'engagement	Le marché A Incentive	Incitation du marché B	Incitation du marché C
Évaluation des besoins : Dynamics 365 Business Central	1 500 \$	1 200 \$	800 \$
Évaluation des besoins : Plateforme d'alimentation	1 500 \$	1 200 \$	800 \$
Évaluation de l'AIM	3 500 \$	2 500 \$	1 500 \$

Dynamics 365 new commerce CSP– revendeur indirect

Incitatif au nouveau commerce


RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incitation Dynamics 365 New Commerce CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services d'applications d'entreprise grâce à la nouvelle expérience commerciale.


DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024


Éligibilité des partenaires




**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP




**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives



**Éligibilité**  
L'une des six désignations de partenaire de solutions

OU

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*



**Exigences en matière de revenus**  
Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

Incitations de base

- Chiffre d'affaires facturé Core – Business Applications, 4,75 %

Accélérateurs stratégiques

- Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (Business Central et Sales Enterprise), 10 %

# Dynamics 365 legacy CSP– revendeur indirect

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT


L'incitatif Dynamics 365 Dynamics 365 Legacy CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services d'applications d'entreprise par le biais d'un ancien fournisseur de services cloud. Cette incitation est disponible pour certaines offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT


Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024\*


### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP

**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

**Éligibilité**  
L'une des six désignations de partenaire de solutions  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

**Exigences en matière de revenus**  
Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

### Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

#### Incitations de base

- Chiffre d'affaires facturé Core – Business Applications, 4,75 %

#### Accélérateurs stratégiques

- Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (Business Central et Sales Enterprise), 10 %

\*Les anciennes offres CSP sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce.

# Dynamics 365 nouveau commerce et CSP hérité– revendeur indirect

## Éligibilité des partenaires



**Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft** Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).




### Seuil de revenus TTM de 25 000 USD– Revendeurs indirects CSP

Le seuil de revenus de 25 000 USD sur douze mois (TTM) doit être atteint par les revendeurs indirects CSP à partir du 1er octobre 2023 dans le cadre des conditions d'éligibilité pour obtenir l'engagement incitatif CSP M365 new commerce. Le seuil de revenus TTM de 25 000 USD remonte à 365 jours (12 mois) et sera évalué mensuellement. Il inclut les transactions traitées sous l'ID d'emplacement du partenaire inscrit au programme Microsoft Commerce Incentives (MCI) et tous les autres ID de partenaire sous l'ID de partenaire inscrit dans le même pays.

# Dynamics 365 nouveau commerce et CSP hérité— revendeur indirect

## Structure incitative— Opportunités de revenus de base et d'accélérateur stratégique



**Les incitatifs mondiaux** sont appliqués en pourcentage du chiffre d'affaires généré pour des produits spécifiques et gagnés sous forme de remise de 60 % et de 40 % de coopération. Pour obtenir la liste complète des produits éligibles aux incitations mondiales, consultez l' [addendum sur les produits MCI](#).

**Cœur— Applications d'entreprise**


Cette récompense incitative de base est basée sur tous les revenus facturés provenant de la vente de produits spécifiés, comme indiqué dans l'addenda au produit. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial de produits stratégiques**

Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Ajout d'un client**

Cet accélérateur récompense les partenaires qui favorisent l'acquisition de nouveaux clients dans les applications métiers. Pour plus d'informations, consultez l'incitation CSP Ajout d'un nouveau client Dynamics 365.



**En** plus des incitations CSP mondiales dans MCI, les filiales de Microsoft ont la possibilité de proposer des accélérateurs locaux supplémentaires.

L'éligibilité d'un partenaire à gagner des accélérateurs locaux est basée sur l'ID de localisation du partenaire inscrit et est soumise aux conditions générales définies par chaque filiale locale. Les partenaires éligibles recevront des conditions d'accélérateur locales communiquant les accélérateurs disponibles dans chaque filiale.

**Remarque :** Tous les incitatifs gagnés dans le cadre de l'incitatif sont au profit du partenaire. Les partenaires ne peuvent pas divulguer la valeur monétaire des incitations gagnées à leurs clients.

Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– revendeur indirect

Incitatif au nouveau commerce

RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Le client Dynamics 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale, récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui stimulent la vente de produits et de services d'applications métier par le biais de l'expérience CSP héritée et de la nouvelle expérience CSP commerciale.

DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP

**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives

**Éligibilité** L'une des six désignations de partenaire de solutions

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

**Exigences en matière de revenus**Seuil de revenus de 25 000 USD sur 12 mois pour les revendeurs indirects CSP

Mesurer et récompenser

Les incitations sont calculées en fonction des revenus facturés par les applications métier sur les produits éligibles dans Modern et Legacy (le cas échéant). Les revenus sont disponibles pendant 12 mois à compter de la première transaction d'applications professionnelles CSP du locataire client.

Accélérateur stratégique

- Ajout de clients– Chiffre d'affaires facturé des applications métiers, 20%



# Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– revendeur indirect

## Éligibilité des partenaires



### Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft

Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme Microsoft Cloud Solution Provider. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).



### Seuil de revenus TTM de 25 000 USD– Revendeurs indirects CSP

Le seuil de revenus de 25 000 USD sur douze mois (TTM) doit être atteint par les revendeurs indirects CSP à partir du 1er octobre 2023 dans le cadre des conditions d'éligibilité pour obtenir l'engagement incitatif CSP M365 new commerce. Le seuil de revenus TTM de 25 000 USD remonte à 365 jours (12 mois) et sera évalué mensuellement. Il inclut les transactions traitées sous l'ID d'emplacement du partenaire inscrit au programme Microsoft Commerce Incentives (MCI) et tous les autres ID de partenaire sous l'ID de partenaire inscrit dans le même pays.

# Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce— revendeur indirect



L **'accélérateur d'ajout du client** récompense les partenaires lorsque leur client, identifié par son ID de locataire unique, a facturé pour la première fois des revenus du produit d'application commerciale CSP via un CSP hérité ou un nouveau commerce. Le partenaire de transaction d'origine peut gagner jusqu'à 12 paiements mensuels d'une valeur de 20 % des revenus mensuels facturés du client à partir de la première date de transaction des applications professionnelles CSP, sans limite maximale.

La première transaction est identifiée comme le produit facturé des applications métier CSP par le biais d'un CSP hérité ou d'un nouveau commerce pour la première fois sur l'ID de locataire du client.



## Nouveau client CSP

Un ID de locataire client sans revenus facturés par les applications d'entreprise dans l'ancien CSP ou le nouveau CSP de commerce serait éligible à la prise en compte de l'accélérateur d'ajout de client à partir de la première date de transaction des applications d'entreprise CSP.

- Seuls les revenus facturés des applications professionnelles sont pris en compte et ne seront pas affectés par les revenus facturés précédemment sur d'autres groupes de produits.
- Seules les licences CSP sont prises en compte et ne seront pas affectées par les licences antérieures non CSP (c'est-à-dire EA ou Open).
- Aucun seuil minimum n'est appliqué aux revenus facturés par le CSP pour commencer à gagner l'ajout du client.



## Transition des clients CSP vers le nouveau commerce

- Lorsqu'un ID de locataire client effectue sa première transaction d'applications métier en tant que revenus facturés par le fournisseur de services de télécommunication hérité à compter du 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, les revenus facturés par le nouveau fournisseur de services de configuration de commerce continueront à rapporter à l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la période de 12 mois à compter de la date de la première transaction d'applications d'entreprise de fournisseur de services de communication héritées.
- Lorsqu'un ID de locataire client a effectué sa première transaction d'applications métier en tant que produit facturé CSP hérité avant le 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, le client ne sera pas considéré comme nouveau et ne sera pas éligible à l'accélérateur d'ajout de client.



## Type de facturation éligible :

Les incitations sont calculées et payées sur les revenus facturés par le CSP à partir de la première transaction d'applications métier CSP, jusqu'à 11 mois après la date de la première transaction.

Type de facturation	Paieement incitatif	Sièges supplémentaires
Mensuel	Payé mensuellement sur les revenus facturés (paie jusqu'à 12 mois)	Les revenus facturés supplémentaires tout au long de la fenêtre de 12 mois (premier mois de transaction des applications professionnelles CSP + 11 mois) seront éligibles à l'ajout client.
Annuel	Paieement forfaitaire unique lors de la première facturation annuelle (paieement sur 12 mois)	
3 ans prépayé	Payé sous forme de montant forfaitaire unique sur la facturation initiale (paie sur 36 mois)	

# Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– revendeur indirect

1

### Scénario 1 : Le client achète d'abord des applications métier

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (octobre 2023) et les 11 mois suivants (novembre 2023– septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août

	Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 Transaction Mois	M11					

2

### Scénario 2 : Le client achète d'abord des applications d'entreprise après la création du locataire

La première transaction CSP des applications métier (BA) a lieu en décembre 2023, après la création du locataire. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (décembre 2023) et les 11 mois suivants (janvier 2024– novembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août

	Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
Locataire CSP Commencer	M9	M10	M11			
BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 Transaction Mois						

3

### Scénario 3 : Le client renouvelle ses applications métier

Première transaction CSP d'applications métier (BA) de juillet 2020 sur l'ancien CSP et se termine en juin 2023. Le client recommence à acheter des applications professionnelles en octobre 2023. Étant donné qu'il ne s'agit pas du premier chiffre d'affaires facturé par le CSP Business Applications, l'accélérateur d'ajout de client n'est pas éligible pour les transactions à partir d'octobre 2023.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août

	Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
Mois de la transaction BA						

4

### Scénario 4 : Le client achète net de nouveaux sièges

La première transaction CSP Business Applications (BA) pour 30 postes aura lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner de l'accélérateur d'ajout de clients à partir du mois de la transaction (octobre 2023). En février 2024, le client ajoute 10 postes, ce qui entraîne une augmentation des revenus facturés par l'accélérateur pour les mois restants (février 2024 à septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août

	Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 Transaction 30 places 30 places 30 places 40 places 40 places 40 places 40 places Mois	M11 40 places assises					
	40 places	40 places	40 places			

## Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce— revendeur indirect

## 5 Scénario 5 : Transition du client vers le nouveau commerce

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'en mars 2024. En avril 2024, le client met fin à l'ancien abonnement CSP et passe au nouveau commerce. L'accélérateur d'ajout de client continue d'être gagné pour le reste de la fenêtre de 12 mois (avril 2024- septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

[illegible]

## 6 Scénario 6 : Changement de partenaire

La première transaction CSP Business Applications (BA) aura lieu en décembre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (décembre 2023) jusqu'en mai 2024. En juin 2024, le client remplace le partenaire de transaction d'origine par un nouveau partenaire. Le partenaire d'origine cesse de gagner l'accélérateur d'ajout de client et le nouveau partenaire ne gagnera pas l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la fenêtre de 12 mois (juin 2024- novembre 2024). Seul le partenaire de transaction d'origine est éligible à l'ajout de revenus par le client.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

[illegible]

### 7 Scénario 7 : Type de facturation annuelle prépayée

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire ont lieu en octobre 2023, prépayés à l'avance pendant un an. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client à partir de l'accélérateur d'ajout de client (octobre 2023) pour le total des revenus facturés. Si de nouveaux postes nets sont ajoutés à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'aux 11 prochains mois (novembre 2023 - septembre 2024), ce qui entraîne des revenus facturés supplémentaires, ces revenus facturés seront éligibles aux revenus de l'accélérateur d'ajout de clients.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

BA	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-------------	------

# Dynamics 365 new commerce CSP– facturation directe

Incitatif au nouveau commerce

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incitation Dynamics 365 New Commerce CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services d'applications d'entreprise grâce à la nouvelle expérience commerciale.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal partenaire Microsoft CSP Direct Bill

**Inscription incitative**  
Microsoft Commerce Incentives

**Éligibilité**  
L'une des six désignations de partenaire de solutions  
**OU**  
Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
*Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

**Incitations de base**

- Chiffre d'affaires facturé Core – Business Applications, 4,75 %

**Accélérateurs stratégiques**

- Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (Business Central et Sales Enterprise), 10 %

# Dynamics 365 legacy CSP– facturation directe


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'incitatif Dynamics 365 Dynamics 365 Legacy CSP récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui favorisent l'adoption par les clients des produits et services d'applications d'entreprise par le biais d'un ancien fournisseur de services cloud. Cette incitation est disponible pour certaines offres CSP héritées sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024\*


### Éligibilité des partenaires




**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



**Autorisation du partenaire**  
Autorisation du canal partenaire Microsoft CSP Direct Bill



**Inscription aux incentives** Microsoft Commerce Incentives



**Éligibilité** L'une des six désignations de partenaire de solutions

**OU**

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour : *Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils*

### Mesurer et récompenser

Les incitations sont basées sur les revenus facturés et calculées conformément à la cadence de facturation.

#### Incitations de base

- Chiffre d'affaires facturé Core – Business Applications, 4,75 %

#### Accélérateurs stratégiques

- Accélérateur de produits stratégiques mondiaux– Tier 2 (Business Central et Sales Enterprise), 10 %

\*Les anciennes offres CSP sans nouvel équivalent commercial et/ou chemin de migration resteront éligibles aux incitations CSP héritées jusqu'à ce que l'offre soit retirée ou disponible dans le nouveau commerce.

# Dynamics 365 nouveau commerce et CSP hérité– facturation directe

## Éligibilité des partenaires



**Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft** Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.




### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).

# Dynamics 365 nouveau commerce et CSP hérité— facturation directe

## Structure incitative— Opportunités de revenus de base et d'accélérateur stratégique




**Les incitatifs mondiaux** sont appliqués en pourcentage du chiffre d'affaires généré pour des produits spécifiques et gagnés sous forme de remise de 60 % et de 40 % de coopération. Pour obtenir la liste complète des produits éligibles aux incitations mondiales, consultez l' [addendum sur les produits MCI](#).

**Cœur— Applications d'entreprise**  
Cette récompense incitative de base est basée sur tous les revenus facturés provenant de la vente de produits spécifiés, comme indiqué dans l'addenda au produit. (Revenu facturé x taux).

**Accélérateur mondial de produits stratégiques**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui vendent des produits que Microsoft a jugés stratégiques pour l'entreprise et s'ajoute à l'incitation de base. (Revenu facturé x taux).

**Ajout d'un client**  
Cet accélérateur récompense les partenaires qui favorisent l'acquisition de nouveaux clients dans les applications métiers. Pour plus d'informations, consultez l'incitation CSP Ajout d'un nouveau client Dynamics 365.



**En** plus des incitations CSP mondiales dans MCI, les filiales de Microsoft ont la possibilité de proposer des accélérateurs locaux supplémentaires.

L'éligibilité d'un partenaire à gagner des accélérateurs locaux est basée sur l'ID de localisation du partenaire inscrit et est soumise aux conditions générales définies par chaque filiale locale. Les partenaires éligibles recevront des conditions d'accélérateur locales communiquant les accélérateurs disponibles dans chaque filiale.

**Remarque :** Tous les incitatifs gagnés dans le cadre de l'incitatif sont au profit du partenaire. Les partenaires ne peuvent pas divulguer la valeur monétaire des incitations gagnées à leurs clients.



Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– facture directe

Incitatif au nouveau commerce

RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Le client Dynamics 365 ajoute une nouvelle incitation CSP commerciale, récompense les partenaires fournisseurs de solutions cloud qui stimulent la vente de produits et de services d'applications métier par le biais de l'expérience CSP héritée et de la nouvelle expérience CSP commerciale.

DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024

Éligibilité des partenaires

Contrat de partenariat  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

Autorisation du partenaire  
Autorisation du canal de revendeur indirect Microsoft CSP

Inscription incitative  
Microsoft Commerce Incentives

Éligibilité  
L'une des six désignations de partenaire de solutions

Obtention de l'une des compétences héritées suivantes et achat d'un ensemble d'avantages pour :  
Applications commerciales cloud, Plateforme cloud, Productivité cloud, Analyse de données, Plateforme de données, Gestion de la mobilité d'entreprise, Planification des ressources d'entreprise, Solutions cloud pour les petites et moyennes entreprises, Windows et appareils

Mesurer et récompenser

Les incitations sont calculées en fonction des revenus facturés par les applications métier sur les produits éligibles dans Modern et Legacy (le cas échéant). Les revenus sont disponibles pendant 12 mois à compter de la première transaction d'applications professionnelles CSP du locataire client.

Accélérateur stratégique

- Ajout de clients– Chiffre d'affaires facturé des applications métiers, 20%

# Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– facture directe

## Éligibilité des partenaires



### Programme de fournisseur de solutions cloud Microsoft

Afin d'être éligible pour participer aux incitations des revendeurs indirects CSP ou des partenaires de facturation directe de l'exercice 24, un partenaire doit remplir toutes les conditions d'intégration et d'inscription dans le cadre du programme Microsoft Cloud Solution Provider. Si une exigence d'inscription est incomplète, le partenaire peut ne pas gagner de paiement dans le cadre de l'incitation.



### Contrat de partenariat Microsoft (MPA)

Le Contrat de partenariat Microsoft fournit aux partenaires Microsoft un contrat de partenariat unifié et accepté numériquement. Le Contrat Partenaire Microsoft contient un ensemble de conditions perpétuelles de base qui aident Microsoft, les partenaires et les clients à prendre en charge la confidentialité et la sécurité des données, à promouvoir la conformité et à encourager des pratiques commerciales saines.

Tous les partenaires du programme Fournisseur de solutions cloud (y compris les fournisseurs indirects, les revendeurs indirects et les partenaires de facturation directe) peuvent signer le MPA en ligne dans l'Espace partenaires.

Pour en savoir plus, [cliquez ici](#) et [vérifiez l'état d'acceptation du Contrat Partenaire Microsoft](#) dans l'Espace partenaires.



### Autorisation

Le partenaire doit avoir signé l'APM pour son type de partenaire approprié, tel que Revendeur indirect ou Partenaire de facturation directe.



### Compétence et désignation de la solution partenaire

Pour plus d'informations, consultez [Microsoft AI Cloud Partner Program– FY24 incentives impact and timeline](#).

# Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– facture directe



L '**accélérateur d'ajout du client** récompense les partenaires lorsque leur client, identifié par son ID de locataire unique, a facturé pour la première fois des revenus du produit d'application commerciale CSP via un CSP hérité ou un nouveau commerce. Le partenaire de transaction d'origine peut gagner jusqu'à 12 paiements mensuels d'une valeur de 20 % des revenus mensuels facturés du client à partir de la première date de transaction des applications professionnelles CSP, sans limite maximale.

La première transaction est identifiée comme le produit facturé des applications métier CSP par le biais d'un CSP hérité ou d'un nouveau commerce pour la première fois sur l'ID de locataire du client.



## Nouveau client CSP

Un ID de locataire client sans revenus facturés par les applications d'entreprise dans l'ancien CSP ou le nouveau CSP de commerce serait éligible à la prise en compte de l'accélérateur d'ajout de client à partir de la première date de transaction des applications d'entreprise CSP.

- Seuls les revenus facturés des applications professionnelles sont pris en compte et ne seront pas affectés par les revenus facturés précédemment sur d'autres groupes de produits.
- Seules les licences CSP sont prises en compte et ne seront pas affectées par les licences antérieures non CSP (c'est-à-dire EA ou Open).
- Aucun seuil minimum n'est appliqué aux revenus facturés par le CSP pour commencer à gagner l'ajout du client.



## Transition des clients CSP vers le nouveau commerce

- Lorsqu'un ID de locataire client effectue sa première transaction d'applications métier en tant que revenus facturés par le fournisseur de services de télécommunication hérité à compter du 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, les revenus facturés par le nouveau fournisseur de services de configuration de commerce continueront à rapporter à l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la période de 12 mois à compter de la date de la première transaction d'applications d'entreprise de fournisseur de services de communication héritées.
- Lorsqu'un ID de locataire client a effectué sa première transaction d'applications métier en tant que produit facturé CSP hérité avant le 1er janvier 2022 et qu'il est éligible à l'ajout de client, si le client passe à un nouveau commerce, le client ne sera pas considéré comme nouveau et ne sera pas éligible à l'accélérateur d'ajout de client.



## Type de facturation éligible :

Les incitations sont calculées et payées sur les revenus facturés par le CSP à partir de la première transaction d'applications métier CSP, jusqu'à 11 mois après la date de la première transaction.

Type de facturation	Paieement incitatif	Sièges supplémentaires
Mensuel	Payé mensuellement sur les revenus facturés (paie jusqu'à 12 mois)	Les revenus facturés supplémentaires tout au long de la fenêtre de 12 mois (premier mois de transaction des applications professionnelles CSP + 11 mois) seront éligibles à l'ajout client.
Annuel	Paieement forfaitaire unique lors de la première facturation annuelle (paieement sur 12 mois)	
3 ans prépayé	Payé sous forme de montant forfaitaire unique sur la facturation initiale (paie sur 36 mois)	

## Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– facture directe

### 1 Scénario 1 : Le client achète d'abord des applications métier

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (octobre 2023) et les 11 mois suivants (novembre 2023– septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Aoû

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août										Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév	
BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10	Transaction Mois										M11					

## 2 Scénario 2 : Le client achète d'abord des applications d'entreprise après la création du locataire

La première transaction CSP des applications métier (BA) a lieu en décembre 2023, après la création du locataire. Le partenaire éligible gagne un accélérateur d'ajout de client pour le mois de la transaction (décembre 2023) et les 11 mois suivants (janvier 2024– novembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Aoû

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août												Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
Locataire CSP	BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 Transaction Mois											M9	M10	M11			
Commencer																	

### 3 Scénario 3 : Le client renouvelle ses applications métier

Première transaction CSP d'applications métier (BA) de juillet 2020 sur l'ancien CSP et se termine en juin 2023. Le client recommence à acheter des applications professionnelles en octobre 2023. Etant donné qu'il ne s'agit pas du premier chiffre d'affaires facturé par le CSP Business Applications, l'accélérateur d'ajout de client n'est pas éligible pour les transactions à partir d'octobre 2023.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Aoû

[illegible]

#### 4 Scénario 4 : Le client achète net de nouveaux sièges

La première transaction CSP Business Applications (BA) pour 30 postes aura lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner de l'accélérateur d'ajout de clients à partir du mois de la transaction (octobre 2023). En février 2024, le client ajoute 10 postes, ce qui entraîne une augmentation des revenus facturés par l'accélérateur pour les mois restants (février 2024 à septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Aoû

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août										Sept	Opo	Novembre	Dec	janv.	Fév
BA M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10										M11					
Transaction 30 places 30 places 30 places 40 places 40 places 40 places 40 places Mois	40 places 40 places 40 places									40 places assises					

## Le client Dynamics 365 ajoute un nouveau CSP de commerce– facture directe

## 5 Scénario 5 : Transition du client vers le nouveau commerce

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire auront lieu en octobre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'en mars 2024. En avril 2024, le client met fin à l'ancien abonnement CSP et passe au nouveau commerce. L'accélérateur d'ajout de client continue d'être gagné pour le reste de la fenêtre de 12 mois (avril 2024- septembre 2024).

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

[illegible]

## 6 Scénario 6 : Changement de partenaire

La première transaction CSP Business Applications (BA) aura lieu en décembre 2023. Le partenaire éligible commence à gagner l'accélérateur d'ajout de client à partir du mois de la transaction (décembre 2023) jusqu'en mai 2024. En juin 2024, le client remplace le partenaire de transaction d'origine par un nouveau partenaire. Le partenaire d'origine cesse de gagner l'accélérateur d'ajout de client et le nouveau partenaire ne gagnera pas l'accélérateur d'ajout de client pour le reste de la fenêtre de 12 mois (juin 2024- novembre 2024). Seul le partenaire de transaction d'origine est éligible à l'ajout de revenus par le client.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

Localité	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Département	A	M1	M2	M3	M4	M5	Transaction	Mois
----------	----	----	----	----	-----	-----	-------------	---	----	----	----	----	----	-------------	------

### 7 Scénario 7 : Type de facturation annuelle prépayée

La première transaction CSP des applications métier (BA) et le début du locataire ont lieu en octobre 2023, prépayés à l'avance pendant un an. Le partenaire éligible gagne l'accélérateur d'ajout de client à partir de l'accélérateur de transaction (octobre 2023) pour le total des revenus facturés. Si de nouveaux postes nets sont ajoutés à partir du mois de la transaction (octobre 2023) jusqu'aux 11 prochains mois (novembre 2023 - septembre 2024), ce qui entraîne des revenus facturés supplémentaires, ces revenus facturés seront éligibles aux revenus de l'accélérateur d'ajout de clients.

Oct Nov Déc Jan Fév Mar Avr Mai Juin Juillet Août Sept Oct Nov Déc Jan Fév

BA	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	Transaction	Mois
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-------------	------

# Applications d'entreprise– Déploiement de solutions à faible code

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

L'engagement de déploiement de solutions Low Code est une incitation à la consommation de plusieurs jours dirigée par un partenaire, conçue pour développer des scénarios prioritaires et l'opportunité de valeur associée rendue possible par le Low Code, afin de servir de modèle pour la transformation des processus métier. Les animateurs concevront la vision et le plan d'affaires de Power Platform du client afin d'activer ses priorités commerciales stratégiques et de développer une solution initiale pour mettre en valeur le délai de rentabilisation de Power Platform. L'objectif est d'établir l'intention d'exploiter les licences Power Platform, de définir les scénarios prioritaires, la valeur associée, et de commencer le développement d'une ou plusieurs solutions. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint

### Éligibilité des partenaires



#### Accord de partenariat

Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud



#### Inscription au programme

Microsoft Commerce Incentives



#### Qualification du partenaire

- Spécialisation en développement d'applications low code
- OU
- Spécialisation Automatisation Intelligente

### Mesurer et récompenser

**Paie ment d'engagement :** Marché A = 5 000 \$, Marché B = 3 500 \$, Marché C = 2 000 \$ (*Reportez-vous à la [diapositive Détails de l'incitatif après-vente](#) pour plus d'informations*)

### Qualification du client

1. ACV de la plate-forme d'alimentation de 100 000 \$ +
  - Power Apps et/ou Power Automate
2. <80 % d'utilisation active mensuelle et
3. Renouvellement de l'abonnement entre le 1er septembre 2024 et le 30 mars 2026
4. Charges de travail éligibles :
  1. Power Apps
  2. Automatisation de l'alimentation

### Exigences relatives à l'activité

#### Description des services :

Les animateurs partenaires devront :

1. Évaluez l'état actuel du client et préparez-vous à l'évaluation
2. Construire la vision et la valeur
  - Introduire les modèles de valeur à faible code et les opportunités de transformation des processus d'entreprise
  - Définir les défis et opportunités actuels des clients . Identifiez la vision du client pour la transformation de l'entreprise avec le Low Code et définissez les domaines de création de valeur.
3. Construire la solution
  - Identifier les solutions de scénarios prioritaires à développer, définir les besoins
  - Développer et déployer une ou plusieurs solutions

#### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit contenir les éléments suivants :

- Vision Low Code, objectifs clés et 3 principales initiatives
- Cadre de valeurs défini pour les 3 principales initiatives
- Vue d'ensemble des exigences de la solution
- Capture d'écran de la Solution déployée dans l'environnement du client
- Prochaines étapes avec calendrier, avec utilisation prévue

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Applications d'entreprise– Plan de déploiement de Dynamics 365 Business Central


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Avec le plan de déploiement Business Central, vous pouvez définir et structurer le déploiement de Dynamics 365 Business Central et aider à compenser les coûts de mise en œuvre par le client. Vous aiderez les nouveaux clients qui passent de solutions ERP/finance/comptabilité non Microsoft, ou de produits Dynamics NAV, GP ou SL sur site, à concevoir un plan de mise en œuvre qui les fera passer à Dynamics 365 Business Central et accélérera leur parcours vers une solution de gestion d'entreprise guidée par l'IA. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.


### Éligibilité des partenaires



Contrat de partenariat Contrat du programme de partenariat Microsoft Cloud



Inscription au programme  
Microsoft Commerce Incentives



Qualification du partenaire  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

### Éligibilité du client

1. Le client doit souscrire un abonnement Business Central d'une durée de 1 an ou de 3 ans.

2. Les transactions Dynamics BC Cloud seront admissibles à partir du 15 février 2024

## Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** les partenaires reçoivent un montant fixe basé sur la taille du projet client, déterminé par la 1ère année de revenus de licence lorsque le client acquiert la référence SKU 1Y ou 3Y de D365 Business Central et lorsque le partenaire soumet un POE approuvable dans les 90 jours suivant la réception du consentement du client

Taille du projet	Chiffre d'affaires contractuel annuel	Le marché A Incentive	Incitation du marché B	Incitation du marché C
Déploiement extra-petit	De 5 000 \$ à 10 000 \$	4 500 \$	2 500 \$	1 700 \$
Petit déploiement	De 10 001 à 20 000 \$	9 000 \$	5 000 \$	3 500 \$
Déploiement moyen	De 20 001 à 40 000 \$	18 000 \$	10 000 \$	7 000 \$

Exigences relatives à l'activité	Preuve d'exécution du partenaire
<div>Conçu pour aider les clients à mettre en œuvre Business Central. Ce déploiement mené par les partenaires implique la création de :</div> <div>Un plan de mise en œuvre.</div> <ul style="list-style-type: none"><li>Fournit une description générale du projet d'implémentation de Dynamics 365 Business Central dans le cloud.</li><li>Comprend la portée du projet de mise en œuvre, l'échéancier et les résultats attendus.</li><li>Phases de mise en œuvre suggérées : Planification, Conception, Développement, Tests, Déploiement et Support.</li></ul>	<div>La preuve d'exécution soumise par le partenaire doit inclure :</div> <ul style="list-style-type: none"><li>Plan de mise en œuvre signé par le partenaire et le client qui comprend une estimation de l'effort et des jalons pour la conception, le développement, la personnalisation, les tests et le support.</li></ul>

# Applications d'entreprise– Déploiement de Dynamics 365 FastTrack

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Avec le déploiement Dynamics 365 FastTrack, vous pouvez vérifier que les tests de performances de la solution sont définis avec précision et répondent aux critères recommandés par le [cadre Success By Design](#). Assurez-vous que le déploiement du client est prêt à réussir l'évaluation de l'état de préparation à la mise en service en documentant les scénarios techniques rencontrés ou anticipés lors de la mise en œuvre qui peuvent avoir un impact sur les performances de la solution et en fournissant les étapes d'atténuation pour chacun des scénarios potentiels. Soumettez le plan de performances au portail d'implémentation Dynamics 365 pour examen et approbation par Microsoft FastTrack. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
L'une des situations suivantes :
  - Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires**OU**
  - Partenaire éligible à FastTrack

### Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** Marché A = 5 000 \$, Marché B = 3 500 \$, Marché C = 2 000 \$ *(Reportez-vous à la diapositive Détails de l' [incitatif après-vente](#) pour plus d'informations)*

### Qualification du client

- 100 000 \$ ACV de Dynamics 365 (ventes, service, finances, chaîne d'approvisionnement)
- Approuvé par FastTrack

### Exigences relatives à l'activité

Le client doit être nommé, approuvé et géré par FastTrack dans le portail d'implémentation Dynamics 365 avec tous les champs obligatoires, y compris le profilage du projet, terminés.

#### Demander

- Terminer l'examen du plan directeur de la solution de projet dans le portail de mise en œuvre Dynamics 365
- Une fois l'approbation de l'engagement du plan de performance reçue par e-mail, soumettez la demande d'incitation dans MCI

#### Soumettre le plan

- Modèle complet de plan de performance suivant les conseils de Success By Design
- Revoir le plan avec les parties prenantes du client
- Mettre à jour les détails du projet dans le portail de mise en œuvre avec le plan de performance complété

#### Plan de mise à jour

- Répondre à toutes les demandes de remédiation avec un plan mis à jour
- Réception de l'approbation du plan par Microsoft FastTrack
- Examiner le plan mis à jour avec le client
- Soumettre le document de preuve d'exécution du partenaire

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires



# Applications d'entreprise– Déploiement de la solution Dynamics 365

## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Évaluez l'état actuel de la solution en termes d'adéquation, de performances et de degré d'adaptation aux besoins de l'utilisateur final, ainsi que la manière de parvenir à une mise en œuvre plus réussie de la solution et d'accroître l'adoption par l'utilisateur final. Identifiez les lacunes et les risques liés aux capacités, éliminez les inefficacités des processus et rationalisez l'automatisation des processus métier. Évaluez les problèmes qui bloquent l'adoption complète de la solution en raison d'obstacles impliquant des personnes ou des processus. Capturez et hiérarchisez les recommandations pour optimiser la solution existante afin de mieux répondre aux objectifs commerciaux du client. Cet engagement peut également être utilisé pour activer les fonctionnalités Copilot dans des solutions déjà déployées. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

### Éligibilité des partenaires

**Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud

**Inscription au programme** Microsoft Commerce Incentives

**Qualification du partenaire**  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

## Mesurer et récompenser

**Paiement de l'engagement :** Marché A = 5 000 \$, Marché B = 3 500 \$, Marché C = 2 000 \$ (reportez-vous à la [diapositive Détails de l'incitatif après-vente](#) pour plus d'informations)

### Qualification du client

- > 100 000 000 \$ Dynamics 365 ACV (Licences D365 Sales, Service, Finance ou Supply Chain Premium)
- <80% d'utilisation active mensuelle
- Renouvellement de l'abonnement entre le 1er septembre 2024 et le 30 mars 2027

### Exigences relatives à l'activité

<b>Phase 1 : Comprendre l'état actuel</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Recueillir des informations par le biais d'entretiens, d'accompagnements et/ou d'évaluations de santé</li><li>Évaluer les défis techniques et de conception existants</li></ul> <b>OU activer les capacités du copilote</b>	<b>Phase 2 : Valider les résultats</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Mener un dialogue avec les parties prenantes pour valider les informations</li><li>Identifier et prioriser les axes d'amélioration</li></ul>	<b>Phase 3 : Livrer le plan</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Recueillir les résultats des phases 1 et 2</li><li>Fournir des recommandations sur la façon de surmonter les obstacles</li><li>Soumettre le document de preuve d'exécution du partenaire</li></ul>
<b>Phase 1 : Préparez-vous</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vérifiez vos paramètres de sécurité et de données</li><li>Créer un conseil de l'IA</li><li>Aider les gens à adopter de nouvelles habitudes de travail</li></ul>	<b>Phase 2 : Embarquer et s'engager</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Créer une communauté d'utilisateurs Copilot</li><li>Identifier des champions pour montrer la voie</li><li>Faire de la formation continue la norme</li></ul>	<b>Phase 3 : Produire un impact</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Quantifiez l'impact avec le tableau de bord Microsoft Copilot</li><li>Rencontrez régulièrement votre conseil de l'IA</li><li>Célébrer publiquement le succès</li><li>Soumettre le document de preuve d'exécution du partenaire</li></ul>

# Applications d'entreprise– Dynamics 365 Vision & Deployment



## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Créez des scénarios pour clarifier la vision de la transformation numérique qui serviront de modèle pour les prochaines étapes du parcours du client. Les animateurs utiliseront des concepts de pensée conceptuelle pour aider les décideurs d'entreprise à établir leurs principaux objectifs commerciaux et les encourager à penser au-delà de la simple amélioration de l'efficacité des processus existants. Facultatif : Créez un produit initial minimum viable basé sur des scénarios d'entreprise hiérarchisés afin de consolider l'expérience de la solution envisagée. Vous pouvez animer cet atelier et être rémunéré jusqu'à concurrence de la valeur approuvée de l'engagement. Le financement fourni par Microsoft est destiné à être un co-investissement pour aider les clients à se moderniser et ne devrait pas couvrir le coût de tous les travaux nécessaires.

## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, ou jusqu'à ce que le plafond du programme soit atteint.

### Éligibilité des partenaires

- **Accord de partenariat**  
Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud
- **Inscription au programme**  
Microsoft Commerce Incentives
- **Qualification du partenaire**  
Désignation de partenaire de solutions d'applications d'affaires

### Mesurer et récompenser

**Paieement d'engagement :** Marché A = 5 000 \$, Marché B = 3 500 \$, Marché C = 2 000 \$ (Reportez-vous à la [diapositive Détails de l'incitatif après-vente](#) pour plus d'informations)

### Qualification du client

- >100 000 000 \$ Dynamics 365 ACV (licences D365 Sales, Service, Finance ou Supply Chain Premium)
- <80% d'utilisation active mensuelle

### Exigences relatives à l'activité

#### Description des services :

Les animateurs partenaires devront :

- Mener des entretiens, des découvertes virtuelles et/ou sur site pour mieux comprendre la situation du client et documenter la carte du parcours, la vie quotidienne ou les personas
- Formuler l'énoncé du problème et s'aligner avec le sponsor BDM
- Créer des scénarios de transformation hautement prioritaires pour parvenir à une innovation continue dans l'environnement du client
- Facultatif : Construire un produit minimal viable (MVP) qui répond à l'un des scénarios envisagés (dans un environnement de pré-production)

#### Preuve d'exécution du partenaire

La preuve d'exécution soumise par le partenaire

- doit contenir les éléments suivants :
- Planification par étapes
  - Recueillir les résultats et les recommandations.

### Rôle de partenaire chez MCI

Développer l'intention– Activités des partenaires

### Type de gain

Honoraires

# Détails de l'incitation après-vente des applications d'entreprise

## Pays du marché A, B et C



Les montants des demandes de mission seront calculés en USD, en fonction du pays associé à l'ID de lieu du partenaire indiqué dans la demande.

**Les pays du marché A** sont l' Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.

**Les pays du marché B** sont Bahreïn, la Barbade, le Brésil, les îles Caïmans, le Chili, la Chine, la Colombie, Chypre, la Tchéquie, l'Estonie, la Grèce, Hong Kong, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, la Corée, le Koweït, la Lettonie, la Lituanie, la Malaisie, Malte, le Mexique, la Macédoine du Nord, Oman, les Philippines, la Pologne, Porto Rico, le Qatar, l'Arabie saoudite, le Sénégal, Singapour, la Slovaquie, la Slovénie, l'Afrique du Sud, Taïwan, la Thaïlande, les Émirats arabes unis et l'Uruguay.

**Le marché C** comprendra tous les autres pays/régions éligibles aux incitations Microsoft Commerce.

## Carte des tarifs incitatifs



Nom de l'engagement	Le marché A Incentive	Incitation du marché B	Incitation du marché C
Vision et déploiement de Dynamics 365	5 000 \$	3 500 \$	2 000 \$
Déploiement de la solution Dynamics 365	5 000 \$	3 500 \$	2 000 \$
Déploiement Dynamics 365 FastTrack	5 000 \$	3 500 \$	2 000 \$
Déploiement de solutions low-code	5 000 \$	3 500 \$	2 000 \$
Plan de déploiement de Dynamics 365 Business Central	De 4 500 \$ à 18 000 \$	De 2 500 \$ à 10 000 \$	De 1 700 \$ à 7 000 \$

# Contrôles du programme Missions sur les applications opérationnelles




## Nombre maximum d'engagements actifs par client

Les ID de partenaire seront limités à un maximum de 4 engagements actifs d'activités de partenariat MCI Business Applications par client à la fois. Les engagements actifs sont ceux où un client a fait l'objet d'une réclamation jusqu'à ce que le point d'accès de la réclamation ait été approuvé. Si un client a atteint ce seuil, une ou plusieurs des revendications actives devront être annulées, approuvées, rejetées ou expirées pour permettre au partenaire de créer des réclamations supplémentaires pour ce client.

Restrictions géographiques : l'activité d'un compte global partenaire (VOrg) dans un pays donné est soumise à une limite maximale du nombre total de demandes actives ou terminées pour un engagement donné dans le cadre d'un engagement de création d'applications commerciales. Ce total est agrégé pour toutes les revendications effectuées pour un engagement donné par l'un des emplacements du partenaire (ID MPN) dans ce pays. Cette limite maximale est déterminée par la définition du marché du pays :


Fiançailles	Marché A	Marché B	Marché C
Vision et valeur de l'engagement client, Vision et valeur ERP, Vision et valeur Low Code, Démo sur mesure : Vision et valeur de l'engagement client, Démo sur mesure : Vision et valeur ERP, Plan de déploiement de Business Central	20	10	10
Évaluation AIM, Dynamics 365 Business Central : Évaluation des besoins	40	20	10
Power Platform : Évaluation des besoins	20	20	20
Dynamics 365 Vision & Deployment, Dynamics 365 FastTrack Deployment, Déploiement de solutions Dynamics 365, Déploiement de solutions Low Code	1	1	1



## Sous-traitance


Les partenaires ne peuvent sous-traiter aucun engagement à un ou plusieurs tiers. Microsoft ne versera pas d'incitations à des partenaires [et/ou sociétés affiliées partenaires] pour des activités réalisées par des tiers (ces tiers, y compris, mais sans s'y limiter, les sous-traitants ou les fournisseurs). Tous les engagements revendiqués doivent être exécutés directement par le partenaire éligible demandeur afin d'être éligibles à l'approbation et au paiement.

Microsoft effectuera des audits réguliers pour surveiller le nombre d'engagements actifs par ID de partenaire. Microsoft peut, à sa seule discrétion, résilier des partenaires pour avoir créé à tort des engagements afin de réclamer des revenus ou pour s'être engagés dans des activités qui ne sont pas conformes à l'intention du programme.



## Engagements répétés

Les clients ne peuvent pas recevoir le même engagement de paiement variable plus de 1 fois par ID d'opportunité MSX valide. Les clients ne peuvent pas recevoir le même engagement de paiement fixe plus de 1 fois par ID TPID ou ID de locataire valide.



## Validation authentique du client

# Incitation à l'utilisation de Power Apps et Power Automate


## RÉSUMÉ DE L'ENGAGEMENT

Récompense les partenaires qui stimulent l'utilisation par les clients des applications d'entreprise, Power Apps et Power Automate pour le développement d'applications.


## DURÉE DE L'ENGAGEMENT

Du 1er octobre 2023 au 30 septembre 2024.

Éligibilité




**Contrat de partenariat** Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud




**Inscription incitative**  
Incitations au commerce Microsoft. Les conditions d'éligibilité et d'inscription ci-dessous doivent être remplies chaque mois avant le dernier jour du mois.  
**Désignation de partenaire de solutions Spécialisation**  
applications d'entreprise, ou  
a atteint l'un des critères suivants ou  
compétences héritées et  
achetés pour l'application Low Code: Développement d'applications commerciales dans le cloud

- Analytics sur Microsoft Azure, ou
- Automatisation intelligente, ou
- Ensemble d'avantages sociaux complets



**Contrat de licence**  
Indépendant de la licence



**Association partenaire**  
Les partenaires devront disposer d'un accès aux ressources lié à un compte de localisation partenaire (PLA) via [le lien d'administration partenaire \(PAL\)](#).

**Informations d'identification**, fiscales et bancaires valides et complètes  
soumises et acceptées par Microsoft

## Mesurer et récompenser

Le tableau ci-dessous détaille la structure des incitations et l'opportunité de gain : Utilisation active mensuelle (MAU) multipliée par la valeur de la carte tarifaire.

Structure d'incitation	Carte des tarifs
Power Apps	1 \$
Automatisation de la puissance	

Association partenaire

[Lien d'administration partenaire \(PAL\)](#)

Classé comme Microsoft Confidential

Type de gain

Frais de 100 %

Possibilité de gagner un maximum

100 000 USD par charge de travail pour chaque locataire

Éligibilité à la charge de travail

[Voir l'addendum sur la charge de travail](#)

# Calcul de l'incitatif– Détails



Les incitations gagnées par les partenaires sont calculées en multipliant le nombre d'utilisateurs actifs mensuels (MAU) par le montant de la grille tarifaire pour la charge de travail associée et par le taux d'incitation.

L'utilisateur partenaire dans le portail Azure du client doit se connecter au portail Azure au moins une fois par mois et accéder à la ressource pour être éligible aux revenus incitatifs de ce mois.

## Calcul



## Limite maximale de gains

**100 000 USD par  
charge de travail pour  
chaque locataire**

Microsoft a une limite de gain maximale de 100 000 USD pour chaque charge de travail et par locataire. Par exemple, si un partenaire utilise à la fois Power Apps et Power Automate, il peut gagner jusqu'à 100 000 USD pour chaque charge de travail par locataire. Cette limite n'est pas limitée à une durée d'engagement ou à une année civile spécifique et peut s'étendre au-delà de ces périodes.

# Calcul de l'utilisation active mensuelle (MAU)



## Pour Power Apps :

Utilisateurs actifs mensuels (MAU) = Nombre d'utilisateurs uniques au cours des 28 derniers jours qui ont effectué au moins une des actions suivantes :

- Visite du portail make.powerapps.com
- Ouverture d'un canevas, d'une application ou d'un composant moderne piloté par modèle, ou de concepteurs de portails modernes
- Lecture d'une application canevas
- Joué à une application de modèle autonome et avoir au moins un utilisateur avec une licence P1/P2/Par application/par utilisateur
- Être un utilisateur C1 authentifié AAD des portails PowerApps avec une licence « par utilisateur »
- Êtiez un utilisateur invité de PowerApps ou du portail PowerApps



## Pour Power Automate :

Utilisateurs actifs mensuels (MAU) = Nombre d'utilisateurs uniques qui effectuent au moins l'une des actions suivantes :

- Vous vous êtes connecté et avez utilisé l'interface utilisateur de Power Automate (« interagi ») ou avez utilisé une expérience Power Automate intégrée au cours des 30 derniers jours
- Avoir réussi l'exécution d'un Flow pour un Flow qu'ils ont créé au cours des 30 derniers jours et qui a « interagi » au cours des 90 derniers jours
- Exécution d'un flux via une application canevas Power App au cours des 30 derniers jours

# Action requise pour que les partenaires reçoivent des incitations Power Apps et Power Automate

## Pour fournir des services gérés



Du client à l'utilisateur partenaire intégré\*\* dans son portail Azure

Pour plus d'informations sur la façon dont le client peut accorder l'accès, [cliquez ici](#)



Le client définit les autorisations et l'étendue correctes sous un compte Azure d'utilisateur partenaire spécifique\*\*

Rôle d'utilisateur requis de la ressource de charge de travail		
Propriétaire ou copropriétaire de l'application		
Propriétaire du flux	Power Apps	
	Power Automate	



Le partenaire\* s'inscrit à MCI

- S'inscrire à MCI dans l'Espace partenaires
- Fournir des informations bancaires et fiscales dans le profil dans l'Espace partenaires



L'utilisateur partenaire\*\* crée un lien d'administration partenaire (PAL)

- Connectez-vous au [portail Azure](#).
- Accédez à [Lien vers un ID de partenaire](#) dans le portail Azure.
- Entrez l'ID Microsoft [Partner Network](#) de votre organisation. Veillez à utiliser l' **ID de partenaire associé** indiqué sur votre profil de l'Espace partenaires. Il s'agit généralement de votre [ID de localisation de partenaire associé](#) N'utilisez pas de compte mondial de partenaire (PGA).

*\*Cette étape n'est pas requise si le compte utilisateur partenaire était précédemment associé via PAL au locataire.*

**Clé:**  
\* Partenaire = ID de localisation du partenaire \*\* Utilisateur du partenaire = Utilisateur(s) associé(s) à l'ID de localisation du partenaire



# Scénarios d'autorisations de ressources

Lorsqu'un seul partenaire s'est vu accorder le rôle d'utilisateur requis pour accéder à l'instance de ressource du client à l'aide d'une association PAL éligible, le partenaire peut gagner des incitations.

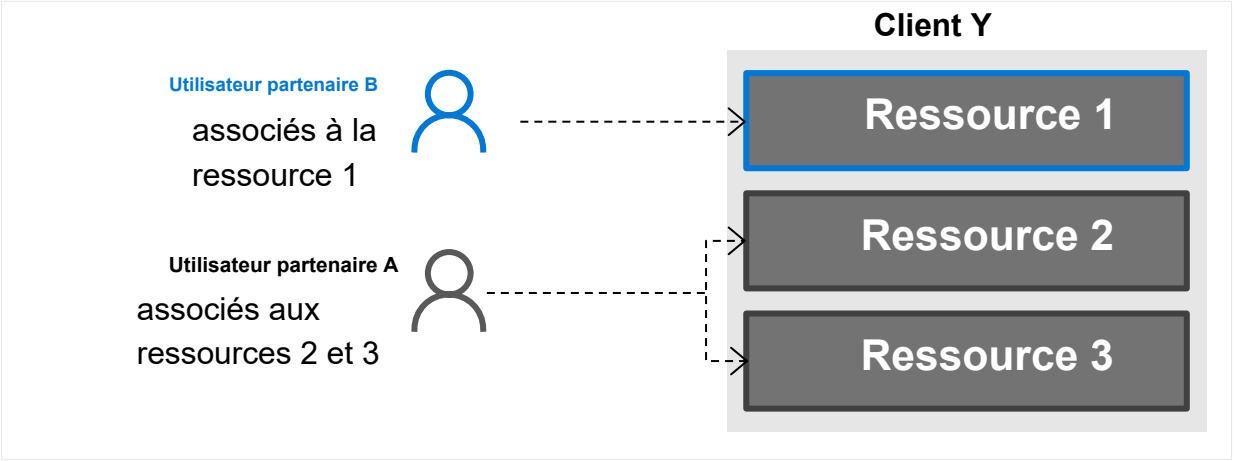
L'influence du partenaire sur l'utilisation de Power Apps et de Power Automate est suivie et reconnue en fonction de l'étendue des ressources, où un partenaire sera crédité pour un type de ressource spécifique en fonction de la charge de travail.



## Exemple 1

En tant qu'utilisateur partenaire associé aux ressources 2 et 3, le compte de localisation partenaire (PLA) lié à l'**utilisateur partenaire A** sera crédité pour les deux ressources.

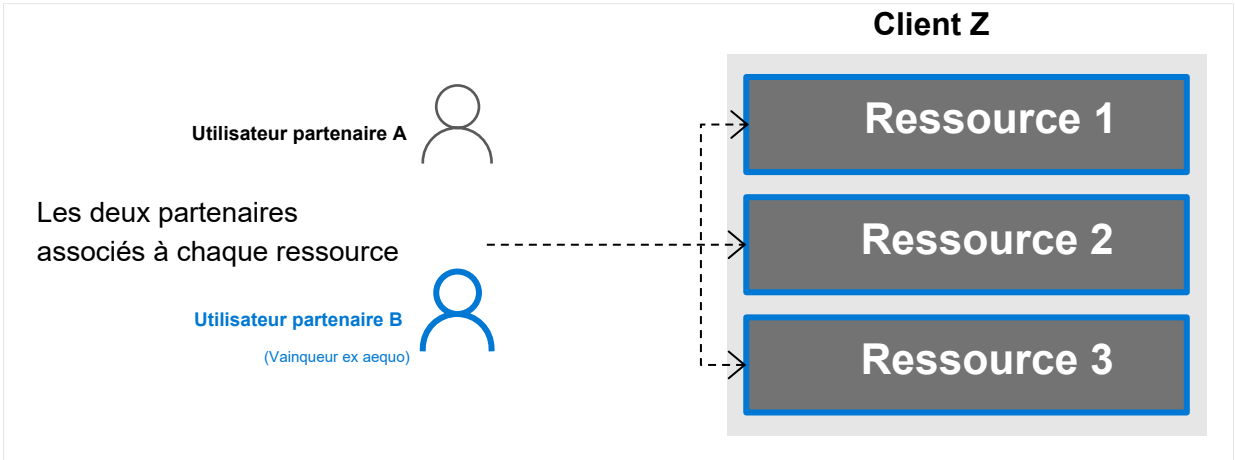
Le compte de localisation partenaire (PLA) lié à l'**utilisateur partenaire B** Gagne uniquement sur la ressource 1 telle qu'elle est associée à cette ressource.



## Exemple 2

Il y a 2 utilisateurs partenaires associés aux mêmes ressources. Une logique de liaison est utilisée pour déterminer l'**utilisateur partenaire B** à créditer.

Il existe plusieurs scénarios de logique de lien. Cliquez ici pour plus de détails sur le branchement [<lien>](#)



# Termes et conditions– Table des matières



## Table des matières



### Inscription

Inscription à l'Espace  
partenaires Banque et  
fiscalité Validation du  
profil Éligibilité aux  
incitations du profil  
Gestion des profils  
Emplacements  
partenaires Perte  
d'éligibilité



### Éligibilité des partenaires

Désignations de  
partenaires de  
solutions Héritage  
Avantages  
(compétence)  
Spécialisations  
Azure Expert MSP  
Performances des  
revenus des  
partenaires MSP



### Termes de base

Avis de  
modifications Ordre  
de préséance  
Modalités de la  
mission



### Conditions générales

Commande Disponibilité des  
produits Ventes à  
l'auto-utilisation Support  
produit gratuit et services  
partagés Services crédités ou  
remboursés Transactions  
annulées ou créditées Solde  
incitatif négatif Revenus de  
consommation Azure Erreur  
du partenaire de distribution

Erreur de partenaire non relié au réseau de distribution

Changement de partenaire de distribution

Exigences relatives aux canaux indirects

Fonds coopératifs de commercialisation



### Modalités de paiement

Exigences du partenaire Profil  
de paiement du partenaire  
Obligation de paiement du  
partenaire Facture fiscale  
Exigences en matière de preuve  
d'exécution

#### Microsoft

Type de paiement (Remise,  
Remise indirecte, Frais)  
Mode de paiement Cadence  
de paiement Paiement tenu  
pour conformité

Trop-perçu

Seuil de paiement minimum

#### Taux de change



### Autres termes

Preuve d'exécution  
Divulgaration dans le  
secteur public  
Dispositions spécifiques  
au pays Litiges et  
résolutions

# Inscription

## Inscription à l'Espace partenaires



Les partenaires doivent effectuer des activités d'inscription pour chaque emplacement d'entreprise spécifique dans l'Espace partenaires avant qu'un emplacement d'entreprise puisse participer aux engagements disponibles. Les activités d'inscription sont mises à la disposition des partenaires en fonction de la structure d'inscription des incitations. Les incitations avec **inscription ouverte** permettent aux partenaires de s'inscrire à tout moment, l'éligibilité du partenaire à gagner des incitations étant évaluée une fois l'inscription terminée. Les incentives avec **inscription fermée** nécessitent qu'un partenaire réponde aux critères d'éligibilité avant de recevoir une invitation à participer à l'opportunité d'incentive disponible. Les invitations à participer sont disponibles pour chaque ID d'emplacement de partenaire éligible via la section Vue d'ensemble des incentives de l'Espace partenaires. Les identifiants de localisation des partenaires qui ne répondent pas aux critères d'éligibilité de l'entreprise ne recevront pas d'invitation à participer à l'incitation. Les partenaires peuvent s'attendre à ce que Microsoft fournisse une invitation à terminer les activités d'inscription dans les trente (30) jours suivant la date à laquelle le partenaire a satisfait aux critères d'éligibilité.

## Espace partenaires banque et fiscalité

Les activités d'inscription comprennent la fourniture d'informations bancaires et fiscales pour tous les identifiants de localisation des partenaires et les types de gains disponibles. Lorsque plusieurs entités commerciales Microsoft sont répertoriées dans le profil partenaire, les partenaires doivent remplir le profil d'informations bancaires et fiscales pour chaque entité commerciale Microsoft.



## Validation du profil partenaire

L'inscription est terminée pour chaque ID d'emplacement de partenaire lorsque Microsoft termine la validation des informations de profil de paiement et de taxe fournies par le partenaire. Une fois les conditions d'inscription remplies et validées, l'Espace partenaires affiche un état indiquant que l'inscription est terminée.



## Éligibilité à l'incitation du profil partenaire

Les partenaires peuvent gagner des incitations au cours du mois où ils remplissent toutes les conditions d'éligibilité à l'inscription et à l'engagement de l'Espace partenaires. Les partenaires ne gagneront pas d'incitations, de frais ou de remises, le cas échéant, avant le mois au cours duquel ils remplissent toutes les conditions d'éligibilité à l'engagement et terminent toutes les activités d'inscription aux incitations.



## Gestion des profils partenaires

Les partenaires sont chargés de surveiller l'état de leur inscription aux incentives et de fournir des informations bancaires ou fiscales à jour si nécessaire. Les partenaires peuvent avoir besoin de mettre à jour leur profil de partenaire si les exigences de l'incitation changent, ou si certains aspects du profil de partenaire expirent ou deviennent obsolètes. Si cela se produit, l'Espace partenaires affiche un état indiquant que une action est requise.



## Emplacements partenaires

Si un partenaire exerce ses activités dans plusieurs emplacements ou sous plusieurs ID d'emplacement de partenaire, les partenaires utiliseront le(s) ID(s) d'emplacement du partenaire de chaque emplacement spécifique pour finaliser l'inscription aux incitations. Si les conditions d'inscription ne sont pas remplies pour chaque ID d'emplacement partenaire, le partenaire perdra les incitations associées à l'emplacement spécifique.



## Perte d'admissibilité

Les partenaires qui ne remplissent plus l'une ou l'ensemble des conditions d'éligibilité au cours de l'année d'incitation n'ont pas le droit de gagner ou de conserver des revenus d'incitation pour les périodes de revenus pour lesquelles ils n'ont pas satisfait ou maintenu toutes les conditions d'éligibilité. Si l'éligibilité aux incentives n'est plus perdue, Microsoft effectuera les paiements pour tous les incentives éligibles gagnés au cours de la dernière période de revenus (c'est-à-dire mensuelle, trimestrielle, semestrielle) au cours de laquelle le partenaire a réalisé des revenus éligibles ; et ces paiements ne seront effectués que dans la mesure où les informations bancaires et fiscales du partenaire sont à jour et exactes au moment de la tentative de paiement. Les partenaires précédemment éligibles à l'incitation ne sont pas assurés de participer aux futures périodes d'incitation s'ils ne répondent pas aux critères d'éligibilité actuels à l'incitation. Si l'éligibilité à l'incitation est perdue, les partenaires doivent retrouver leur éligibilité pour les périodes de gains incitatives ultérieures afin d'obtenir des incitations.



# Éligibilité des partenaires

Pour être éligible à la participation et avant qu'une incitation puisse être gagnée, en plus des conditions d'inscription énoncées dans ce guide, un partenaire doit répondre aux conditions d'éligibilité énoncées dans les Conditions d'engagement applicables.

L'éligibilité d'un partenaire peut inclure, sans s'y limiter, le statut de compétence d'un partenaire, la participation à un programme d'experts, l'obtention d'une spécialisation ou la performance des revenus du partenaire.

[Cliquez ici pour plus d'informations sur l'impact des incitations du lancement en octobre 2022 du programme de partenariat Microsoft AI Cloud](#)

## Désignations de partenaire de solutions

À compter d'octobre 2022, les désignations de partenaire de solutions identifient les capacités techniques et l'expérience d'un partenaire dans les domaines de solutions Microsoft Cloud. Ils mettent en évidence la capacité démontrée d'un partenaire à obtenir des résultats positifs pour les clients. Des incitations sont disponibles pour les partenaires qui ont obtenu la désignation de partenaire de solutions en obtenant au moins 70 points dans le score de capacité du partenaire. Consultez la liste complète des désignations de partenaires de solutions disponibles [ici](#).



## Performance des revenus des partenaires

Les partenaires peuvent être tenus d'atteindre des seuils de performance de revenus spécifiques pour être éligibles à une opportunité d'engagement disponible. Les seuils de performance des revenus sont définis en fonction de la classification de Microsoft du pays associé à l'ID d'emplacement du partenaire associé à la transaction éligible ou aux revenus de consommation.



## Avantages hérités (compétence)

Alignées sur les besoins des clients, les compétences Microsoft permettent aux partenaires de démontrer leurs domaines de compétence technique. Des incitations sont mises à la disposition des partenaires qui ont acheté des avantages hérités et qui ont acquis une compétence avant octobre 2022, en réussissant les examens et la validation des compétences requis, en répondant aux exigences de performance et en payant les frais annuels au niveau de compétence Argent ou Or.

Consultez la liste complète des compétences Microsoft disponibles [ici](#).



## Azure Expert MSP

Les MSP Azure Expert sont les partenaires de services gérés les plus fiables de Microsoft. Ils répondent aux exigences les plus strictes, y compris une preuve vérifiée d'excellence en matière de livraison aux clients et d'expertise technique, ainsi que la réussite d'un audit indépendant de leurs services gérés, de leur personnel, de leurs processus et de leurs technologies.

Pour en savoir plus sur les avantages d'être un MSP expert Azure et les étapes à suivre pour se qualifier, [consultez le site web du partenaire](#).



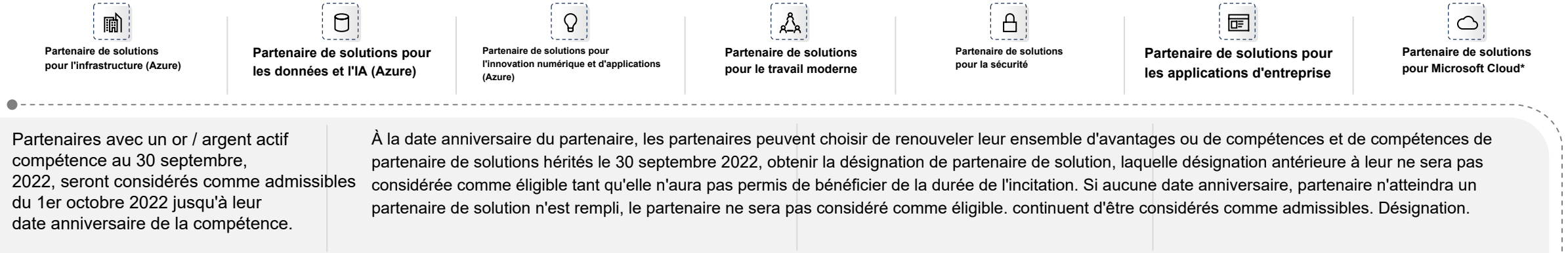
## Spécialisations

Des spécialisations sont disponibles pour les partenaires afin de distinguer leur organisation et d'élargir leur clientèle. D'autres possibilités d'engagement peuvent être offertes aux partenaires qui démontrent des connaissances approfondies dans un domaine particulier. Pour en savoir plus sur les avantages des spécialisations et leurs exigences spécifiques, consultez le [site Web du partenaire](#).

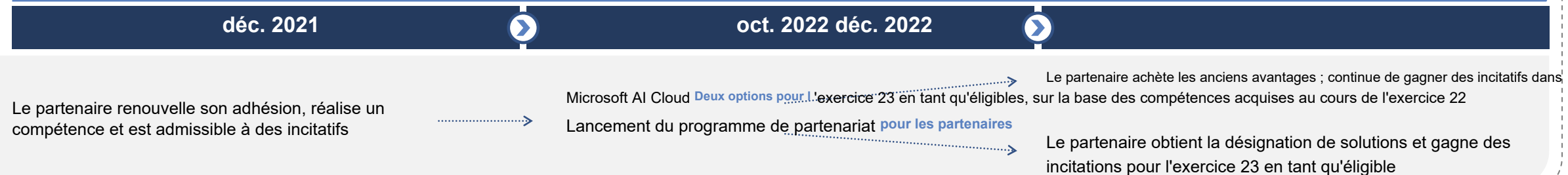


# Microsoft AI Cloud Partner Program– impact des incitations et calendrier

## Désignations de partenaires de solutions disponibles



## Exemple de chronologie



Dans ce guide, les partenaires peuvent obtenir des spécialisations, mettant en valeur leur expertise technique et leur éligibilité à certaines opportunités de gain. À compter du 3 octobre 2022, les désignations de partenaire de solutions sont une condition préalable à l'obtention d'une spécialisation. Les partenaires disposant d'une spécialisation avancée existante sont tenus de répondre à toutes les exigences de spécialisation d'ici leur prochain anniversaire de renouvellement pour renouveler leur spécialisation au cours de l'exercice 24— consultez le site Web des partenaires Microsoft pour plus d'informations.

## D'autres questions ?

## Évolution des programmes Microsoft Partner Network

## Foire aux questions

### Partenaire de solutions (microsoft.com)

# Termes de base



## Avis de modifications

Microsoft se réserve le droit de modifier, de mettre à jour, d'annuler ou de résilier les conditions du programme et les conditions d'engagement à tout moment et à sa seule discrétion. Nous nous efforcerons de fournir à nos partenaires un préavis de 30 jours de toute modification avant qu'elle ne puisse entrer en vigueur. Si un partenaire n'est pas d'accord avec de telles modifications, il doit interrompre ou mettre fin à sa participation au programme ou à l'engagement applicable. La participation continue à l'engagement sera considérée comme une acceptation des modifications. Chaque partenaire veillera à ce que ses représentants concernés se familiarisent avec l'Espace partenaires et le consultent régulièrement pour recevoir des communications et des avis commerciaux de Microsoft. Les partenaires sont seuls responsables de la gestion des représentants autorisés à accéder à l'Espace partenaires et à y agir en leur nom. Microsoft peut communiquer les modifications et les mises à jour du programme ou de l'engagement via l'adresse e-mail enregistrée de l'administrateur général de l'Espace partenaires, de l'administrateur de compte et de l'administrateur des incitations.



## Ordre de préséance

En cas de conflit entre le présent guide d'incitation, les Conditions d'engagement et les conditions du Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud du partenaire, qui n'est pas expressément résolu dans les présentes, les conditions prévaudront dans l'ordre suivant : (1) les conditions du Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud de ce partenaire, (2) les conditions du présent guide d'incitation, et (3) les Conditions d'Engagement. Les conditions d'une modification contrôlent le document modifié et toute modification antérieure portant sur le même objet.



## Conditions d'engagement

Les conditions de la mission décriront ou identifieront l'éligibilité, les critères, la durée et les autres conditions applicables à la mission applicable. La mission et les documents associés peuvent être publiés sur l'Espace partenaires ou remis directement au partenaire. Pour chaque mission, les partenaires doivent : (i) répondre à tous les critères d'éligibilité éligibles ; (ii) exécuter et respecter les Conditions de mission applicables, et (iii) se conformer à tout accord, Guide ou autre document distinct qui peut être requis pour cette mission. La participation des partenaires aux engagements disponibles est volontaire.

Les Partenaires ne peuvent pas divulguer la valeur monétaire des incitations gagnées à leurs Clients.

# Conditions générales



## Classement

Les partenaires s'engagent à ne passer des commandes qu'en quantités qu'ils peuvent distribuer dans le cours normal de leurs activités. Les commandes doivent être soumises et traitées telles qu'elles ont été mises à la disposition du partenaire dans le cadre de l'autorisation de canal du partenaire associé. Toute commande saisie par erreur sera traitée comme indiqué dans le présent guide sous la rubrique « Opérations annulées ou créditées ».



## Produit gratuit

Microsoft ne paiera pas d'incitations pour Produits fournis aux Clients par l'intermédiaire de les activités non génératrices de revenus, telles que : Offres d'essai gratuites ou services gratuits.



## Support et services partagés

Microsoft ne paiera pas d'incitations pour les actions ou des offres de services d'assistance.



# Conditions générales



## Offres de produits éligibles

La disponibilité des produits Microsoft peut varier selon la région. La liste des produits éligibles est susceptible d'être modifiée à la discrétion de Microsoft.

Les produits pour lesquels un partenaire peut être éligible à l'avantage sont inclus dans l' [addendum sur le produit CSP](#) disponible sur la page de collecte des ressources d'incitation sur le site Web des partenaires Microsoft. Les partenaires ne seront pas éligibles pour gagner des incitations liées à des produits qui ne sont pas destinés à être inclus et/ou qui ne sont pas expressément énoncés dans l'addenda de produit applicable. Microsoft se réserve le droit de mettre à jour tout addendum de produit à tout moment pour toute incitation. Les partenaires ne sont éligibles pour recevoir des incitations que pour les produits vendus ou mis à disposition dans les régions dans lesquelles le partenaire est autorisé.



## Revenus non admissibles

Microsoft ne versera pas d'incitations pour l'activité sur les éléments suivants :

- Les revenus provenant des abonnements Exchange Lite et d'autres ajustements tels que les droits d'utilisation interne ou les postes d'essai sont exclus.
- Tous les services en ligne Microsoft ne sont pas disponibles sur tous les marchés. De nouveaux services et offres peuvent être déployés sur de nouveaux marchés et les services et offres actuels peuvent être abandonnés. Au fur et à mesure que ces changements de service se produisent, la consommation des clients des services en ligne Microsoft changera également, ce qui entraînera des gains d'incitation différents pour les partenaires.
- Les incitations CSP ne sont pas offertes aux partenaires basés en République populaire de Chine ou aux clients dont le chiffre d'affaires provient de ceux-ci.



## Disponibilité des produits

La disponibilité des produits peut varier selon les régions, tous les produits Microsoft n'étant pas disponibles sur tous les marchés. De nouveaux services et offres peuvent être déployés sur de nouveaux Marchés et les services et offres actuels peuvent être interrompus. Au fur et à mesure que des changements de service se produisent, les incitations disponibles peuvent également changer, ce qui entraîne des gains d'incitation différents pour les partenaires.

Les produits pour lesquels un partenaire peut être éligible à l'obtention de gains sont inclus dans l'addendum de produit applicable mis à disposition dans les Conditions d'engagement ou sur la page de l'actif d'incitation sur le site Web des partenaires Microsoft. Les partenaires ne seront pas éligibles pour gagner des incitations liées à des produits qui ne sont pas destinés à être inclus et/ou qui ne sont pas expressément énoncés dans les Conditions d'engagement ou l'addendum de produit applicable. Microsoft se réserve le droit de mettre à jour tout addendum de produit à tout moment pour toute incitation.

Les partenaires ne peuvent recevoir des incitations que pour les produits vendus ou mis à disposition dans les régions dans lesquelles ils sont autorisés.



# Conditions générales (suite)



## Services crédités ou remboursés

Les services crédités ou remboursés qui n'entraînent pas d'événement de refacturation ne sont pas éligibles pour recevoir des incitations. Microsoft peut proposer des offres de crédit aux clients qui entraînent l'annulation des incitations précédemment obtenues par le partenaire.



## Transactions annulées ou créditées

Les données utilisées comme base pour les paiements d'incitations peuvent changer au fil du temps en raison des rendements, des crédits, etc. Lorsque ces données sont réexécutées pour les paiements d'incitations, elles peuvent entraîner de légères variations dans les revenus des incitations, qui seront ensuite retraitées dans l'Espace partenaires. Les incitatives gagnées pour une transaction qui a été annulée ou créditée seront annulées en fonction du crédit et seront annulées en fonction des taux de durée de l'engagement au moment de la transaction d'origine. Cela sera reflété dans le compte de résultat de la période au cours de laquelle l'annulation a lieu.

Les annulations sont exécutées en fonction de la façon dont l'incitation a été payée à l'origine (par exemple, en totalité ou différée dans le temps, ou mensuellement ou annuellement).

Si la transaction contrepassée ou créditée est refacturée, le tarif incitatif appliqué dépendra du fait que l'annulation est due à une erreur du partenaire de distribution ou à une erreur de non-partenaire de distribution.



## Solde incitatif négatif dû à des transactions annulées ou créditées

Dans les cas où une transaction annulée ou créditée entraîne un solde incitatif négatif, aucun nouveau frais ne sera payé jusqu'à ce que le solde global soit à nouveau positif. Toutefois, les soldes de remise négatifs mensuels (pour les accords indirects) seront traités comme une note de débit (facture).



## Consommation Azure

Les incentives sont éligibles pour les services limités qui génèrent des revenus Microsoft lorsque le partenaire est associé au niveau de l'abonnement, du groupe de ressources ou de la ressource. Les revenus consommés par Azure (ACR) sont la valeur monétaire des services Azure consommés par les clients. La consommation est déterminée par la quantité d'une ressource mesurée consommée multipliée par le prix unitaire payé par le client.

Les incitations sont calculées en fonction des prix des services Microsoft Azure en vigueur pendant la période de gain au cours de laquelle les services Microsoft Azure sont consommés.



## Erreur de partenaire non relié au réseau de distribution

Si la transaction annulée ou créditée est le résultat d'une erreur d'un partenaire non revendeur, l'impact sur les revenus incitatifs du partenaire sera calculé sur la base des tarifs de la durée de l'engagement en vigueur au moment de la transaction d'origine.



## Erreur du partenaire de distribution

Si la transaction annulée ou créditée est le résultat d'une erreur du partenaire de distribution, l'impact sur les revenus incitatifs du partenaire sera calculé sur la base des taux de durée de l'engagement en vigueur au moment de l'annulation ou du crédit.

# Conditions générales (suite)



## Changement de partenaire de distribution

Les modifications approuvées par Microsoft apportées aux structures des partenaires se verront attribuer une « date d'entrée en vigueur », qui indique la date à laquelle le partenaire commence à gagner (ou, en cas de suppressions, cesse de gagner de l'argent), dans le cadre de l'incitation.

Les délais de date d'entrée en vigueur sont déterminés par la date de communication du partenaire à Microsoft, les circonstances à l'origine de la modification de structure et la capacité de Microsoft à valider entièrement (y compris les examens et/ou approbations requis) la modification proposée avant sa mise en œuvre.

Si un changement de partenaire de distribution survient pendant la durée du contrat, les revenus futurs et la responsabilité des activités mensuelles de maintenance et d'assistance à la clientèle seront transférés au nouveau partenaire si le partenaire a satisfait aux conditions d'éligibilité et d'inscription énoncées ci-dessus. Le partenaire inscrit au moment de la transaction sera admissible à l'incitatif connexe.

Après un changement de partenaire de distribution, le nouveau partenaire officiel est responsable de la réalisation de toutes les activités mensuelles futures pour servir le client, comme décrit dans ce guide.

Le nouveau partenaire officiel sera responsable des crédits ou des ajustements après être devenu le partenaire officiel.



## Exigences relatives aux canaux indirects

Lors de la mise en service d'un abonnement à deux niveaux dans l'Espace partenaires, les fournisseurs indirects CSP doivent fournir un ID d'emplacement partenaire valide du revendeur indirect CSP concerné à qui ils ont vendu des services en ligne Microsoft.

Lors de l'approvisionnement d'un abonnement à deux niveaux à l'aide de l'API Microsoft, les fournisseurs indirects CSP doivent inclure l'ID d'emplacement du partenaire du revendeur indirect CSP en aval applicable dans le champ « partnerIDOnRecord ».

En aucun cas, le Revendeur indirect ne peut être contrôlé par, faire partie ou être une société affiliée du Fournisseur indirect CSP. Si le fournisseur indirect CSP n'inclut pas un ID d'emplacement de partenaire revendeur indirect CSP précis identifiant ce revendeur indirect CSP en tant que partenaire CSP officiel, Microsoft ne calculera pas et ne versera pas d'incitations au fournisseur indirect CSP ou au revendeur indirect CSP.

# Conditions générales (suite)



## Coopérative

Les partenaires peuvent gagner une partie de cet incitatif sous forme de fonds de marketing coopératif (coopérative). Ces fonds permettent aux partenaires d'effectuer des activités spécifiques de marketing, de génération de demande et de préparation conformément au Guide des coopératives d'incitatifs des partenaires.

### Période de gain du fonds de commercialisation coopérative

La période d'accumulation du fonds de commercialisation coopérative est la période de six mois pendant laquelle les partenaires peuvent obtenir des remises et coopérer. Microsoft calcule un pourcentage des revenus d'incitation à verser sous forme de fonds de coopération qui sont placés dans un fonds à utiliser pour les activités approuvées exécutées au cours de la période d'utilisation à venir.

### Période d'utilisation du fonds de commercialisation coopérative

La période d'utilisation des fonds coopératifs fait référence aux six mois qui suivent immédiatement la période de gains de six mois, lorsque les partenaires effectuent des activités admissibles et soumettent des réclamations. Si les revenus de la coopérative d'un partenaire sont inférieurs au seuil de 10 000 \$ US au cours d'une période de revenus, les revenus incitatifs accumulés seront convertis en rabais à la fin de la période de gains.

### Période de réclamation pour la commercialisation coopérative

Il y a une période de grâce de quarante-cinq (45) jours après la fin de la période d'utilisation pour que les partenaires puissent terminer leurs soumissions de réclamation. Les réclamations coopératives nécessitant une action supplémentaire de la part du partenaire à la fin de la période de grâce passeront à l'état non conforme et aucun paiement ne sera traité. Les demandes d'enseignement coopératif non retenues et les fonds non réclamés à la fin de la période de grâce seront perdus sans possibilité de réintégration.

Des informations supplémentaires sur les fonds de marketing coopératif sont disponibles dans la [page Ressources des fonds](#) coopératifs sur le site Web des partenaires Microsoft

# Conditions de paiement— Exigences du partenaire



## Profil de paiement

Les paiements d'incitation ne sont versés qu'aux partenaires qui ont satisfait à toutes les exigences de paiement d'incitation. Les exigences de paiement incluent que les partenaires conservent des formulaires fiscaux complets et des informations de compte bancaire dans leur profil de paiement incitatif de l'Espace partenaires pour chaque ID d'emplacement de partenaire inscrit. Les exigences de paiement s'appliquent à tous les profils de paiement incitatif disponibles.

Si un partenaire ne parvient pas à conserver des informations de profil de paiement exactes et complètes ou ne respecte pas les exigences de soumission de la documentation de facture fiscale, Microsoft mettra à jour l'état du profil de paiement du partenaire dans l' Espace partenaires en indiquant qu'une action est requise de la part du partenaire et conservera le paiement de l'incitation pendant 180 jours.

Après 180 jours, les partenaires perdront leurs revenus d'incitation si les documents bancaires ou fiscaux requis n'ont toujours pas été fournis.



## Obligation de paiement du partenaire

Les partenaires qui effectuent des transactions avec Microsoft doivent satisfaire à leur obligation de payer Microsoft avant la fin de chaque mois au cours duquel tout paiement est dû pour être éligible aux revenus d'incitation. Les paiements insuffisants ne sont pas autorisés pour quelque raison que ce soit (c'est-à-dire pour compenser les incitations futures par leur obligation de payer Microsoft).

Si un partenaire ne satisfait pas à 95 % de ses obligations de paiement à la fin de chaque mois dû ou ne soulève pas de litige dans le délai décrit dans le Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud, toute modification ou tout contrat de partenariat mutuellement applicable ultérieur, le partenaire sera considéré comme non conforme.

Les partenaires non conformes ne sont pas éligibles aux paiements d'incitations pour les incitations gagnées au cours du mois de non-conformité, ces revenus seront conservés par Microsoft pendant 90 jours à compter de la date d'obtention d'origine. Si, après 90 jours, le partenaire est toujours jugé non conforme et qu'il n'y a pas de litige en cours lié à l'obligation de paiement, tous les gains détenus seront considérés comme non acquis et perdus.



## Exigences relatives à la preuve d'exécution de la facture fiscale

Pour les pays soumis à des exigences d'envoi de factures, les partenaires seront informés que l'envoi de factures fiscales est requis pour réclamer leurs revenus d'incitation. Les informations requises sur la facture et les instructions seront communiquées à chaque cycle de paiement. Microsoft conservera les paiements d'incitation jusqu'à ce qu'un partenaire soumette une facture de partenaire à Microsoft, qui fait office de demande d'incitation. Une fois la facture du partenaire reçue, Microsoft valide les informations fournies avant de traiter le paiement des primes d'un partenaire.

# Conditions de paiement— Microsoft



## Mode de paiement

Le mode de paiement par défaut de Microsoft pour l'incitation est le virement bancaire sur le compte bancaire identifié par le partenaire dans son profil Espace partenaires. Dans les zones géographiques et les types d'incentives nécessitant que le partenaire reçoive le paiement par note de crédit, Microsoft émet une seule note de crédit pour le total combiné des revenus de l'incentive par devise et du compte de revenus facturés par ID SAP. Si un autre mode de paiement est requis, Microsoft choisira ce mode à sa propre discrétion.



## Cadence de paiement

Les paiements pour les gains incitatifs approuvés sont émis mensuellement ou trimestriellement (selon l'engagement), dans les 45 jours suivant la fin de la période de gains applicable. Le premier paiement mensuel pour les gains d'incitation approuvés au cours de la nouvelle année d'engagement sera émis dans les 75 jours suivant la fin de la période de gain. Les paiements pour les demandes de coopération soumises et approuvées dans l'Espace partenaires au plus tard le 15<sup>e</sup> jour civil de chaque mois seront payés au cours du cycle de paiement suivant.



## Paiement retenu pour conformité

En plus des droits accordés à l'article 3(b)(3) (Paiements de Microsoft) du Contrat du Programme Partenaire Microsoft AI Cloud, Microsoft se réserve le droit de suspendre les paiements incitatifs versés au partenaire pendant la réalisation d'examens de conformité du Programme. Microsoft se réserve le droit de réduire, d'annuler ou de retenir les paiements d'incitation en cas de non-respect du présent Guide de politique (y compris, mais sans s'y limiter, les exigences de transfert de remise et l'assurance de la sécurité et de la confidentialité des fournisseurs). Microsoft vous informera par écrit de toute décision de suspendre, de réduire, d'annuler ou de retenir les paiements incitatifs dans le cadre de ce programme.



## Trop-perçu

Dans le cas d'un trop-perçu de primes incitatives, Microsoft en informera le partenaire pour discuter des options de remboursement, qui peuvent inclure un ajustement des paiements incitatifs du partenaire pour les périodes futures de primes incitatives ou le remboursement direct du trop-perçu. Dans le cas où Microsoft paie trop l'incitation dans le paiement final, ou si le trop-perçu est découvert après la fin de la Durée de l'Engagement, Microsoft peut, à sa discrétion : (i) exiger que le partenaire rembourse à Microsoft le montant de l'incitation qui a été payé en trop ; ou (ii) retenir ce montant de trop-perçu sur d'autres montants dus par Microsoft au partenaire dans le cadre de toute autre incitation. Ces recours s'ajoutent à tout autre recours à la disposition de Microsoft et survivent à l'expiration ou à la résiliation du programme.



## Seuil de paiement minimum

Si un partenaire gagne moins que le seuil minimum de 200 USD dans un ID de compte partenaire inscrit au cours d'une période de gains incitatifs, le partenaire ne recevra pas de paiement et les revenus générés par les incentives seront reportés au mois suivant. Le seuil de paiement minimum de 200 USD s'applique à chaque type de gain disponible. À la fin de la durée de l'engagement, si les gains incitatifs non payés restent inférieurs au seuil de paiement minimum pour chacun des types de gains ; Les gains seront considérés comme non acquis et confisqués.



## Type de paiement

Les partenaires qui participent à des engagements disponibles gagnent des incitations sous forme de remise, de remise indirecte ou de frais. Le type de gain applicable est spécifié dans les Conditions d'engagement de chaque opportunité de gain d'incitation. Les partenaires qui effectuent des transactions directement avec Microsoft gagnent des incitations sous forme de remise. Les partenaires qui effectuent des transactions par l'intermédiaire d'un fournisseur indirect gagnent des incitations sous forme de remises indirectes. Les partenaires qui accélèrent le parcours client par le biais de la prévente, de la consommation et des engagements d'utilisation gagnent des incitations sous forme de frais. Les partenaires qui gagnent des fonds de marketing coopératif gagnent des incitations en tant que coopérative. Les partenaires auront besoin d'un profil bancaire et fiscal actif pour chaque type de paiement.

# Modalités de paiement— Taux de change



## Taux de conversion des devises étrangères

Le taux de change mensuel de Microsoft est le taux médian publié par Thomson Reuters (généralement) deux jours avant la fin du mois précédent à 16h00 GMT. Par exemple, le taux de change de janvier de Microsoft serait le taux médian de Thomson Reuters publié le ou vers le 31 décembre de l'année précédente.

Les incitations, qui sont calculées sur la base des revenus facturés et payées par le biais d'une remise ou de frais en utilisant le taux de change du mois applicable au mois où le partenaire ou le client final est facturé. Par exemple, si une incitation est calculée sur la base du chiffre d'affaires facturé en février, elle sera calculée à l'aide du taux de change des factures de février, qui est le taux déclaré à la fin de janvier (selon la définition ci-dessus).

Les incitations qui sont calculées en fonction d'une activité ou d'une consommation éligible, et non d'un revenu facturé, utilisent le taux de change du mois au cours duquel l'activité ou la consommation éligible a lieu. Par exemple, si une incitation est calculée en fonction de l'activité ou de la consommation qui a lieu en janvier, elle sera calculée à l'aide du taux de change déclaré en décembre et l'incitation sera également calculée à l'aide de ce même taux de change.

Pour les incentives gagnés en tant que co-op, les partenaires doivent sélectionner une devise de compte de l'Espace partenaires pour chaque période d'utilisation des incentives déposés dans un fonds de co-op. Une fois qu'une devise de compte de l'Espace partenaires est sélectionnée, les fonds de la coopération pour la période de rémunération incitative de six mois applicable sont retraités pour refléter la devise choisie en utilisant le taux de change de chaque mois applicable où le partenaire ou le client final est facturé, comme indiqué ci-dessus.

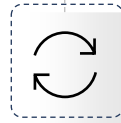
Les partenaires reçoivent leurs primes incitatives dans la devise qu'ils ont sélectionnée dans leur profil bancaire de l'Espace partenaires, même si elles sont différentes de la devise de transaction du partenaire ou de la devise sélectionnée au moment du calcul initial des primes incitatives. Chaque paiement d'incitation est calculé en utilisant le taux de change de la devise dans laquelle cette incitation est versée qui s'applique à cette devise pendant la période de rémunération de cette incitation, comme indiqué ci-dessus.

# Conditions de paiement— Microsoft (suite)



## Retours de paiement

Si un partenaire refuse ou retourne les paiements incitatifs, ces revenus seront conservés par Microsoft pendant 180 jours à compter de la date d'origine du paiement ou de la tentative de paiement par Microsoft, la date la plus proche étant retenue. Si, après 180 jours, il n'y a pas de contestation en cours concernant le retour, tous les gains détenus seront considérés comme non acquis et confisqués. Pour éviter toute ambiguïté, tous les litiges doivent être déposés dans les 90 jours suivant le paiement ou la tentative de paiement.



## Taux de conversion des devises étrangères

Le taux de change mensuel de Microsoft est le taux médian publié par Thomson Reuters (généralement) deux jours avant la fin du mois précédent à 16h00 GMT. Par exemple, le taux de change de janvier de Microsoft serait le taux médian de Thomson Reuters publié le ou vers le 31 décembre de l'année précédente. Les incitations, qui sont calculées sur la base des revenus facturés et payées par le biais d'une remise ou de frais en utilisant le taux de change du mois applicable au mois où le partenaire ou le client final est facturé. Par exemple, si une incitation est calculée sur la base du chiffre d'affaires facturé en février, elle sera calculée à l'aide du taux de change des factures de février, qui est le taux déclaré à la fin de janvier (selon la définition ci-dessus).

Les incitations qui sont calculées en fonction d'une activité ou d'une consommation éligible, et non d'un revenu facturé, utilisent le taux de change du mois au cours duquel l'activité ou la consommation éligible a lieu. Par exemple, si une incitation est calculée en fonction de l'activité ou de la consommation qui a lieu en janvier, elle sera calculée à l'aide du taux de change déclaré en décembre et l'incitation sera également calculée à l'aide de ce même taux de change.

Pour les incentives gagnés en tant que co-op, les partenaires doivent sélectionner une devise de compte de l'Espace partenaires pour chaque période d'utilisation des incentives déposés dans un fonds de co-op. Une fois qu'une devise de compte de l'Espace partenaires est sélectionnée, les fonds de la coopération pour la période de rémunération incitative de six mois applicable sont retraités pour refléter la devise choisie en utilisant le taux de change de chaque mois applicable où le partenaire ou le client final est facturé, comme indiqué ci-dessus.

Les partenaires reçoivent leurs primes incitatives dans la devise qu'ils ont sélectionnée dans leur profil bancaire de l'Espace partenaires, même si elles sont différentes de la devise de transaction du partenaire ou de la devise sélectionnée au moment du calcul initial des primes incitatives. Chaque paiement d'incitation est calculé en utilisant le taux de change de la devise dans laquelle cette incitation est versée qui s'applique à cette devise pendant la période de rémunération de cette incitation, comme indiqué ci-dessus.



# Preuve d'exécution

Microsoft utilise la preuve d'exécution pour valider l'implication du partenaire si le Client est éligible comme spécifié dans les Conditions d'engagement applicables.

Microsoft exige des partenaires qu'ils soumettent une preuve d'exécution au moment de la réclamation pour les opportunités d'obtention d'incitations suivantes :

- L'opportunité de gagner de l'argent incitatif exige que le partenaire revendique son association avec le client pour être reconnu comme le partenaire réclamant officiel.
- Le partenaire réclame les fonds de commercialisation coopérative disponibles.

Microsoft peut demander, à sa seule discrétion, au partenaire de fournir une preuve d'exécution pour les opportunités d'obtention d'incitations suivantes :

- L'opportunité de gagner des primes est basée sur les activités effectuées, le contrôle d'accès éligible basé sur les rôles à l'environnement d'un client, associé à un client du secteur public ou tout autre événement non transactionnel.

Lorsque les partenaires sont tenus de fournir une preuve d'exécution, Microsoft utilise la documentation de preuve d'exécution soumise pour vérifier et valider que l'engagement et les activités fournis par le partenaire à leurs clients constituent une activité éligible entraînant un résultat requis en vertu des Conditions d'engagement applicables.

Microsoft peut demander à un partenaire de fournir une preuve d'exécution pour valider sa participation continue si le Client continue d'être admissible en tant qu'Activité éligible dans le cadre de l'incitation à tout moment.

Microsoft se réserve le droit de suspendre les paiements incitatifs pendant la réalisation des examens de conformité. En outre, Microsoft se réserve le droit de réduire, d'annuler ou de retenir les paiements d'incitations liés à la non-conformité au présent Guide des incitations, y compris la non-conformité aux formes acceptables de POE.



## Formes acceptables de preuve d'exécution

La preuve d'exécution doit être substantielle, pertinente et de qualité suffisante pour s'aligner sur les activités documentées dans le bon de commande, l'énoncé des travaux, la facture, le contrat ou l'énoncé d'activité détaillé, et être conforme à la politique de confidentialité de Microsoft.

Microsoft s'engage à respecter les lois sur la confidentialité dans tous les pays dans lesquels elle exerce ses activités et a adopté six principes de confidentialité pour l'utilisation et la collecte des données personnelles. Ces principes constituent le fondement de la politique de confidentialité de Microsoft et peuvent être consultés [ici](#).

Des exemples de formes acceptables de preuve d'exécution, de documentation et de modèles de soumission pour MCI Modern Work & Security Usage & MCI Biz Apps, Presales Advisor Engagements peuvent être trouvés [ici](#).

Les exigences en matière de documentation de preuve d'exécution pour les fonds de commercialisation coopératifs (coopératives) se trouvent [ici](#).



## Preuve de conservation des registres d'exécution

Microsoft se réserve le droit de demander la documentation de preuve d'exécution originale. Les partenaires doivent conserver la preuve d'exécution originale pendant 24 mois après la période d'accumulation de l'incitatif ou la fin de la période de demande, selon la dernière éventualité.



# Divulgation dans le secteur public



## Définition du secteur public

Le secteur public est défini comme les clients du secteur public, du secteur de la santé et de l'éducation, comme indiqué dans la documentation d'éligibilité du secteur public fournie sur le site Web [Termes et documentation de licence Microsoft](#).

## Exigences en matière de divulgation dans le secteur public

Pour les partenaires qui gagnent des incitations en fonction des activités effectuées (par exemple, l'utilisation de MCI Modern Work & Security et les engagements de conseillers de prévente MCI Biz Apps), du contrôle d'accès éligible basé sur les rôles à l'environnement d'un client (par exemple, des incitations Azure pour les entreprises et des mouvements d'achat en libre-service, tels que des incitations basées sur PAL) ou de tout autre événement non transactionnel, le partenaire doit divulguer au client les frais potentiels, commission ou rémunération que ce partenaire recevra de Microsoft, le cas échéant, en rapport avec les Produits ou services achetés. Lorsque le Client est une entité du secteur public, cette divulgation sera faite par écrit et reconnue par écrit par le Client. Toutes ces divulgations et la reconnaissance du Client seront examinées par Microsoft. Le non-respect de ces exigences de divulgation peut interdire à Microsoft de payer ces montants au partenaire ou exiger que ce dernier restitue ces paiements à Microsoft.



## Éligibilité aux incitations pour le secteur public par pays

Engagements	Hong Kong	Inde	Les États-Unis et Porto Rico
Incitatifs Azure MCI pour les initiatives d'achat d'entreprise et en libre-service (c'est-à-dire les incitations basées sur PAL), MCI Power Apps et Power Automate (basé sur PAL) et MCI Build Intent Engagements <b>avec divulgation requise du secteur public</b>	Non admissible	Éligible	Éligible
MCI Modern Work & Security Usage & MCI Biz Apps Presales Advisors Engagements <b>avec divulgation requise dans le secteur public</b>	Non admissible	Non admissible	Éligible

# Dispositions spécifiques à chaque pays : République populaire de Chine



## Entité contractante pour les services Microsoft Azure en République populaire de Chine

Pour les Services Microsoft Azure proposés en République populaire de Chine, les Clients s'abonnent aux Services Microsoft Azure auprès d'une entité (l'« Entité d'exploitation en Chine ») qui exploite les services en République populaire de Chine sur la base de la technologie concédée sous licence par Microsoft. Nonobstant toute disposition contraire dans le Contrat du Programme Partenaire Microsoft AI Cloud.

Si le Client s'abonne aux Services Microsoft Azure auprès de l'Entité d'exploitation et que la Société est située en République populaire de Chine, l'entité contractante de Microsoft pour le Contrat du programme de partenariat Microsoft AI Cloud est : Microsoft (China) Co., Ltd. No. 5 Danling Street, Haidian District, Beijing 100080, Chine.

Si la Société est située en dehors de la République populaire de Chine, l'entité contractante de Microsoft pour le Contrat du Programme de partenariat Microsoft AI Cloud est déterminée par le pays ou la région où se trouve le siège social de la Société, conformément à la section intitulée Divers : Entité contractante Microsoft du Contrat du Programme de partenariat Microsoft AI Cloud.



## Exclusions en République populaire de Chine pour les engagements PAL MCI Modern Work & Security, MCI Biz Apps Presales Advisor et MCI Power Apps et Power Automate PAL

Ces incitations ne sont actuellement pas disponibles pour les clients de la République populaire de Chine. Cela signifie que les clients exploités par 21Vianet (Chine) sont exclus des engagements. Cependant, des incitations sont disponibles pour les partenaires en Chine qui soutiennent des clients en dehors de la Chine.



## Exclusions en République populaire de Chine pour les engagements MCI New Commerce CSP et MCI Legacy CSP

Les incitations ne sont pas offertes aux partenaires basés en République populaire de Chine ou aux revenus provenant de clients situés en République populaire de Chine.

# Litiges et résolution



## Litiges et résolution

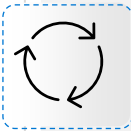
Les partenaires disposent de 90 jours pour contester les revenus incitatifs déclarés et toute décision de Microsoft de réduire, d'annuler ou de retenir les incitations.

Tous les litiges de paiement doivent être soumis en créant un ticket de support dans l'expérience de support en ligne des incentives sur l'Espace partenaires dans les 90 jours suivant la réception par le partenaire du paiement de l'incentive applicable.



# Ressources et FAQ

# Gestion automatisée des recommandations | Aperçu



Certaines réclamations MCI génèrent désormais automatiquement des références entrantes de l'Espace partenaires. Cette fonctionnalité informe les équipes de compte Microsoft des nouvelles transactions éligibles avec des informations intégrées pour simplifier la co-vente et améliorer l'expérience des partenaires



## Réclamations MCI

Microsoft crée automatiquement une référence standard de l'Espace partenaires lorsque les conditions spécifiées sont remplies

### Avantages:

- Assurer les alertes de processus de notification, les engagements des équipes de compte Microsoft
- Activer la configuration de MCI Engagement pour prendre en charge les paramètres par défaut des configurations de co-vente
- Valider les ID d'offre de l'Espace partenaires fournis par les partenaires



## Espace partenaires

Gérer le statut des références et prendre en charge les notifications de co-vente entre les organisations

### Avantages:

- Microsoft et ses partenaires sont mieux connectés en ce qui concerne les opportunités de compte.
- Mettre à jour le parrainage de la co-vente après consentement du client,
- Mettre à jour le renvoi à gagné ou perdu en fonction de l'état d'achèvement du point d'entrée pour indiquer quand l'activité est terminée.



## Microsoft CRM

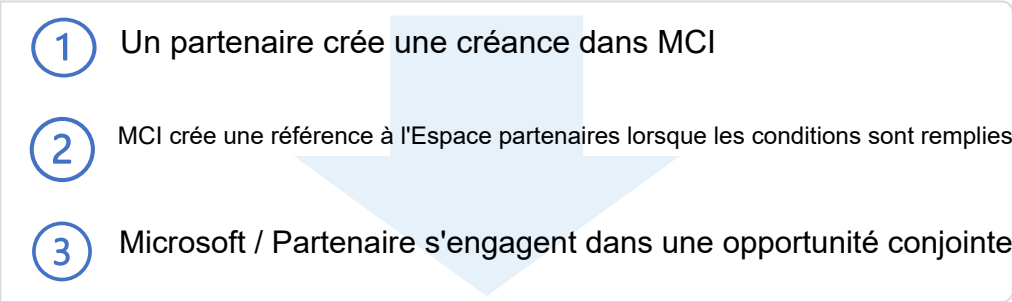
L'équipe de compte est informée des activités menées par les partenaires et peut soutenir les résultats et les opportunités pour les clients.

### Avantages:

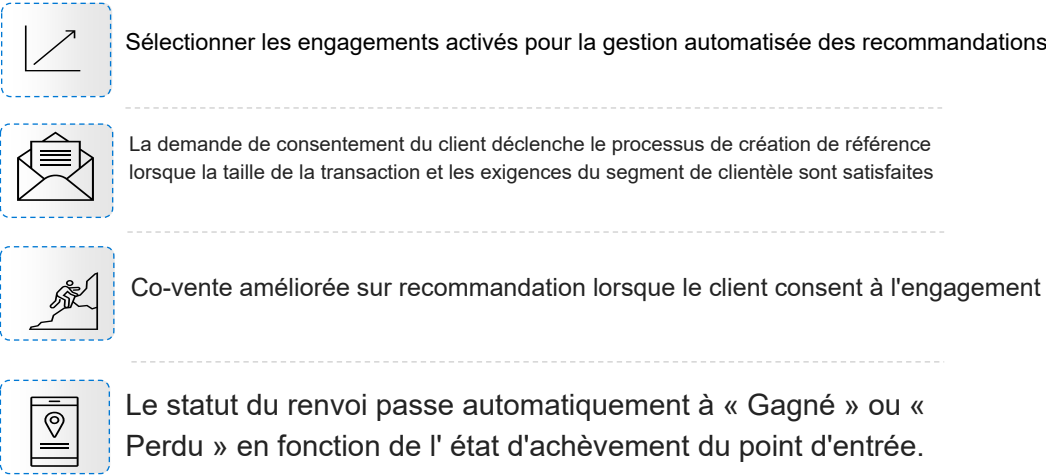
- Aligner les équipes de vente Microsoft sur les résultats / opportunités des clients
- Automatisez la capacité des vendeurs Microsoft à s'engager conjointement et à s'aligner avec les partenaires
- Associer l'impact de l'engagement MCI et suivre la progression du pipeline de vente

# Gestion automatisée des recommandations | Flux de processus et seuils d'engagement

## Trois touches pour une collaboration plus étroite



## Flux du processus de gestion automatisée des références



\* Les partenaires peuvent mettre à jour ou gérer manuellement les détails de la référence tout au long du cycle de vie typique de la référence.

## Seuils d'engagement de parrainage automatisés

Domaine de la solution	Nom de l'engagement	Taille de l'affaire	Segment de clientèle
Azur	Partenariat Azure Innovate : Déploiement de la plateforme Azure AI - XS,S,M,L	>10 000 \$	Majors & SMC Entreprises clientes
	Azure Migrate & Modernize Dirigé par un partenaire : Migration de l'infrastructure et des bases de données - XS,S,M,L,XL,XXL		
	Azure Migrate & Modernize Piloté par un partenaire : migration de l'infrastructure et des bases de données avec Microsoft Defender pour le cloud - XS,S,M,L		
	Partenariat Azure Migrate & Modernize : migration vers Azure VMware Solution - XS,S,M,L		
	Azure Migrate & Modernize Géré par un partenaire : infrastructure de bureau virtuel - XS,S,M,L		
	Partenariat Azure Migrate & Modernize : Migration SAP - XS,S,M,L		
	Azure Migrate & Modernize dirigé par un partenaire : migration vers SAP RISE dans Azure - XS,S,M,L		
	Azure Innovate Partner-Led : Développer et moderniser le déploiement d'applications d'IA - XS,S,M,L		
	Partenariat Azure Innovate : Déploiement de l'analytique - XS,S,M,L		
Travail moderne et sécurité	Azure Innovate dirigé par un partenaire : Accélérer le déploiement de la productivité des développeurs - XS,S,M,L	Tout	Moyennes et grandes entreprises
	Pilote de la suite Intune		
	Évaluation de Windows dans le cloud		
	Pilote de téléphone Teams		
	Microsoft Sentinel Migrer et moderniser		

# Gestion automatisée des recommandations | Processus de création de référence détaillé

Étapes de mobilisation		Activité	Activités des partenaires MCI	Microsoft CRM
Étape 01	Réclamer le client	<p><b>Le partenaire</b> identifie l'opportunité du client et crée une <a href="#">revendication MCI</a> pour l'activité du partenaire.</p>		
Étape 02	Consentement du client	<p><b>Le partenaire</b> demande le consentement du client via le portail des activités partenaires MCI</p> <p>Le client donne son consentement pour continuer.</p> <p>Ajoute la taille de l'offre lors de la demande du consentement du client</p>	<p>Microsoft crée une référence lorsque les conditions rencontrent la configuration de l'engagement. Microsoft met à jour la référence en tant que co-vente une fois que le consentement du client a été reçu.</p>	<p>L'équipe du compte Microsoft effectue des actions de « Co-vente de parrainages » dans Microsoft CRM, en acceptant et/ou en ajoutant un parrainage à une opportunité MSX</p>
Étape 03	Exécuter et soumettre le POE	<p><b>Le partenaire</b> termine l'engagement conformément aux exigences</p> <p>Le partenaire soumet le point d'entrée</p>		
Étape 04	Validation du point d'entrée	<p><b>Microsoft</b> approuve ou refuse le POE</p> <p>Le partenaire conteste ou corrige les erreurs POE</p>	<p>Lors de l'approbation du point d'entrée, MCI met à jour le statut de référence du PC à « Gagné » et à l'expiration de la demande sans approbation au point d'entrée, le statut est mis à jour à « Perdu ».</p>	
Étape 05	Païement	<p><b>Microsoft</b> traite le paiement des réclamations approuvées</p> <p><b>Le partenaire</b> reçoit le paiement de la demande approuvée traitée.</p>		

# Glossaire



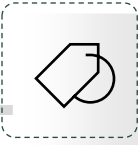
## CSP Association

Désigne le partenaire ayant conclu un contrat avec un fournisseur de solutions cloud au moment de la transaction. La désignation est automatiquement appliquée au partenaire de transaction CSP chaque fois qu'un abonnement ou un produit est vendu dans CSP.



## Lien d'administration partenaire (PAL)

Un outil que les partenaires Azure peuvent utiliser pour suivre automatiquement et précisément leur influence sur les services Azure consommés par les clients.



## Liste de prix

Fait référence à la liste alors en vigueur des produits auprès desquels la Société peut commander des produits moyennant des frais de produit en vertu d'une autorisation de canal.



## Phare d'Azur

Azure Lighthouse permet une gestion mutualisée avec une évolutivité, une automatisation accrue et une gouvernance améliorée entre les ressources. Avec Azure Lighthouse, les fournisseurs de services peuvent fournir des services managés à l'aide d'outils intégrés à la plateforme Azure. Les clients gardent le contrôle sur qui a accès à leur locataire, sur les ressources auxquelles ils peuvent accéder et sur les actions qui peuvent être prises.



## Contrôle d'accès basé sur les rôles

Une définition de rôle est un ensemble d'autorisations qui peuvent être effectuées, telles que la lecture, l'écriture et la suppression. On l'appelle généralement simplement un rôle. Le contrôle d'accès en fonction du rôle Azure (Azure RBAC) dispose de plus de 120 rôles intégrés, ou vous pouvez créer vos propres rôles personnalisés. Découvrez comment les rôles intégrés sont définis et comment un rôle personnalisé peut être utilisé pour répondre aux besoins spécifiques de votre organisation.



## Lien Azure vers l'ID de partenaire

Fait référence aux partenaires ayant accès aux ressources du client: utilisez le portail Azure, PowerShell ou Azure CLI pour lier votre ID d'emplacement de partenaire (ID de partenaire) à votre ID d'utilisateur ou à votre principal de service. L'ID partenaire doit être lié dans chaque locataire client.



# FAQ– Incentives Microsoft Commerce



## Qu'est-ce qui a changé cette année pour les incitations au commerce de Microsoft ?

Dans le cadre de notre volonté de consolider et de simplifier les incitations, Microsoft Commerce Incentives (ou MCI en abrégé) ajoute de nouvelles opportunités de revenus. En plus des mises à jour des incitations existantes pour les conditions d'engagement de l'exercice 24, nous ajoutons les engagements d'incitation à l'utilisation Azure Innovate, Modern Work & Security et Biz Apps Presales Advisor pour permettre aux partenaires d'accélérer et de générer de la valeur pour le client.



## Qu'est-ce qu'un « engagement » ?

Un engagement au sein de MCI est défini comme une opportunité de gain unique avec des conditions d'éligibilité spécifiques aux partenaires et, dans certains cas, aux conditions d'éligibilité des clients. Certains engagements contiennent différents leviers sur lesquels un partenaire peut gagner des incitations.



## Comment puis-je savoir à quel engagement je suis éligible ?

En vous inscrivant à MCI dans l'Espace partenaires, vous serez en mesure de voir clairement à quels engagements vous êtes éligible. Certaines missions, comme Modern Work Pilots, peuvent avoir des conditions d'éligibilité supplémentaires pour les clients.



## Quelles sont les conditions requises pour participer aux incentives Microsoft Commerce ?

Microsoft Commerce Incentives permet une inscription ouverte permettant aux partenaires de s'inscrire à tout moment. L'éligibilité des partenaires à gagner des incitations est évaluée pour chaque engagement disponible une fois l'inscription terminée. Plus d'informations sur la façon de s'inscrire ici : <https://docs.microsoft.com/en-us/partner-center/incentives-enroll>



## À qui puis-je m'adresser si j'ai besoin d'aide supplémentaire ?

Pour plus d'informations, envoyez une demande de service à l'Espace partenaires, consultez la section Support et ressources de ce guide.

# FAQ– Ateliers d'intention construite



## Quand pourrai-je consulter et commencer à revendiquer les engagements MCI ?

Une fois que vous avez inscrit un emplacement MPN dans MCI, vous pouvez accéder à votre page Engagements MCI pour afficher tous les ateliers Build Intent et les engagements Transact and Consume pour lesquels cet emplacement MPN est actuellement éligible.



## Comment puis-je savoir si mon client répond aux qualifications pour un atelier ?

La page Clients de chaque atelier indiquera lesquels de vos clients actuels sont éligibles et non éligibles à cet atelier. Lorsque vous ajoutez un nouveau client, une liste de sélection de tous les ateliers auxquels vous et votre client êtes actuellement éligibles vous sera présentée.



## Quelles sont les informations requises pour revendiquer un client pour un atelier ?

Vous pouvez revendiquer un client en fournissant son adresse e-mail. Si l'Espace partenaires n'est pas en mesure d'identifier le locataire du client via le domaine de l'adresse e-mail fournie, il peut vous être demandé de fournir l'ID de locataire du client et la raison pour laquelle le domaine et l'ID de locataire ne correspondent pas.



## Comment puis-je envoyer la demande de consentement du client ?

Accédez à la page Clients de l'atelier et localisez-le dans votre liste de clients éligibles. Dans la colonne Action, cliquez sur « Envoyer la demande de consentement » et confirmez que l'adresse e-mail du contact est correcte. Votre client recevra un e-mail de Microsoft l'invitant à donner son consentement.



## Combien de temps ai-je pour recueillir le consentement du client ?

Vous disposez d'un total de 30 jours pour obtenir le consentement après l'ajout ou la revendication du client. Si vous devez modifier le point de contact du client, vous pouvez le faire avant de le renvoyer. Vous pouvez renvoyer une demande de consentement au maximum une fois toutes les 24 heures.



## Dois-je ajouter un client à chaque atelier ou puis-je ajouter un client à plusieurs ?

Vous avez la possibilité d'ajouter un client à plusieurs ateliers, mais vous devez obtenir le consentement du client individuellement pour chaque atelier.



## Comment puis-je soumettre une réclamation ?

Une fois que vous avez terminé l'atelier, accédez à la page Clients de l'atelier. Dans la colonne Action, cliquez sur « Voir la revendication de l'atelier ». Dans la demande, remplissez tous les éléments requis au point d'entrée et cliquez sur « Soumettre ».



## Combien de temps ai-je pour soumettre une réclamation ?

Vous disposez d'un total de 90 jours, à compter de la date d'accord du client, pour terminer l'atelier et soumettre la demande d'atelier. Vous pouvez voir l'état de la réclamation sur la page de réclamation de l'atelier.



## Comment puis-je configurer un profil de paiement ?

Pour plus d'informations, consultez la page [Inscription et gestion des utilisateurs](#).



## Où puis-je obtenir des informations plus détaillées sur l'atelier que j'anime ?

Pour télécharger le kit de livraison et pour plus d'informations sur les ateliers eux-mêmes, rendez-vous sur [Incitations commerciales Microsoft](#).



## Comment puis-je demander de l'aide pour une demande d'engagement MCI ou d'atelier ?

Accédez au [support de l'Espace partenaires](#) et créez un ticket avec les détails

suivants : **Résumé du problème** : Résumez votre problème **Espace de**

**travail** : Sélectionnez Incentives

**Type de problème** : Tapez « Engagements » pour filtrer tous les sous-thèmes de soutien des engagements et sélectionner le sous-thème le plus pertinent.

# FAQ— Incentives Azure



**Les revenus consommés par Azure (ACR) liés à une offre de crédit Azure (ACO) sont-ils éligibles pour recevoir des incitations ?**

Non, l'ACR influencé par l'offre de crédit Azure n'est pas éligible pour recevoir des incitations



**Pour l'incitation au mouvement Azure CSP, puis-je gagner de l'argent si je suis attaché via le lien d'administration partenaire ?**

Pour bénéficier de l'incitation au mouvement Azure CSP, le partenaire doit être associé à l'environnement Azure du client en tant que partenaire de transaction enregistré. Le partenaire peut avoir d'autres associations, mais celles-ci n'auront aucun effet sur l'éligibilité.



**Pour les incentives basés sur Partner Admin Link, de quelles autorisations ai-je besoin pour recevoir des incentives ?**

Afin de recevoir des incitations pour les incitations Azure basées sur PAL, un accès propriétaire ou contributeur est nécessaire



**Quel est le calendrier de paiement des primes incitatives Azure ?**

Toutes les primes incitatives Azure sont payées sur une base mensuelle, 45 jours après la fin de la période de gains, à l'exception de la croissance des achats Azure pour les entreprises et en ligne, et pour les primes incitatives supplémentaires du client CSP qui sont payées sur une base trimestrielle, 45 jours après la fin de la période de gains



**S'il y a 2 partenaires ou plus associés via PAL sur une ressource, mais qu'un seul partenaire est éligible à l'entreprise Azure, quel est le tarif utilisé pour l'accélérateur ?**

Dans cet exemple, l'accélérateur serait versé uniquement au partenaire admissible en utilisant le tarif pour partenaires multiples.



**Azure Lighthouse est-il pris en charge en tant qu'association pour l'Enterprise Incentive ?**

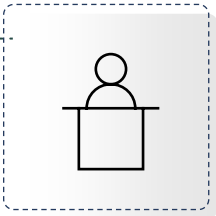
Oui, Azure Lighthouse et Partner Admin Link (PAL) sont pris en charge en tant qu'associations valides pour tous les engagements d'incitation d'entreprise Azure. Veuillez noter que la DPOR n'est plus considérée comme une association valide.



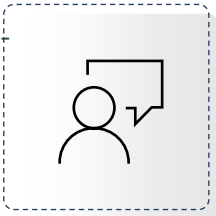
**Pour les incitations à la consommation Azure Enterprise et en ligne, que se passe-t-il si mon association PAL est supprimée au milieu d'un trimestre ?**

Le calcul à la fin de la période de gains inclura l'ACR associé au partenaire jusqu'au moment où l'association est supprimée

# Ressources Azure pour les scénarios de support courants



## Scénario



## Solutions de support et assistance

Problèmes liés au crédit acquis par le partenaire pour les services gérés

Problèmes avec le lien d'administration du partenaire



Site > Espace partenaires  
Catégorie > CSP Sujet > Facturation  
Sous-thème > Partenaire a obtenu un crédit pour les services gérés (plan Azure)

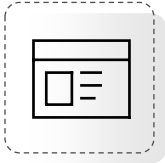


Site > le portail de gestion Azure Support > Nouvelle demande de support Type de problème > Gestion des abonnements

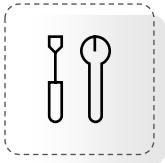
# Liens utiles



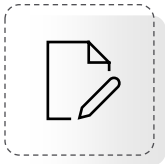
Site web partenaire Microsoft :  
<https://mspartner.microsoft.com>



Portail d'incentives partenaires :  
[aka.ms/partnerincentives](https://aka.ms/partnerincentives)



Outil de l'Espace partenaires :  
<https://partner.microsoft.com/dashboard/mpn/aperçu>



Secteur public— Site web des termes et de la documentation des licences Microsoft.

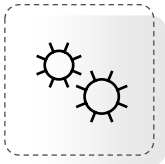


Rapports sur les incitations des partenaires :  
<https://partnerincentives.microsoft.com>



Guide CPOR sur [l'Espace partenaires](#) et [le site web des partenaires Microsoft](#) : Informations sur l'adhésion au programme, les produits, les licences, la formation et les événements :

- FastTrack <http://aka.ms/fasttrackready>
- Microsoft 365 pour les partenaires-  
<https://www.microsoft.com/microsoft-365/partners/>



Support de l'Espace partenaires :

- [Soutien spécifique aux incitations](#)
- [Soutien supplémentaire](#)
- [Guide d'inscription](#)