

# Aidez vos clients à assouplir les modalités de paiement de leurs contrats de licence et de services Microsoft grâce à Extended Payment Terms (XPT)

En proposant une alternative aux paiements comptants ou annuels classiques, la prolongation des délais de paiement offerte par Extended Payment Terms (XPT) accroît la souplesse de paiement, via une simple modification des contrats de licence et de services Microsoft. Les accords actuellement pris en charge sont les suivants : EA, MPSA et Premier Support. Les plans de paiement comprennent des structures mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou entièrement personnalisées, notamment des options progressives ou d'interruption momentanée, pour s'adapter aux besoins de presque tous les clients.

## Principaux arguments de vente



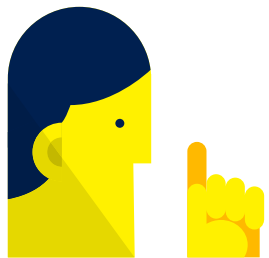
### Valeur pour le partenaire

- ▶ **Optimisation de votre flux de trésorerie** par le paiement de la créance client dans les délais impartis
- ▶ **Génération de revenus supplémentaires** en éliminant les contraintes financières
- ▶ **Augmentation des marges** due à la réduction des remises
- ▶ **Accroissement du volume des transactions**, grâce à des solutions plus abordables
- ▶ **Accélération des ventes** par le biais d'une simple intégration
- ▶ **Développement de votre entreprise**, via l'extension de l'accord MPSA et l'adoption du cloud
- ▶ **Élimination des risques liés au crédit**, grâce aux paiements échelonnés

### Valeur pour le client

- ▶ **Paiement aligné** sur les budgets disponibles et sur le flux de trésorerie
- ▶ **Frais alignés** sur le retour sur investissement du déploiement ou sur l'utilisation des services
- ▶ **Transition simplifiée vers le cloud**, via une solution complète intégrant des options de paiement d'une grande flexibilité
- ▶ **Paiements fixes** pour la durée de vie du contrat de licence et/ou de services
- ▶ **Facilité de mise en œuvre**, via une simple modification du contrat de licence ou de services

## Fonctionnement



1	<b>Familiarisez-vous</b> avec XPT et ses propositions de valeur
2	<b>Présentez XPT</b> dès l'introduction d'une proposition commerciale pour aider votre client à envisager simultanément une solution informatique ET la façon de la financer
3	<b>Contactez</b> votre Financing Desk Manager local pour aborder la question du paiement
4	<b>Signez</b> la modification de votre accord de licence ou de votre contrat de services



# Parez les objections des clients avec les modalités de paiement Extended Payment Terms (XPT)

Le client peut dire...	Comment parer cette objection
« Nos banques nous accordent facilement les crédits nécessaires. »	L'acquisition de solutions informatiques par l'utilisation de la marge de crédit disponible réduit ou élimine sa disponibilité pour d'autres activités d'investissement aux rendements plus élevés.
« Nous sommes dans une bonne position financière. Nous n'avons pas besoin de financement. »	Une des raisons d'être du programme XPT est que les clients souhaitent généralement <b>faire correspondre leurs paiements</b> à leurs processus de déploiement et/ou de budget. Ils souhaitent également <b>libérer des capitaux</b> pour des projets dont les retours sur investissement sont supérieurs.
« Nous allons devoir attendre l'année prochaine, car notre budget est très limité cette année. »	Un report de paiement jusqu'au prochain cycle budgétaire permet à vos clients d'acquiescer ce dont ils ont besoin aujourd'hui, malgré d'éventuelles contraintes budgétaires.

## Avantages supplémentaires



- ▶ Les montants des paiements et des engagements de crédit sont fixés pour la durée de vie du contrat de licence et de services
- ▶ Les clients seraient étonnés de voir la facilité d'intégration du programme XPT dans leurs contrats de licence et de services

## Si cela vous intéresse...

Découvrez comment XPT peut vous aider à conclure davantage de transactions dans un monde où l'« intelligent cloud » et l'« intelligent edge » sont les priorités.

✉ [Australie](#) • [Autriche](#) • [Belgique](#) • [Brésil](#) • [Canada](#) • [Danemark](#) • [Finlande](#) • [France](#) • [Allemagne](#) • [Irlande](#) • [Italie](#) • [Japon](#) • [Mexique](#) • [Pays-Bas](#) • [Nouvelle-Zélande](#) • [Norvège](#) • [Portugal](#) • [Espagne](#) • [Suède](#) • [Suisse](#) • [Royaume-Uni](#) • [États-Unis](#)

🌐 Pour les partenaires : [www.microsoftfinancing.com](http://www.microsoftfinancing.com) Pour les clients : [www.microsoft.com/financing](http://www.microsoft.com/financing)

© 2018 Microsoft Corporation. ® Tous droits réservés. Ce document est destiné à des fins d'information uniquement et ne constitue pas une offre de crédit de la part de Microsoft ou de ses affiliés. Microsoft collabore avec des institutions financières tierces pour proposer des solutions de paiement aux clients Commerce et Secteur public éligibles commercial dans le cadre du programme de Financement de Microsoft. Pour être éligible, un client doit être jugé solvable par l'institution financière tierce concernée. Le contrat de Microsoft ou de l'institution financière stipule les conditions générales de la solution de paiement proposée.

## Plans de paiement flexibles



**Linéaires** : des paiements mensuels, trimestriels ou semestriels réguliers



**Progressifs** : des paiements faibles pour commencer, alignés sur les projets de déploiement ou sur les budgets



**Reportés** : pas de paiement initial pendant une première période convenue ensemble



**Personnalisés** : solutions alignées sur le budget, le flux de trésorerie et le déploiement



Confidentiel Microsoft. Réservé à un usage interne et par les partenaires.