



Microsoft

Guide d'utilisation du

Plan Azure

pax8.com

Objectif

Ce document présente le plan Azure et la nouvelle expérience commerciale de Microsoft dans le Partner Center. Il explique comment les partenaires CSP peuvent proposer Azure aux prix publiés.

Table des matières

Qu'est-ce qu'Azure ?

Azure Cost Manager 6

Plan Azure vs. Autres offres 7

Étapes du plan Azure 8

02. Transiger avec Pax8 9-11

Aperçu du processus Pax8 10

Facturation, incitations et rabais de Pax8 11

03. Ressources supplémentaires 11

Guide d'utilisation du plan Azure

Qu'est-ce qu'Azure ?

01

Plan Azure

Accord	Contrat client Microsoft
Services de consommation Azure disponibles	Catalogue Azure complet
Création des abonnements	Un abonnement initial est créé lorsque l'offre « Azure Plan » est traitée via le Partner Center. Des abonnements supplémentaires sont ensuite créés dans le portail de gestion Azure.
Accès par défaut du partenaire	L'accès AOBO (admin pour le compte d'autrui) est activé pour tous les abonnements.
Outils Azure Lighthouse	Disponibles
Réservations	Toutes les offres du Marketplace sont disponibles.
Offres Marketplace	Toutes les offres du Marketplace sont disponibles.
Tarifcation progressive	Disponible pour certains services, comme le stockage.
Gestion des coûts Azure	Disponible pour les partenaires effectuant des transactions, les revendeurs indirects et les clients ayant reçu un accès à l'abonnement.
Outils automatisés	<p>Outil 1 : Pour transférer les abonnements des clients de l'ancienne offre Azure vers le nouveau plan Azure.</p> <p>Outil 2 : Pour transférer les abonnements Azure Plan entre partenaires.</p> <p>Outil 3 : Pour transférer les abonnements d'un contrat EA direct vers le plan Azure dans CSP. (Disponible uniquement pour les partenaires Azure Expert MSP)</p>
Liste de prix	Prix catalogue
Devise de la liste de prix	USD
Fréquence de mise à jour de la liste de prix	Mensuelle
Plateforme de commerce utilisée pour la facturation	Nouvelle plateforme de commerce
Devise de facturation	Devise du client final. Dans la région UE/AELE, la devise de facturation a été modifiée en 2021 pour correspondre à celle du partenaire.
Factures émises	Une facture consolidée est émise pour les services de consommation Azure, les réservations et les achats sur le Marketplace. Tous sont facturés via la nouvelle plateforme de commerce.
Incitatifs	Les partenaires inscrits au programme Microsoft Commerce Incentive peuvent bénéficier d'un incitatif de base, calculé en pourcentage des revenus de consommation Azure (ACR).

Azure Cost Manager

Azure Cost Manager (ACM) est une fonctionnalité incluse dans le plan Azure dans le cadre de la Nouvelle expérience commerciale. Elle fournit des analyses avancées sur les coûts et les tendances d'utilisation au sein de l'organisation. ACM permet de générer des rapports et d'afficher les coûts basés sur l'utilisation des services Azure et des offres tierces du Marketplace. Les coûts affichés correspondent aux tarifs actuels de Microsoft (sans marge partenaire) et tiennent compte des remises applicables, telles que les réservations et l'avantage Azure Hybrid.

ACM permet de visualiser clairement la structure des dépenses Azure et facilite la planification et le contrôle des coûts.

Remarque : ACM n'est pas activé par défaut. Si un client a accès à son portail Azure, il pourrait voir les tarifs de base de Microsoft pour la consommation Azure, qui peuvent différer des prix facturés par le partenaire. Les partenaires souhaitant activer ACM peuvent en faire la demande lors du processus de commande dans la place de marché Pax8. Ils peuvent également l'activer après l'achat en le configurant dans le portail Azure.

Plan Azure vs. Autres offres

Offre	Plan Azure	Tiers	Réservations Azure	Abonnements de serveurs vendus via CSP	Offres basées sur des licences
Mensuelle	Mensuelle	Variable (selon l'offre)	Client final	Paiement initial pour la durée complète ou 3 ans	Mensuelle ou annuelle
Licence	Client final	Variable (selon l'offre)	Client final	Client final	Client final
Durée de couverture	Active jusqu'à annulation	Variable (selon l'offre)	Voir la description de l'offre	Chaque réservation ou abonnement a une période de couverture propre	Les licences supplémentaires s'alignent sur la période de couverture existante
Renouvellement automatique	Oui	Oui	Non	Non	Oui
Prise en charge multidevise	Facturation selon la devise et l'emplacement du client	Facturation selon la devise et l'emplacement du client	Facturation selon la devise et l'emplacement du client	Facturation selon la devise et l'emplacement du client	Basée sur la devise et l'emplacement du partenaire
Facture et fichier de rapprochement	Facture et fichier de rapprochement distincts par devise client	Facture et fichier de rapprochement distincts par devise client	Facture et fichier de rapprochement distincts par devise client	Facture et fichier de rapprochement distincts par devise client	Toutes les commandes sur une seule facture et un seul fichier de rapprochement
Liste de prix et matrice d'offres	Publiée mensuellement en USD	Offres Marketplace exportables en temps réel (format CSV)	Fichier unique avec tous les détails de tarification et d'offre (pas de matrice distincte)	N/A	Fichier unique avec tous les détails de tarification et d'offre (pas de matrice distincte)
Retours et échanges	N/A – aucune transaction commerciale pour l'achat du plan Azure	Varie selon l'offre (1 à 12 mois pour les licences ou l'usage)	Crédit de 100 % si retour dans les 5 jours; crédit au prorata après	Crédit de 100 % si retour dans les 60 jours; clés désactivées; aucun retour partiel	Crédit de 100 % si annulation dans les 30 jours; crédit au prorata après
Disponibilité géographique	139 pays	La matrice « Disponibilité des offres de la nouvelle expérience commerciale et des devises client » indique les pays ou régions où ces offres peuvent être proposées dans CSP par le partenaire.	Pour tous les détails, consultez la matrice « Disponibilité des offres de la nouvelle expérience commerciale et des devises client ». Le même calendrier de déploiement s'applique à toutes les nouvelles offres commerciales.	Pour tous les détails, consultez la matrice « Disponibilité des offres de la nouvelle expérience commerciale et des devises client ». Le même calendrier de déploiement s'applique à toutes les nouvelles offres commerciales.	247 pays

Étapes du plan Azure

Pour effectuer cette action

Consultez cette ressource

Passer un client de l'offre Paiement à l'utilisation (PAYG) au plan Azure	Transition d'un client vers le plan Azure
Acheter le plan Azure pour vos clients	Transition d'un client vers le plan Azure
Comparer les types d'offres Azure côte à côte	Comparaison des offres Azure
Gérer les abonnements et les ressources des clients dans le cadre du plan Azure	Gestion des abonnements et des ressources dans le plan Azure
Comprendre la liste de prix du plan Azure	Explication de la liste de prix du plan Azure
Savoir où le plan Azure est offert	Liste complète des pays/régions où le plan Azure est disponible
Facturation dans le cadre du plan Azure	Facturation Azure

Guide d'utilisation du plan Azure

Transiger avec Pax8

02

Aperçu du processus Pax8

Action	Processus
Nouvelle commande	<ul style="list-style-type: none"> • Accédez à la section « Catalogue » • Recherchez « Microsoft Azure Plan » • Cliquez sur « Commander »
Annuler un abonnement	<ul style="list-style-type: none"> • Le partenaire Pax8 se connecte à la Marketplace de Pax8 • Accédez à « Abonnements » • Sélectionnez l'abonnement existant « Microsoft Azure Plan » • Cliquez sur « Annuler »
Changement de canal	<ul style="list-style-type: none"> • Une demande de transfert doit être soumise pour chaque client • Le représentant commercial de Pax8 s'assure que le partenaire dispose des informations suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Nom du client (exactement tel qu'il apparaît dans Partner Center) • Courriel du client (personne chez le CSP actuel qui recevra et approuvera le transfert) • Nom du partenaire actuel (nom du CSP actuel) • ID Microsoft du partenaire actuel (ID de locataire du CSP actuel) • Droits d'administrateur global sur le locataire du client • Notification envoyée au distributeur actuel concernant le transfert • Le représentant commercial de Pax8 soumet le formulaire de demande de changement de canal pour assurer le suivi et fournir des mises à jour. • Le partenaire Pax8 finalise la commande de « Microsoft Azure Plan » dans la place de marché Pax8. • Le partenaire saisit les détails de provisionnement spécifiques au changement de canal. • L'équipe Service Delivery de Pax8 initie la demande via Partner Center. • La demande est envoyée au distributeur actuel. • Le distributeur actuel doit approuver la demande. • Une fois approuvée, Pax8 devient propriétaire de l'abonnement Azure Plan. • L'équipe Service Delivery de Pax8 associe les attributs en arrière-plan pour garantir une facturation précise de l'utilisation. <p>Remarque : Le partenaire devra exécuter un script PowerShell pour accorder à Pax8 l'accès administrateur étranger</p> <p>– Pax8 fournira le script requis.</p>
Facturation du partenaire	<ul style="list-style-type: none"> • Le plan Microsoft Azure est facturé mensuellement à terme échu. • Les partenaires Pax8 reçoivent leur facture le 5 du mois pour la consommation du mois précédent. • Microsoft ne fournira pas à Pax8 la facture finale avant le 8 du mois pour l'utilisation du mois précédent.

Facturation, incitations et rabais de Pax8

Action	Processus
Incitations et rabais	<p>Avec le plan Azure, les partenaires peuvent profiter d'incitatifs et de remises qui favorisent la croissance de leur entreprise en stimulant la consommation d'Azure. Le programme d'incitatifs commerciaux de Microsoft récompense les fournisseurs de solutions cloud (CSP) qui offrent des services à valeur ajoutée et influencent les environnements Azure de leurs clients. Les partenaires peuvent obtenir 4 % sur les abonnements au plan Azure et 10 % sur les instances réservées.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour être admissible, chaque partenaire doit : <ul style="list-style-type: none"> • Être membre actif du programme Microsoft AI Cloud Partner • Avoir signé l'accord client Microsoft • Être inscrit au programme d'incitatifs commerciaux dans Partner Center • Détenir une désignation de partenaire de solutions active dans la catégorie Azure • Avoir ses informations fiscales et bancaires validées dans Partner Center <p>En savoir plus : Ressources sur les incitatifs commerciaux Microsoft.</p>
Crédit gagné par le partenaire (PEC)	<p>Le crédit gagné par le partenaire (PEC) dans la nouvelle expérience commerciale CSP est un modèle d'affaires qui permet une tarification Azure uniforme et simplifiée à travers les canaux de commercialisation de Microsoft, tout en soutenant un écosystème de partenaires offrant des services gérés à valeur ajoutée. Le crédit PEC contribue également à éliminer toute concurrence sur les marges.</p> <p>Avantages du crédit PEC pour les partenaires et les clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les clients peuvent confier la gestion de leur infrastructure Azure et de leur facturation à un partenaire de confiance, ce qui leur permet de se concentrer sur leur cœur de métier. • Les clients collaborent avec un partenaire qui investit dans des services gérés sur Azure, favorisant ainsi l'optimisation des coûts et des opérations liés à la consommation d'Azure. • Les partenaires sont récompensés pour avoir fourni un portefeuille solide de services gérés sur Azure à leurs clients. • Une implication étroite dans la gestion des projets Azure des clients ouvre de nouvelles opportunités aux partenaires et stimule la croissance de la consommation. <p>Pour en savoir plus sur l'admissibilité au PEC et son mode de calcul : Comment le crédit gagné par le partenaire est calculé et versé.</p>

Ressources supplémentaires

[Plan Azure — Document Microsoft](#)

[Aperçu du crédit gagné par les partenaires \(PEC\)](#)

[Planifiez un appel avec un expert Pax8](#)