

sage

Pourquoi et comment distribuer Office 365 ?

sage 100c



Office 365

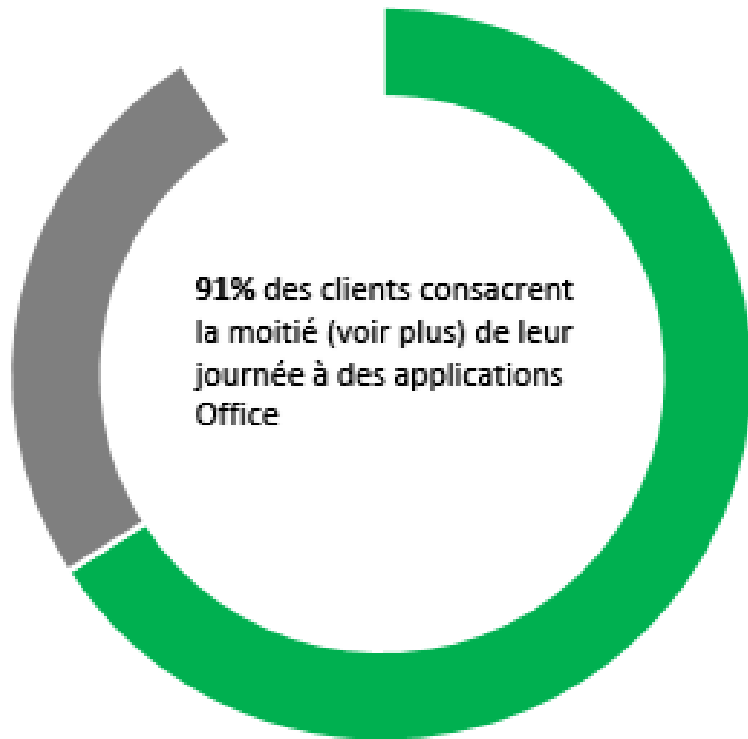
Sage Contact : le lien entre Sage 100c et Office 365



- Disponible dans la version Sage 100c Gestion Commerciale, Comptabilité-Finance et BMS. Sage Contact est LE lien permettant de connecter Sage 100c et Office 365. Sage Contact est gratuit. Seules les licences Office 365 devront être acquises.
- Cette intégration comprend une **synchronisation des contacts Outlook 365 et des tiers de Sage 100c**, ainsi qu'un add-in Outlook donnant accès depuis l'application de messagerie à des données comptables et commerciales liées aux tiers Sage 100c (informations de contact, indicateurs d'encours et de solvabilité, historiques des commandes / factures / paiements, notes partagées)

[Tout savoir sur Sage Contact](#)

Pourquoi lier Sage 100c et Office 365 ?



Dans de nombreuses entreprises, un nombre limité de collaborateurs a directement accès aux informations précieuses contenues dans Sage 100c.

Souvent, les équipes commerciales dépendent de leurs collègues comptables et financiers pour accéder aux informations importantes sur les clients.

Grâce à l'intégration de Sage 100c dans Office 365, davantage de collaborateurs peuvent accéder aux informations dont ils ont besoin et ainsi, prendre les meilleures décisions pour leur organisation.

Quels sont les bénéfices pour les clients et les prospects ?



- Des fonctionnalités innovantes et connectées tirant parti de la puissance de la plateforme Microsoft Office 365
- Une complémentarité fonctionnelle démultipliée par l'intégration de vos applicatifs Sage 100c et Microsoft
- Les informations clés de votre business accessibles n'importe où et n'importe quand
- Un accès aux données essentielles de gestion étendu potentiellement à l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise
- « Active Directory Basic » est la technologie qui permet de lier les données Sage 100c et Office 365 de manière sécurisée, rapide et bidirectionnelle

Prix public : 136,08€ HT par an par utilisateur

Ce prix comprend :

- 1 licence Office 365 Business Premium pour un utilisateur
- 1 licence Active Directory Basic (connecteur vers Sage Contact)

Comment saisir les licences Office 365 avec Sage 100c ?



- Office 365 est une option de Sage 100c, le nombre d'utilisateur Office 365 peut être supérieur aux utilisateurs Sage 100c
- Office 365 via Sage est disponible avec tous les modèles de commercialisation : DUL/DUA et DSU
- Des informations seront demandées lors de la saisie du devis. Ces informations ne sont pas obligatoires durant cette première étape, mais devront être présentes ou complétées lors de la validation du devis (identifiant MPN du partenaire, e-mail administrateur Office 365 chez le client final, nombre de licences)
- Si celles-ci sont absentes, un email est envoyé au partenaire afin de compléter ces informations.
- Le partenaire disposera également de la liste de tous ses clients en attente d'activation (contact admin o365 manquant). Le partenaire devra compléter pour valider l'activation auprès de Microsoft. Ensuite, un email d'activation sera envoyé au client final.

Comment saisir les licences Office 365 avec Sage 100c dans OCTAVE ?



→ Liens Commerciaux

→ Abonnements & Assistance *

• Formule Classic • Formule Serenity

● Produits Inclus

• Runtime SQL Server • Connecteur Office 365 • Sage eFacture

• Sage BI Reporting freemium

● Options & Prestations

• Option Edition pilotée • Sage 100c Etendue Gestion Co • Calcul des besoins d'achats (GP)

• Chaîne Logistique • Fabrication • Gammes : Tailles / Couleurs

• Prévisions d'achats (GP) • Services • Traçabilité : Série / Lot

• Pack d'activation SQL • Abo Formation S100c • Office 365 pour 100c

• Office 365 déjà acquis

Le connecteur « Sage Contact » est déjà inclus dans Sage 100c

Cliquer sur le lien « Connecteur Office 365 » pour ajouter les utilisateurs

Comment saisir les licences Office 365 avec Sage 100c dans OCTAVE ?



→ Utilisation du produit élémentaire : Office 365 pour 100c

→ Nombre d'utilisateurs nommés *

● Configuration du produit élémentaire : Office 365 pour 100c

● Date de début *

● Date de fin

● Mode de tarification

● Délégation

Précédent Suivant

Saisissez le nombre d'utilisateurs Office 365 souhaités. Ce volume peut être inférieur, égal ou supérieur aux utilisateurs Sage 100c

Comment saisir les licences Office 365 avec Sage 100c dans OCTAVE ?



● Utilisation du produit élémentaire : Azure Active Directory Basic

● Nombre d'utilisateurs nommés *

→ Configuration du produit élémentaire : Azure Active Directory Basic

→ Date de début *

● Date de fin

● Mode de tarification

● Délégation

Précédent

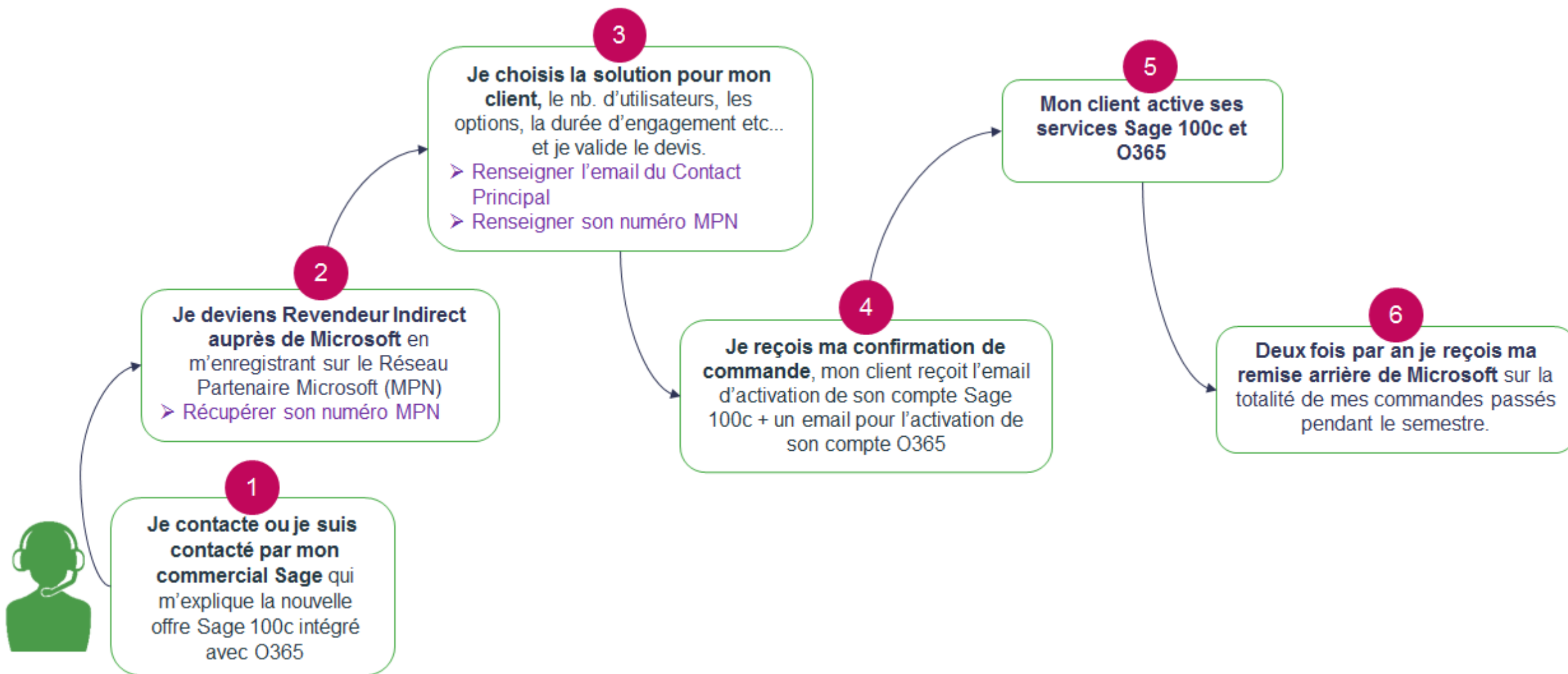
Composition commerciale				
Description	Qté	Ponctuel	Récurrent	
Nouvel achat : Sage 100c Gestion Co Premium	1.0	10 187,00 €	0,00 €	
Sage 100c Gestion Co Premium	1.0	7 075,00 €	0,00 €	
Runtime SQL Server	1.0	0,00 €	0,00 €	
Connecteur Office 365	1.0	0,00 €	0,00 €	
Sage eFacture	1.0	0,00 €	0,00 €	
Sage BI Reporting freemium	1.0	0,00 €	0,00 €	
Office 365 pour 100c	1.0	630,00 €	0,00 €	
Azure Active Directory Basic	1.0	60,00 €	0,00 €	
Formule Serenity	1.0	2 422,00 €	0,00 €	

Saisissez le nombre d'utilisateurs Azure Active Directory identique au nombre d'utilisateurs Office 365.

Tarifs :

- 5x126€ = Utilisateur Office 365
- 5x Azure Active Directory Basic = 1x5x12

Votre parcours pour devenir Partenaire Microsoft



Les réponses aux questions



Questions	Réponses
<i>"Que dois-je faire en tant que partenaire pour être autorisé à vendre Office 365 ?"</i>	Pour commencer à vendre Office 365, vous devez obtenir un numéro de réseau partenaire Microsoft (MPN) si vous n'en possédez pas déjà un. L'inscription est rapide et facile, il suffit de se rendre sur https://partner.microsoft.com./fr-fr/membership
<i>"Où puis-je trouver la formation nécessaire pour vendre Office 365 ?"</i>	Microsoft met beaucoup de contenu intéressant à disposition sur le site Web de son réseau de partenaires. Si vous visitez le site et accédez au lien Productivité, vous trouverez les formations pour Office 365.
<i>"Les licences de logiciels Office 365 NFR (non destinés à la vente) ou d'essai sont-elles disponibles pour les partenaires ?"</i>	Oui, des licences d'essai gratuit de 30 jours sont disponibles pour Office 365 et des licences d'essai gratuit de 60 jours sont disponibles. Si votre client hésite à passer à Office 365, une licence d'évaluation peut lui donner plus de temps pour en bénéficier directement.
<i>"Et si en tant que partenaire, nous sommes déjà revendeur direct Microsoft Office 365 ?"</i>	Vous conservez le choix de vendre Office 365 via votre contrat de revendeur direct Microsoft existant, ou vous pouvez le vendre via le contrat de distribution CSP tiers de Sage. La vente d'Office 365 via le contrat de distribution CSP de niveau II de Sage vous permet de fournir un processus de commande simplifié pour votre client et également pour vous même. La vente via le réseau de distribution de Sage permet aux clients de se procurer Sage 100c et Office 365 auprès d'un seul fournisseur, recevant une facture, ce qui leur facilite le process de commande et de facturation

Questions	Réponses
<p><i>"Comment puis-je obtenir des remises supplémentaires de Microsoft lorsque nous vendons Office 365 ?"</i></p>	<p>Pour obtenir des remises, les revendeurs indirects CSP (Cloud Solution Provider) doivent atteindre l'une des compétences MPN définies au niveau Silver ou Gold. Toutes les informations sont disponibles sur la page dédiée à Microsoft Partner Network.</p> <p>Les critères d'éligibilité des partenaires pour Microsoft CSP Indirect Reseller doivent être satisfaits. Les revendeurs indirects doivent avoir respecté les revenus facturés à la fin de la période de douze mois des ventes de services en ligne.</p> <p>Les partenaires doivent répondre à ces critères et être intégrés à la plateforme Partner Incentive Experience (PIExp - qui est l'outil Web de Microsoft), avant que Microsoft puisse approuver et libérer des paiements. Si un partenaire devient admissible pendant la période de revenu, les revenus admissibles seront inclus dès le début de la période de revenu.</p> <p>Les paiements sont effectués par Microsoft directement deux fois par an : en février pour la période juillet-décembre et en août pour la période janvier-juin</p>

Les réponses aux questions



Questions	Réponses
<i>"Où puis-je trouver des documents marketing de Microsoft pour aider à vendre plus efficacement les bénéfices d'Office 365 ?"</i>	Le site Web Microsoft Partner Network est une excellente ressource pour ce type de contenu. Si vous recherchez des documents marketing spécifiques à l'intégration d'Office 365 avec Sage 100c, veuillez visiter votre portail partenaire Sage.
<i>"Est-ce que le 100c peut s'intégrer avec n'importe quelle version d'O365 ?"</i>	Actuellement, Sage 100c prend en charge l'intégration avec Office 365 Business Premium. La prise en charge d'Office 365 Enterprise Edition est prévue pour 2018. L'intégration d'Office 365 est uniquement disponible dans la version actuelle de Sage 100c.
<i>"Puis-je revendre une version d'Office 365 ou d'autres applications Microsoft ?"</i>	Selon les termes de l'accord CSP tiers de Sage avec Microsoft, vous ne pouvez vendre uniquement des applications Microsoft associées à Sage 100c, qui inclut Office 365 Business Premium et Azure Active Directory.
<i>"Puis-je acheter des licences supplémentaires auprès de Sage pour un client Office 365 existant ?"</i>	Si votre client a déjà acheté Office 365 auprès d'un autre revendeur, il devra s'adresser à son revendeur initial. Sage n'est pas en mesure d'ajouter plus de postes à un client Office 365 existant, car Sage ne dispose pas des droits d'administration pour le faire.

Les réponses aux questions



Questions	Réponses
<i>"Un client peut-il passer de son fournisseur Office 365 existant à Sage ou un autre revendeur Office 365?"</i>	Si un client souhaite quitter son fournisseur existant, il peut modifier son Office 365 pour qu'il soit géré par Sage ou par un autre revendeur. Toutefois, un certain nombre d'étapes sont nécessaires. Pour les étapes spécifiques à la migration, consultez le site Web de support de Microsoft.
<i>"Qui peut me soutenir quant aux questions de migration technique pour passer à Office 365 ?"</i>	Microsoft fournit d'excellentes ressources techniques pour aider les clients à passer d'une ancienne version d'Office à Office 365. Pour plus d'informations et de conseils, consultez le site Web de support technique Microsoft.
<i>"Comment un client est-il pris en charge avec sa solution O365 et puis-je contacter mon support Sage habituel ?"</i>	Le même modèle de support utilisé pour Sage 100c s'applique également à Office 365. Pour plus d'informations sur notre modèle de support, reportez-vous au dernier Guide des partenaires commerciaux que vous pouvez obtenir via votre contact commercial
<i>"Quelles sont les solutions Sage disponibles avec cette intégration ?"</i>	Sage Contact (qui est inclus dans Sage 100c) pour Sage 100c est accessible depuis les applications Office 365 et d'autres applications sont envisagées pour des intégrations futures.

Les réponses aux questions



Questions	Réponses
<i>"Comment sommes-nous facturés pour Office 365 ?"</i>	<p>Une facturation similaire est utilisée pour Office 365 comme nous l'utilisons actuellement pour Sage 100c. Vous facturez votre client pour Office 365, Sage vous facture les utilisateurs, et enfin Microsoft facture Sage.</p> <p>En plus des remises sur les licences, Microsoft verse également des remises directement aux partenaires deux fois par an. Le MPN indique à Microsoft ce que chaque revendeur a vendu, afin qu'il puisse lui envoyer la remise directement. C'est pourquoi le numéro MPN est essentiel pour avoir enregistré pour chaque commande client pour Office 365.</p>
<i>"Qui reçoit l'e-mail d'intégration pour Office 365 ?"</i>	<p>Le client recevra directement un courriel automatisé de Sage pour commencer son processus d'activation et de configuration.</p>
<i>"« Quel est le processus de renouvellement pour Office 365 ?"</i>	<p>Sage utilise le même processus pour gérer l'abonnement qu'un client Sage 100c.</p>

Les réponses aux questions



Questions	Réponses
<p>Comment le revendeur obtient-il la remise arrière de Microsoft sur ses ventes Office 365?</p>	<p>Lors de sa première commande d'Office 365 le partenaire enregistre son numéro MPN. Sage transmet ce numéro à Microsoft. Par la suite Microsoft va envoyer au partenaire (au contact enregistré sur le compte MPN) une invitation d'inscription sur la plateforme PExp (Partner Incentive Experience). Le partenaire doit se connecter et s'enregistrer sur la plateforme. Deux fois par an (en Février pour la période Juillet – Décembre et en Aout pour Janvier - Juin) Microsoft va calculer & verser la remise directement au partenaire à condition qu'il soit éligible (ou devenu éligible pendant la période) c.a.d. s'il a au moins 1 des 5 certifications MPN obligatoires (<i>Cloud Platform & Infrastructure / Productivity / Data Mgmt & Analytics / Mobility / Dynamics Bus. Applications</i>).</p>

THANK YOU