

Open vers CSP : Guide Partenaire

INGRAM MICRO CLOUD



Comprendre l'ampleur de la transition



À partir du **1er janvier 2022**, les clients et les partenaires ne pourront plus acheter ou renouveler des licences de logiciels ou des services en ligne via le programme Open License de Microsoft. Il s'agit d'un moment décisif pour votre entreprise et vos clients qui doivent passer au Cloud - en commençant par vous inscrire au programme Microsoft **Cloud Solution Provider**. Comprenez les étapes et les ressources à votre disposition en tant que partenaire d'Ingram Micro.

Table des matières

1. Calendrier des changements et définition du programme Cloud Solutions Provider (CSP)
2. L'étape obligatoire pour tous les partenaires : La création d'un compte CSP
3. Prise de décision : Logiciel Perpetual ou Microsoft Online CSP ?
4. Transférer vos clients vers le Cloud
5. Go-to-Market - Actifs de vente et de marketing
6. Les experts Ingram Micro sont à votre écoute

1. Calendrier des changements, "Qu'est-ce que CSP ?"



Janvier 2021

Perpetual est disponible pour tous les partenaires du programme Cloud Solution Provider



Points clés sur le logiciel Perpetual sur CSP :

- Action recommandée pour les Licences Open ne POSSEDANT PAS de Software Assurance.
- Le partenaire est seulement responsable du Support achats.
- Les clés d'accès aux licences doivent être utilisées dans les 5 jours ouverts après réception dans le Microsoft Admin Center.
- Doit être rendu dans son INTEGRALITE dans les 30 jours pour crédit.

Juillet 2021

- Les offres du secteur public (éducation, gouvernement et à but non-lucratif) du logiciel Perpetual disponibles avec le programme Cloud Solution Provider.
- **Pas de nouveau SKUs ajoutés au programme Open License.**
- Get Genuine Windows Agreement (GGWA) et Visual Studio Pro disponibles avec le programme Cloud Solution Provider.
- Les offres éducation et à but non-lucratif disponibles sur Open Value.

Janvier 2022

- **Plus de transactions pour le programme Open License** ; l'offre logiciel Perpetual est effectuée via le programme Cloud Solution Provider.
- **Arrêt des transactions revendeur pour le programme Open License**, si vous n'êtes pas onboardé au programme **Cloud Solution Provider** afin d'effectuer les transactions Perpetual.
- Le renouvellement des Licences & Software Assurance et Software Assurance devraient passer par le programme Open Value.

Pourquoi passer de Open License au programme Cloud Solution Provider ?

Devenir un Trusted Advisor.

Le programme Cloud Solution Provider permet au partenaire d'avoir sa propre relation end-to-end, ainsi que la capacité de fournir une offre de services managés. Vous serez capable de tout gérer : solutions, facturation et support.

De meilleures marges de profit.

Le passage des abonnements non-CSP à CSP, ouvre la porte à de nouveaux et plus nombreux flux de revenus. Sans mentionner que vous aurez accès aux incentives exclusives au programme CSP et à leurs supports de financement. A noter, qu'en fournissant un service de gestion de haute qualité on peut augmenter les marges jusqu'à 45 pourcents.

Avantage compétitif.

En tant que partenaire vous pouvez créer un pack d'offres avec vos solutions Microsoft,, tel que Office 365, Azure, Dynamics CRM et autres solutions individuelles. Fournissant une solution complète permettant de vous démarquer de la concurrence.

Bénéfices clés pour les clients.

- Simplicité de l'achat d'outils, produits et même des services avec une facturation mensuelle (ou annuelle) prévisible.
- Accès à un conseiller de confiance (*trusted advisor*) pour renforcer votre expérience.
- Accès à un point de support unique, plutôt que de travailler avec divers vendeurs et revendeurs de solution Cloud.

Comparison Table:

Microsoft Online CSP vs. Perpetual software vs. Open



Perpetual software in CSP

Newly launched in July 2020, Perpetual software gives Open partners and Indirect Resellers an expanded portfolio in NCE. Partners can transact the same Open licenses now as Perpetual licenses (one-time billing purchase) through Cloud Marketplace.



Cloud Service Provider (CSP)

CSP is a partner-led system where a customer can acquire any subscription software from a reseller that has fulfilled Microsoft's conditions and requirements. A customer pre-signs an agreement and is billed for monthly usage. The two types of CSP are Direct and Indirect.

	Microsoft Online CSP	Perpetual software in CSP	Open	Open Value
General Comparison				
Governing Customer Agreement	Microsoft Customer Agreement	Microsoft Customer Agreement	Open License Agreement	Open Value Agreement
Term of Agreement	Twelve months (minimum), evergreen	License-only without Software Assurance	2 years, tied to customer purchase	3 years, tied to customer purchase
Requirements to start agreement	None – just acceptance of terms	None – just acceptance of terms	Purchase of 5 qualifying software licenses	Purchase of 5 qualifying software licenses, or Purchase an Enterprise Product (per 5 devices)
Channel	Sold by CSP Indirect Resellers purchasing from Cloud Marketplace	Sold by CSP Indirect Resellers purchasing from Cloud Marketplace	Sold by Resellers purchasing from IMOnline	Sold by Resellers purchasing from IMOnline
Licensing availability	Commercial, Education, Nonprofit	Commercial, Education, Nonprofit	Commercial, Government, Education, Nonprofit	Commercial, Government, Education, Nonprofit
Licensing Method	Subscriptions in Customer Tenant	Subscriptions in Microsoft 365 Admin Center (MAC)	Volume Licensing Service Center	Volume Licensing Service Center
Products Available	All Microsoft online services: Office 365, Microsoft 365, Windows, Dynamics 365, Enterprise Mobility + Security suite	Most products but excluding Dynamics 365 Operations Server, System Center products, and Azure DevOps Server	All products	All products
Software Assurance (SA)	No	No	Yes (optional)	Yes
Billing & Operations				
Type of License	Subscription	Perpetual	Perpetual	Perpetual
Agreement Framework	Single Agreement, Simplified terms and conditions, Microsoft Customer Agreement and Microsoft Partner Agreement (MPA)	Single Agreement, Simplified terms and conditions, Microsoft Customer Agreement and Microsoft Partner Agreement (MPA)	Multiple and complex agreement structure under the Microsoft Cloud Agreement	Multiple and complex agreement structure under the Microsoft Cloud Agreement
Payment terms	Upfront	Upfront	Upfront	Upfront or spread payments
Cancellation terms	Subscription can be cancelled anytime for pro-rated credit	Within 30 days for Credit. The entire order must be returned in full	Within 60 days for full refund	No cancellation or refunds
Upgrade rights	Not Applicable	None	None – without SA; Yes – with SA	Yes
Downgrade rights	Not Applicable	Yes	Yes	Yes
Support				
IMC Partner Support	Yes	Purchase support only ¹	Purchase support only	Purchase support only

¹ License keys must be used within 5 calendar days before expiring. Expired License Keys are returned to the "Microsoft 365 Administration Center" as newly available License Entitlements. ² No refunds will be offered for partially used license keys. ³ Ingram Micro partner support is limited to ensuring distribution of the product is successful. If additional technical support is needed, partners can purchase from Microsoft, or a third party.

2. Étape obligatoire : S'inscrire au programme Cloud Solution Provider

Welcome to CSP Indirect Reseller onboarding

Before you proceed, we highly recommend you read [MPN FAQ](#) to understand your MPN account structure in Partner Center and other common questions to help you with this onboarding

Before you begin

<p>1 </p> <p>Ensure you have an active MPN account (with MPN ID). Skip this if you have an active MPN account in Partner Center.</p>	<p>2 </p> <p>Have an active MPN location(MPN ID) in Partner Center</p>	<p>3</p> <p>Enroll as CSP Indirect Reseller</p>
<p>View guide </p> <p>Migrate your MPN account to PC from PMC</p> <p>New MPN Onboarding </p> <p>Click here for new MPN account with Microsoft</p>	<p>Learn more </p> <p>View or create an MPN location(with MPN ID) whose country must be the same as CSP Country you wish to sell in.</p>	<p>View guide </p> <p>A step-by-step CSP enrollment guide.</p> <p>Learn more </p> <p>Complete CSP enrollment and partner with an Indirect Reseller Provider to sell.</p>

Onboard with your work account

[Create new work account](#)

Don't have an Office 365 work account or want to create a new one for this onboarding.

Note : This work account will be separate from your MPN account and cannot be used to manage MPN competencies and benefits.

[Sign in](#)

Select Sign in and then enter username and password you use to sign in as a Global Admin for Office 365 work account. Your existing Office 365 work account will be used to onboard you to this program. [Learn more](#) about work accounts

Il est conseillé aux revendeurs vendant avec le programme Open License de s'inscrire dès aujourd'hui, afin de se préparer à la transition vers le programme Cloud Solution Provider. Pour activer son compte, assurez vous d'être connecté en tant qu'administrateur global Microsoft. Les partenaires auront besoin d'avoir des numéros DUNS actifs pour s'inscrire.

S'inscrire au programme Cloud Solution Provider

1. Assurer vous d'avoir un compte MPN actif (avec un ID MPN).

Sautez cette étape si vous avez un compte MPN actif dans le Partner Center. Sinon, [consultez ce guide](#) pour migrer votre compte MPN vers Partner Center (PC) depuis PMC.

2. Avoir une localisation MPN active (avec un ID MPN) dans Partner Center.

Les partenaires opérant dans plusieurs régions auront besoin de [plusieurs localisations MPN](#) afin de transiter avec succès vers CSP.

3. Devenir un revendeur CSP Indirect.

Consultez ce [guide pas-à-pas](#) afin de vous inscrire avec succès.

4. Activer votre compte Ingram Micro Marketplace.

La première fois que vous vous connectez sur la Marketplace Ingram Micro Cloud, il sera demandé partenaires d'activer leur compte. Les partenaires IMOnline existant pourront se connecter avec les mêmes code d'accès.

5. Autorisez Ingram Micro à devenir votre Fournisseur Indirect.

Délais : 1-3 jours ouvrés (5% des cas peuvent prendre plus de 12 semaines). Les délais sont généralement le résultat de :
1) La confirmation de la validité de l'adresse email utilisateur ; 2) La validation que le nom de domaine de l'organisation est détenu par l'organisation ; 3) La validation que l'organisation est une entité légale valide (numéro DUNS)

3. Prise de décision : Perpetual ou Microsoft CSP

En fonction des demandes de vos clients, vous pouvez mettre en place certaines actions afin d'assurer que les clients, existants et les nouveaux, aient une expérience d'achat simplifiée :

Requête client : **Licence sans Software Assurance**

- Action recommandée : Acheter des licences logiciel sur CSP.

Requête client : **Licences avec une Software Assurance et un renouvellement de Software Assurance**

- Action recommandée : Acheter des licences avec Software Assurance sur Open Value.

Requête client : **Office 365 (license-based services)**

- Action recommandée : Renouveler l'abonnement sur CSP*

*** Remarques : Renouvellement d'abonnements sur CSP/Directement sur le Web :**

- *Plus de perte de données*
- *Plus besoin de migration tenant*
- *Tokens non-utilisés du programme Open License pour les license-based services pourront être activés pendant 5 ans sans accord programme Open License actif.*

4. Passez vos clients vers Cloud CSP : Quel soutien Ingram Micro Cloud peut vous fournir ?



Si vous transférez des clients Open vers CSP, la meilleure pratique est d'attendre que vos licences Open expirent et de transférer ces licences vers CSP (nous recommandons d'effectuer la demande de transfert CSP un jour avant la date d'expiration). Si le transfert à lieu avant la date de renouvellement pour vos licences Open, Microsoft n'émettra pas de crédit pour tout temps non utilisé/dupliqué.

Scénario 1 : achat CSP Office 365 / Microsoft 365 CSP Abonnement

Suivre les étapes suivantes : Commander un Nouvel Abonnement Office 365 pour un Tenant existant au travers du Panneau de Contrôle d'un Revendeur

Scénario 2 : transfert des clients existants non-CSP vers CSP

Trois simples étapes doivent être effectuées avant d'ajouter un abonnement Office 365 CSP à un domaine non-CSP existant.

Remarque : Nous vous conseillons de placer votre commande CSP quelques jours avant l'expiration de la licence Open, afin d'éviter les temps faibles et la double facturation. Microsoft ne de remboursement ou de prorata pour les licences Open.

1. **Autoriser le transfert** – Si vous être l'administrateur délégué du compte de votre client final, voici les liens d'autorisation par pays et les accès pour compléter les autorisations de transfert.
2. Connectez-vous ou votre client en utilisant les identifiants administrateurs globaux pour le tenant que vous cherchez à transférer.
3. Pour commander, le nom de domaine par défaut sera aussi nécessaire. Vous pouvez le trouver dans le portail 0365 sous **setup > domain > default**.

Ressources Supplémentaires

- [Starter Guide: Microsoft CSP pour les Revendeurs Ingram Micro Cloud](#)
- [Office 365 Admin Center- Ajouter ou Changer l'Assignation des Licences aux Profils Utilisateurs pour les Abonnements Microsoft CSP](#)
- [Revendeur – Transition Matérielle Open License vers CSP](#)
- [Windows Server and SQL Server sur Azure](#) : Augmentez vos revenus Cloud en aidant vos clients à migrer vers Windows Server et SQL Server sur Azure
- [Transition d'Office vers Microsoft 365](#) : Offrez à vos clients l'expérience la plus collaborative et intégrée avec Microsoft 365.

Transition from Open License program to Cloud Solution Provider program to maximize your opportunities

In January 2021 Ingram Micro Cloud made the perpetual software licenses available for commercial customers through partners in the Cloud Solution Provider program, expanding your opportunities to grow your cloud business and drive customer transformation. Today, all customers from Commercial, Education and Charity can start making new purchases through the Cloud Solution Provider (CSP) program.

Why the Cloud Solution Provider program?

Through the program, you can create and deliver differentiated offers to customers, selling Microsoft cloud and third-party solutions from the Microsoft commercial marketplace alongside your own solutions and services. You can also manage the entire customer engagement lifecycle and solidify your credibility with customers as trusted advisors.



Cloud Solution Provider program evolution and Open License program changes

As of January 2021, perpetual software licenses are available through all partners in the Cloud Solution Provider program. **Starting January 1, 2022, customers won't be able to buy new or renew software licenses or online services through the Microsoft Open License program.** New license-only purchases should be transacted through the Cloud Solution Provider program.

Why transition from the Open License program to the Cloud Solution Provider program?

The introduction of perpetual software to the Cloud Solution Provider program in the new commerce experience will reduce the time and costs for partners on managing multiple licensing programs and lead to improved sales, operational, and management capabilities. Expand your opportunities in the Cloud Solution Provider program by offering diverse cloud solutions and managed services with the flexibility to combine licenses and managed services for hybrid cloud environments, accelerating customers' transitions to the cloud.

How to get ready for your transition

The resellers selling in the Open License program today need to enroll and get ready to transact in the Cloud Solution Provider program.

- If you haven't enrolled in the Cloud Solution Provider program, [click here to enroll](#) as a new Indirect Reseller. Start transacting through Ingram Micro Cloud Marketplace as an [associated reseller](#).
- If you are already participating in the Cloud Solution Provider program, learn more about how to transition from the Open License program to the Cloud Solution Provider program [here](#).

Key benefits

- ✓ Accelerating customer transformation to the cloud
- ✓ Faster time to value with solutions from Microsoft and partners
- ✓ Increased flexibility without compromising control
- ✓ Built on a foundation of trust and security
- ✓ Optimize costs and unlock new savings

Things to know

- In July 2021, public sector perpetual software offers will be available in the Cloud Solution Provider program.
- From July 2021, no new SKUs will be added to the Open License program.
- Customers with Software Assurance can renew their coverage in the Open Value program.
- On January 1, 2022, the Open License program will no longer be available. New license purchases can be made via the Cloud Solution Provider or Open Value programs.

5. Go-to-Market Actifs de Vente et de Marketing





6. Contactez-nous

Nous sommes là pour vous aider !

Communiquez avec le Business Develop Manager Ingram Micro local pour vous aider à passer en douceur de l'Open au CSP !

France : jeanbastien.duval@ingrammicro.com