

Focus TPE, PME et ETI | SMB

Réda Benhameurlaine : Partner Solution Sale Security

L'opportunité est MAINTENANT !

Ready.
Set.
Renew!

54 % des renouvellements en CSP se produisent entre janvier et mars en France¹

Les conversations d'upsell peut prendre 90+ jours pour planifier et exécuter²

“ Il est jusqu'à 7 fois moins cher de fidéliser que d'acquérir un nouveau client³ ”

1. Microsoft renewals data FY25 - France

2. CSP expert input

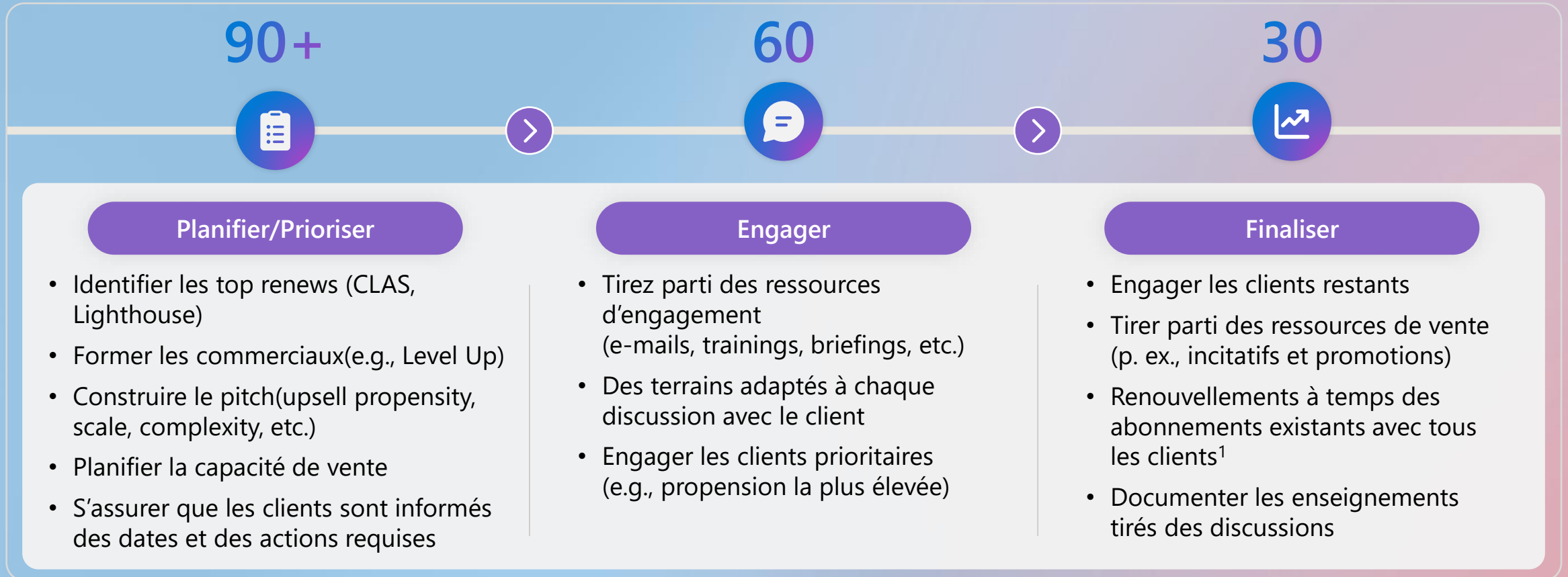
3. Marketinblog.com; Customer Acquisition vs. Customer Retention: What Data Says?

Transformer chaque renouvellement CSP en opportunité de croissance

- ✓ Renouvellement = moment idéal pour proposer des upsells.
- ✓ Augmenter le chiffre d'affaires sans prospector.
- ✓ Fidéliser les clients en répondant à leurs nouveaux besoins.
- ✓ Bloquer la concurrence en sécurisant le client.
- ✓ Mettre en avant les nouveautés Microsoft (nouvelles fonctionnalités, offres).
- ✓ Devenir un conseiller stratégique pour le client.
- ✓ Gagner en avantages partenaires (bonus, marges, soutien éditeur).
- ✓ Anticiper les renouvellements et éviter la précipitation.

Élaborez un plan de renouvellement de 90 jours

X Jours avant le renouvellement...



Les renouvellements importants/complexes nécessitent souvent 90+ jours – c'est important de commencer maintenant !

Source: Microsoft telemetry, FY24

1. Partners will need to manage renewals of M365/O365 with Teams end-of-sale SKUs using auto-renew or by scheduling the change – *more details in appendix/[FAQ page](#)*

Obtenez de l'aide des équipes Microsoft

1 : Créer un referral dans Partner Center

Types d'opportunités

Lors de la création d'une opportunité dans Partner center, il existe **quatre types** différents qui sont disponibles en fonction de vos besoins.



Co-sell

Travaillez avec un ou plusieurs représentants commerciaux Microsoft pour résoudre activement un problème client.



Partner-led

Cette référence sera visible et l'équipe commerciale de Microsoft, mais elle ne sera pas activement engagée. Il est éligible à l'enregistrement de l'offre si une solution éligible aux incitations (solution de co-sell_ Azure IP est incluse.



Affaire privée

Cette référence ne sera PAS visible ou exploitable par l'équipe commerciale de Microsoft. Cette opportunité de co-vente sera une transaction privée et ne sera pas éligible à l'enregistrement de la transaction.



De partenaire à partenaire

Travaillez avec un autre partenaire (et Microsoft) pour résoudre activement un problème client.

Sélectionnez l'aide nécessaire
auprès de Microsoft

Obtenez de l'aide des équipes Microsoft

2 : Soyez recontacté sous 15 jours



Co-sell

Travaillez avec un ou plusieurs représentants commerciaux Microsoft pour résoudre activement un problème client.



Opportunité > \$80K

Un PSS (Partner Solution Sales) vous recontactera pour vous aider à activer les meilleurs programmes et finaliser l'avant-vente.



Opportunité < \$80K

Un PCM (Partner Connection Manager) vous recontactera pour qualifier la vente, et mettre des ressources de télé-vendeurs Microsoft à votre disposition au besoin.



Vous aider lors des renouvellements : Guide des upsells

Vue d'ensemble des solutions disponibles

Microsoft 365 pour les petites et moyennes entreprises

Business Basic
Applications et services cloud pour démarrer votre entreprise

Business Standard
Tout ce dont votre entreprise a besoin pour être plus productive et plus sécurisée

Business Premium
Toutes les fonctionnalités essentielles de gestion de la sécurité et des identités

ME3
Fonctionnalités essentielles de gestion de la sécurité et des identités

MES
Fonctionnalités avancées de conformité et de sécurité avancées

Recommandé pour les TPE (1-300 employés) | Recommandé pour les ETI (300+ employés)

Web and mobile apps | Desktop, web and mobile apps

Sécurité de base | Sécurité complète

5,60€ HT | 11,70€ HT | 20,60€ HT | 35,70€ HT | 57,70€ HT

Vue d'ensemble des upsells les plus courants par produit

Sommaire (cliquer sur le play qui vous intéresse)

Ci-dessous les mouvements d'upsell les plus courants.

⚠ Ce n'est pas un modèle unique et plusieurs chemins existent. A titre d'exemple, Microsoft 365 Copilot peut être ajouté à plusieurs niveaux de scénario.

Votre client a	Vous pouvez l'upseller vers...		
	Scenario basique	Scenario avancé	Scenario optimal
Exchange Online (Plan 1)	Upsell Business Basic	Upsell Business Basic + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium
Microsoft 365 Apps for business	Upsell Business Standard	Upsell Business Standard + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium
Microsoft 365 Business Basic	Upsell Business Standard	Upsell Business Standard + ajout Defender for O365 P1 ou MDB	Upsell Business Premium
Microsoft 365 Business Standard	Ajout Defender for O365 P1 ou Defender for Business	Upsell M365 Business Premium	Upsell M365 Business Premium + ajout M365 Copilot
Microsoft 365 Business Premium	Ajout E5 Security	Ajout E5 Security + ajout M365 Copilot	Microsoft 365 E5
Office 365 E1	Upsell Office 365 E3	Upsell Office 365 E3 + ajout EMS E3	Upsell OE5 / ME3
Office 365 E3	Ajout EMS E3	Upsell M365 E3 / OE5	Upsell M365 E3 / OE5 + Microsoft 365 Copilot
Microsoft 365 E3	Ajout Defender XDR (E5 Security) ou Purview (E5 Compliance)	Upsell Microsoft 365 E5	Upsell Microsoft 365 E5 + Microsoft 365 Copilot
Microsoft 365 E5	Ajout M365 Copilot	Ajout Defender for Cloud	Ajout Sentinel

Une vue simplifiée par produit en point d'entrée

De Business Standard...

Arguments upsell	Ajout Defender for O365 P1 ou Defender for Business	Upsell Business Premium	Upsell Business Premium + Microsoft 365 Copilot
Collaboration & Productivité	N/A	Productivité avancée avec Outlook, Word, Excel, PowerPoint depuis desktop, web et mobile Collaboration facilitée avec accès composants et création pages Loop Création de vidéos avec Clipchamp	Copilot Chat (chat IA), alimenté par GPT-4o et basé sur les données du web/travail Copilot intégré dans les apps M365 (Teams, Outlook, Word, Excel, PowerPoint) Gestion optimisée de SharePoint avec SharePoint Advanced Management Création d'agents IA personnalisés aux besoins métiers
Sécurité des identités	N/A	MFA, accès conditionnel et Windows Hello (Entra ID P1) Gestion avancée des identités Gestion centralisée et simplifiée des appareils (Intune P1) Protection avancée via EDR (Defender for Business)	MFA, accès conditionnel et Windows Hello (Entra ID P1) Gestion avancée des identités Gestion centralisée et simplifiée des appareils (Intune P1) Protection avancée via EDR (Defender for Business)
Sécurité des appareils	Protection avancée via EDR si Defender for Business	Protection avancée contre le phishing, le spam et les malwares (Defender for O365 P1)	Protection avancée contre le phishing, le spam et les malwares (Defender for O365 P1)
Sécurité des emails	Protection avancée contre le phishing, le spam et les malwares si Defender for O365	Identification, classification et labeling manuel des données sensibles (Purview) Politiques de Data Loss Prevention (DLP) pour les emails & fichiers	Identification, classification et labeling manuel des données sensibles (Purview) Politiques de Data Loss Prevention (DLP) pour les emails & fichiers M365 Copilot sous Enterprise Data Protection (EDP) et hérite des politiques de sécurité en place
Sécurité des données	N/A		
Différence de prix	+1.9€ par utilisateur/mois si Defender for O365 +2.8€ par utilisateur/mois si Defender for Business	+8.9€ par utilisateur/mois vs Business Standard	+37€ par utilisateur/mois vs Business Standard +28.1€ par utilisateur/mois vs Business Premium

Rappel des top ressources à votre disposition

Les ressources à votre disposition pour engager vos clients

Planifier
Former les forces commerciales sur la sécurité et l'IA
Ressources pour vous aider
Accélérez vos ventes CSP avec la sécurité et l'IA : replay
Sécurité 101 pour les TPE : replay
Prioriser l'adressage des clients
Ressources pour vous aider
Lighthouse: visibilité sur licences et renouvellements de vos clients
Cloud Ascent: propension clients

Engager
Vendre la valeur des solutions
Ressources pour vous aider
Modern Work: pitch deck, ressources pour créer votre offre, etc
Sécurité: pitch deck, ressources pour créer votre offre, etc
Proposer une évaluation de cybersécurité gratuite à vos clients
Ressources pour vous aider
Auto-évaluation pour clients <30 licences : commencer ici
Scan de l'environnement avec Microsoft pour clients >30 licences : demander ici
Estimer le ROI de Copilot pour vos clients
Ressources pour vous aider
Business Case Builder pour clients TPME : essayer ici
Business Case Builder pour ETI & Grandes Entreprises : essayer ici

Conclure
Être compétitif avec les promos
Ressources pour vous aider
Promos jusqu'au 30 juin 2025:
Microsoft 365 E3 : FAQ
Microsoft 365 E5 : FAQ
E5 Compliance (Purview) : FAQ
Obtenir un support sur vos plus gros deals
Ressources pour vous aider
Une équipe de télévendeurs sont disponibles pour appeler vos clients en situation de renouvellements ou vous accompagner sur des calls clients pour pitcher les solutions Microsoft.
Augmenter sa marge sur les deals CSP
Ressources pour vous aider
Microsoft met en place des incitations basées sur le revenu généré sur vos deals CSP : en savoir plus

Minimum 90 jours avant un renouvellement | Minimum 60 jours avant un renouvellement | Minimum 30 jours avant un renouvellement



Q&A

Partagez nous vos retours et axes
d'amélioration !

