

Programme Partenaires HP Financial Services Manuel

Un partenaire pour une
réussite durable.



Offrir des solutions d'investissement informatique qui permettent la transformation de l'entreprise

Table of contents

- 2 Offrir des solutions d'investissement informatique qui permettent la transformation de l'entreprise
- 3 Récapitulatif et programme de commissionnement
- 4 Portails en ligne pour les clients et les partenaires
- 5 Solutions HP Financial Services
- 7 Formation pour les partenaires HP Financial Services
- 8 HP Financial Services, étapes par étapes
- 9 Offre de crédit proposée aux clients
- 9 Questions fréquemment posées

HP Financial Services propose des solutions d'investissement informatique aux partenaires HP et à leurs clients. Ces solutions couvrent l'ensemble du cycle de vie informatique (de la planification à l'acquisition de technologie en passant par leur retrait et leur remplacement) afin d'améliorer la flexibilité et la souplesse de l'entreprise. Vous serez en mesure de fournir des solutions informatiques qui aideront vos clients à transformer leur entreprise et à générer de meilleurs résultats commerciaux. En planifiant une stratégie d'investissement informatique afin de mieux atteindre les objectifs commerciaux et informatiques de vos clients, vous augmentez votre valeur, renforcez vos relations et créez des opportunités de ventes et de gains supplémentaires.

Avantages pour les partenaires

Vendre plus

- Offre groupée incluant matériel, logiciels et services (y compris les équipements non HP) en un seul paiement,
 - ce qui simplifie la gestion du budget informatique de vos clients
- Les opérations de location sont 25 à 30 % plus fréquentes que les opérations d'achat comptant, ce qui permet aux clients de maximiser leurs budgets
- Les solutions de gestion des actifs et de renouvellement technologique offrent la possibilité d'ajouter plus de valeur, notamment en termes d'opportunités de mise à niveau et d'extension à moyen terme et à l'échéance du contrat

Gagner plus

- Des gains supplémentaires avec les primes incitatives pour les partenaires
- Les clients qui ont recours à la location affichent une fidélité supérieure. Meilleures perspectives en termes de rétention et de répétition des ventes
- Paiement plus rapide, jusqu'à 30 à 45 jours par rapport à une opération d'achat comptant, ce qui permet de réduire le délai moyen de règlement

Approche simplifiée des activités commerciales

- Un nouveau portail en ligne et des experts financiers dédiés vous aident à configurer et tarifier les opportunités
- Conjointement avec HP, nous proposons des promotions et des programmes de financement intégrés et flexibles
- Une approbation proactive des lignes de crédit accélère les futurs ajouts, les mises à niveau et les renouvellements

Avantages pour les clients

- Alignement de l'investissement informatique avec l'utilisation prévue.
- Paiement correspondant à l'utilisation de l'équipement informatique, ce qui réduit le coût total de possession
- Mise en œuvre d'un programme de renouvellement technologique régulier
- Élimination des coûts de maintenance et des coûts liés aux pannes associés au vieillissement de l'infrastructure
- Exploitation de la gestion des actifs par des experts pour gérer le recyclage de l'équipement tout en réduisant les risques liés à la sécurité des données et à la réglementation

Récapitulatif et règles de commissionnement du programme

	Partenaires HP Financial Services
Aide à la vente, formation et assistance	Aide à la vente HPFS Modules de formation à la demande Promotions de financement Webdiffusion trimestrielle Outil de financement en ligne pour la connexion avec les partenaires HPFS Site HPFS sur HP Smart Portal
Primes incitatives relatives à l'utilisation de la connexion avec les partenaires	1 % du montant financé total (s'applique aux transactions initiées et effectuées par le partenaire via le portail de connexion avec les partenaires)
Option d'augmentation de la marge	Possibilité d'augmentation de la marge de 2 à 4 % (varie en fonction du pays et du programme de financement)
Accord contractuel	Les partenaires agréés HP doivent signer les contrats du programme de distribution HP Financial Services et l'addenda « partenaires connexion »
Outils de marketing HP	Outils de vente et de marketing Co-branding

Vendre plus – Exemple

Exemple	Prix d'achat	Mensualité
Matériel	\$100,000	\$2,778
Ajouter des logiciels ou des services	\$5,000	\$150
Total	\$105,000	\$2,928

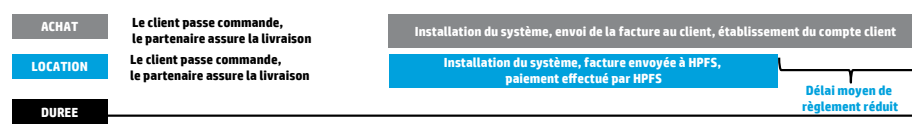
Basé sur un contrat de location pérationnelle de 36 mois. Les partenaires peuvent placer une vente à 2 928 \$ par mois plutôt qu'à 105 000 \$ et ainsi aider leur client à acquérir la technologie dont il a besoin sans avoir à payer une importante somme comptant.

Gagner plus – Exemple

Exemple	\$
Montant financé	\$100,000
Augmentation de la marge – 2 %	\$2,000
Incentives – utilisation portail – partenaires connexion – 1 %	\$1,000
Augmentation potentielle totale de la marge	3%

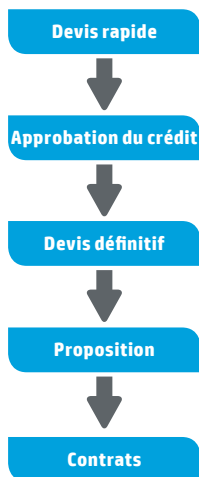
Paielements plus rapides – Illustration

HP Financial Services est en mesure de payer les partenaires plus rapidement que ne peuvent le faire les clients, sous 30 à 45 jours en moyenne, ce qui entraîne un délai moyen de règlement plus faible



Portail en ligne pour les clients et les partenaires

« Partenaires Connexion » HP Financial Services : Nouveau portail pour la prise en charge des opportunités de vente et l'exécution des transactions



Simplifiez et automatisez l'engagement des clients et le processus de vente. Utilisez la connexion avec les partenaires afin de :

- Générer un **devis rapide** pour répondre aux demandes des clients relatives aux options de location.
- Générer une **demande de crédit** au nom des clients et la suivre tout au long de son cycle de vie (soumission, retrait, refus, approbations).
- Créer et enregistrer les conditions du **devis définitif** pour proposer des options aux clients. Télécharger la proposition au format PDF. pour chaque option.
- Convertir facilement un devis en une **proposition et un contrat** en quelques secondes
- **Contactez les experts HP Financial Services** afin de résoudre rapidement et efficacement tout problème auquel les clients peuvent être confrontés.
- **Accéder aux promotions et à la documentation marketing** depuis le portail
- **Obtenir des rapports** pour les transactions effectuées à ce jour
- Inviter les clients sur le **portail client** en ligne

“Partenaires Connexion” n’est pas disponible immédiatement dans tous les pays. Contactez votre représentant HP Financial Services pour plus d’informations sur la disponibilité de “Partenaires Connexion” et pour savoir comment accéder et à la formation.

HP Smart Portal : un portail pour toutes les informations et ressources relatives aux partenaires HP

- Le site HP Financial Services sur HP Smart Portal fournit un accès aux documents marketings, aux outils de vente, aux promotions, aux programmes et à la formation, et aux liens vers le portail « Partenaires Connexion ».
- L'amélioration du Smart Portal HP se poursuit pour fournir un accès intégré à toutes les ressources destinées aux partenaires HP, notamment la planification conjointe des activités, l'enregistrement des offres et la collaboration. Ce portail amélioré qui va bientôt sortir s'appellera le portail HP Unison.
- Les utilisateurs doivent pouvoir accéder à “Partenaires Connexion” directement depuis le futur portail HP Unison. Ce nouveau portail HP Unison sera disponible vers juin 2014.

Portail client HP Financial Services

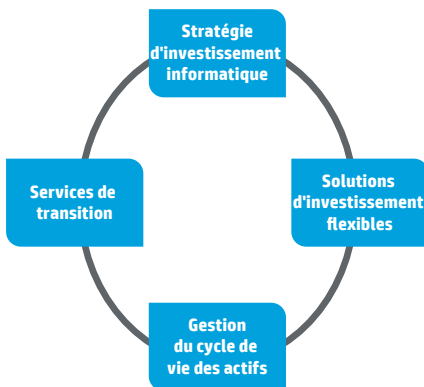
Le portail client HP Financial Services est un outil Web de gestion en libre service des contrats de location accessible gratuitement. De l'acceptation de la location à la gestion des contrats et des actifs, le portail client vous aide grâce à sa suite d'outils complète et détaillée. Non seulement les clients sont en mesure de mieux gérer leurs actifs, mais ils peuvent également réduire leurs frais de fonctionnement. Grâce à lui, ils seront en mesure de :

- Accéder en temps réel aux rapports relatifs aux actifs/à la gestion des contrats de location
- Accéder en temps réel aux informations de facturation
- Gérer les documents généraux sur la location au sein d'un seul référentiel
- Gérer de manière proactive les actifs arrivant à échéance

Pour accéder au **portail client** HP Financial Services, consultez la brochure relative au portail client sur le site HP Financial Services sur HP Smart Portal.

Solutions HP Financial Services

Pour favoriser la transformation de l'entreprise, un nouveau style d'informatique émerge. Il permet de répondre plus rapidement et offre des options plus flexibles et à la demande. Ainsi, les clients s'orientent vers une infrastructure informatique plus souple. Ils ont besoin d'une nouvelle stratégie d'investissement dans le cadre de l'évolution de leur stratégie informatique. HP Financial Services propose des solutions d'investissement qui améliorent la flexibilité et la souplesse de l'entreprise. Nous pouvons collaborer ensemble afin d'aider vos clients à réussir.



Renouvellement technologique et investissement informatique à usage flexible –

Des services qui répondent aux besoins uniques de vos clients. Les clients acquièrent une technologie selon leurs conditions et procèdent à une mise à niveau lorsque leur activité le nécessite. Permet de minimiser les risques liés à la possession d'actifs.

Investissez dans l'informatique selon vos conditions

- Avec une location opérationnelle, avec des options de flexibilité, vous payez l'utilisation, mais ne jouissez pas de la propriété
- Mensualités inférieures car nous tenons compte de la valeur résiduelle de l'équipement
- Options d'accélération et de report des mensualités disponibles
- Possibilité d'effectuer des ajustements à moyen terme
- Au terme de la location, vous pouvez renvoyer l'équipement et le renouveler, prolonger la location ou acheter l'équipement
- Une option de crédit-bail ou de financement peut être mise en place pour les clients qui sont sûrs de vouloir acheter l'équipement à l'échéance du contrat.

Solution de pré-provisioning HP – Tarification « Paiement selon l'utilisation » et « Coût par unité » pour les clients qui savent qu'ils vont ajouter une certaine capacité, mais qui redoutent les longs cycles de déploiement et d'approbation en interne.

- D'abord disponible aux Etats-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et en Espagne. D'autres pays viendront compléter cette liste.
- Obtenez jusqu'à 12 mois de capacité immédiatement
- Payez selon la capacité selon un tarif fixe par To ou serveur virtuel
- 1er paiement de 30 % dû au jour 89 ; reste de la somme dû à l'activation de l'équipement (au mois 13)

Migration accélérée vers le cloud par HP – De nombreuses entreprises souhaitent investir dans le cloud mais les systèmes informatiques existants mobilisent leurs budgets. Générez le budget dont vous avez besoin pour investir dans le cloud en passant d'un équipement informatique que vous possédez à un modèle d'utilisation flexible.

- Faciliter le renouvellement de la technologie, et la migration vers une infrastructure basée sur le cloud
- Conservez vos actifs, aucune interruption de votre activité

Capacité à la demande – Disposez de la capacité dont vous avez besoin et de la latitude d'en ajouter

- Le capital actuellement absorbé dans le surprovisioning de solutions technologiques peut être libéré pour d'autres utilisations.
- Bénéficiez jusqu'à 30 % de technologie supplémentaire
- Aucun paiement relatif à toute équipement supplémentaire jusqu'à la moitié du contrat, soit jusqu'à 30 mois
- Contrat de financement d'une durée de 2 à 5 ans

Les services de récupération des actifs permettent d'optimiser et de gérer les aspects physiques, financiers et contractuels de tous les actifs informatiques depuis leur mise en œuvre jusqu'à leur retrait. En supprimant les actifs informatiques inutiles, nous pouvons réduire les risques de violation liés à l'environnement et à la réglementation et améliorer la sécurité des données. Si l'équipement répond à certaines exigences, une remise sur le prix d'achat est accordée au client.

Les services de récupération des actifs sont disponibles pour les clients qui répondent à certains critères notamment en termes de volume d'actifs informatiques. Les services ne sont pas disponibles dans tous les pays.

Effectuez une **visite virtuelle** de notre centre de renouvellement technologique pour en savoir plus sur nos services de récupération des actifs. Pour plus d'informations sur l'une de nos solutions, visitez le **site Web** HP Financial Services ou le site HP Financial Services sur **HP Smart Portal**.

La technologie d'occasion certifiée HP peut aider les clients à répondre à leurs besoins immédiats sans perdre de temps, d'argent et sans cesser de progresser. Un large portefeuille de technologie est disponible pour aider dans diverses circonstances:

- Modifications relatives au lieu de travail ou au centre de données : consolidations, déménagements ou extension d'un centre de données ou d'un lieu de travail existant.
- Maintenance des environnements existants
- Continuité de l'activité ou plans de reprise après sinistre
- Prise en charge d'opérations et d'initiatives informatiques temporaires

Location à court terme – Louez votre équipement pendant 3 à 18 mois en cas de transition ou de besoin à court terme. Les loueurs peuvent acheter l'équipement à l'échéance du contrat de location. Cette solution est intéressante pour :

- Le testing d'applications (validation de principe)
- Le déménagement ou la consolidation du centre de données
- Les besoins en équipement de démonstration
- Un essai avant achat

Sale & Leaseback: Dans des conditions idéales, nous achetons l'équipement existant du client, puis le proposons en location pour une période déterminée :

- Facilite le calendrier de renouvellement technologique. Au terme du contrat, vous renvoyez l'équipement. Des experts s'occupent du recyclage et de la mise au rebut des actifs.
- Les clients bénéficient de l'argent issu de la vente

Formation pour les partenaires HP Financial Services

HP Financial Services propose une formation à la demande pour les partenaires. Les 8 modules courts enregistrés sont accessibles depuis le site HPFS sur HP Smart Portal, sur le portail "Partenaires Connexion HPFS" ou directement via les liens ci-dessous :

Section 1

Module 1.1 : avantages pour les partenaires HPFS

Module 1.2 : Présentation HPFS

Module 1.3 : avantages pour les clients

Module 1.4 : principes de la location

Section 2

Module 2.1 : vendre la solution

Module 2.2 : démonstration de la valeur du financement

Module 2.3 : s'engager avec HPFS

Module 2.4 : vente avancée : coût total de possession

HP Financial Services, étapes par étapes

Vous pouvez utiliser le portail “Partenaires Connexion” pour lancer ou terminer le processus de vente et de financement ci-dessous. Un représentant HP Financial Services est à votre disposition pour vous aider à tout moment. Que vous ayez recours à “Partenaires Connexion” pour obtenir un devis rapide, une approbation de crédit ou pour terminer une transaction, elle vous permettra d’être plus efficace. Actuellement, « Partenaires Connexion » est configurée pour traiter des transactions pouvant atteindre 500 000 \$ US.

ETAPE 1

Engager HP Financial Services dans l’opportunité de vente

Obtenir un devis rapide et inclure une solution HPFS dans votre proposition

Pour obtenir un devis rapide, vous devez fournir :

- Nom de l’entreprise, coordonnées du client
- Financement requis et valeur de la transaction
- Solution proposée, notamment la répartition entre matériel, logiciels et services
- Adresse de l’équipement
- Toute autre option requise

ETAPE 2

Evaluation du crédit

Pour obtenir l’approbation du crédit, soumettez les informations et la documentation répertoriées dans la section suivante de ce manuel (Offre de crédit proposée aux clients). Il faut généralement 24 heures à HP Financial Services pour évaluer l’approbation du crédit pour les transactions inférieures à 500 000 \$ US et jusqu’à 48 heures pour les transactions qui dépassent ce montant.

ETAPE 3

Documentation HP Financial Services

Obtenez un devis définitif. Nous confirmerons les conditions de location et préparerons les documents nécessaires que le client doit vérifier et signer. Les documents sont disponibles immédiatement par le biais du portail “partenaires connexion” ou sous 24 heures maximum auprès d’un représentant HP Financial Services.

ETAPE 4

Autorisation de crédit et d’expédition

HP Financial Services fournit une lettre d’autorisation au fournisseur après réception de la documentation contractuelle complète correctement approuvée (contenant notamment une enquête contre le blanchiment d’argent, et évidemment toutes les conditions de crédit respectées).

ETAPE 5

Livraison et installation

La livraison et l’installation de l’équipement s’effectuent après la réception de la lettre d’autorisation du fournisseur. Vous devez fournir des copies à HPFS, puis ultérieurement les originaux des factures. Les factures doivent comporter la référence du fabricant, une description, le prix unitaire, la quantité et les numéros de série. Si vous disposez de vos propres références internes, fournissez également la référence du fabricant d’origine.

ETAPE 6

Certificat d’acceptation

Après la livraison et l’installation, faites signer le certificat d’acceptation au client et envoyez l’original à HP Financial Services. L’exécution du certificat d’acceptation marque le début du financement ou du contrat de location. Veillez à mettre rapidement le certificat d’acceptation signé à disposition.

ETAPE 7

Règlement

Une fois tous les documents reçus et les conditions de crédit respectées, nous réglons les factures. Ce processus prend approximativement 1 à 2 jours ouvrés après la réception du certificat d’acceptation de l’équipement. Le paiement est directement effectué sur le compte bancaire du partenaire.

Notez que HP Financial Services peut mettre en place une “Délégation Imparfait de Paiement” pour libérer l’encours du partenaire envers les grossistes (paiement du prix d’achat au grossiste par HPFS, et de la marge revendeur au partenaire).

Offre de crédit proposée aux clients

Pour obtenir l'approbation du crédit, veuillez soumettre les éléments suivants :

- Nom, e-mail, numéro de téléphone, numéro de télécopie et adresse Web du client.
- Dénomination légale de l'entreprise, type d'activité (par exemple : entreprise publique/privée, société en commandite simple, entreprise individuelle, partenariat), société mère le cas échéant, description de l'activité, années d'activité dans le secteur, nombre d'employés et adresse fiscale.
- Pour les clients fournissant les produits HP Indigo ou Scitex, le plan d'activités de l'entreprise est également requis
- Détails sur les produits à fournir
- Emplacement de l'équipement si ce dernier n'est pas situé sur le site du client (datacenter par exemple).
- Ligne de crédit attendue requise en fonction de l'approvisionnement informatique planifié pour 6 à 12 mois
- HP Financial Services peut demander des documents supplémentaires si nécessaire.

Pour les clients qui disposent d'un encours existant de 500 000 \$* ou moins, HP Financial Services obtient les informations supplémentaires requises auprès des agences de crédit disponibles ou au moyen d'états financiers disponibles publiquement. Les clients qui disposent d'un encours existants supérieur à 500 000 \$* doivent fournir leurs états financiers complets pour les 2 dernières années (bilan, compte de résultat, et l'état des flux de trésorerie).

*150 000 \$ est le seuil pour la France, l'Espagne, la Norvège et le Danemark.

Si HP Financial Services ne parvient pas à obtenir les informations financières requises auprès de sources publiques, le client doit les fournir.

Questions fréquemment posées

Parfois les clients ne font pas de demande de financement. Pourquoi faut-il aborder la question avec eux ?

La location offre au client des options qui lui permettent de réduire le capital investi et qui lui correspondent mieux qu'un achat. Cela peut également accélérer votre négociation. La location offre l'avantage de permettre une mise à niveau lorsque votre client le souhaite. Les options de financement flexibles permettent au client de maximiser son budget et de bénéficier d'une configuration 20 à 35 % supérieure à celle qu'il pourrait s'offrir en mode achat.

D'autres options de financement sont disponibles. De nombreux clients disposent d'une facilité de financement auprès de leur propre banque ou financier. Pourquoi recommander HP Financial Services ?

HPFS dispose d'experts qui peuvent collaborer avec les partenaires et les clients à chaque étape du cycle de vie informatique des clients, soit de la planification et de l'acquisition de solutions informatiques à leur retrait. Conjointement avec HP, HPFS déploie beaucoup d'efforts avec les partenaires pour proposer des solutions créatives et flexibles. Nous

**Appelez votre représentant commercial
HP Financial Services ou contactez-nous via
Internet sur :**
hp.com/fr/hpfinancialservices

EMEA

Autriche	+43-1-546521560
Belgique	+32-2-7174008
République tchèque	+420 261 108 248
Danemark	+45-3525 8408
Finlande	+358-922-901913
France	+33-1-70360461
Allemagne	+49-69-66805506
Irlande	+353-1-4118902
Italie	+39-02-45279010
Luxembourg	+32-2-7174008
Pays-Bas	+31-20-5040641
Norvège	+47-22-577706
Portugal	+351-21-1206163
Russie	+7 495 797 3500
Slovaquie	+431502842114
Afrique du Sud	+27 11 785 1000
Espagne	+34-915-909380

soutenons HP dans plus de 50 pays et sommes en mesure de proposer une expérience cohérente à nos clients dans le monde entier. HP Financial Services peut proposer une solution de financement complète, qui comprend le matériel, les logiciels et les services de plusieurs fournisseurs, afin d'aider les partenaires à apporter une valeur ajoutée à leurs clients et la possibilité d'une collaboration fidèle et continue.

Comment obtenir l'accès au portail de connexion avec les partenaires ? Comment suivre une formation pour l'utiliser ?

Votre représentant HP Financial Services peut vous aider à accéder au portail « Partenaires Connexion » et organiser une formation.

Pourquoi HP Financial Services nécessite des factures avec autant de détails ?

Disposer de détails et d'un inventaire complet sur une solution nous permet d'évaluer précisément la valeur résiduelle et de proposer les meilleures conditions de location. Les clients peuvent aligner leurs paiements avec leur utilisation et décider à l'échéance de prolonger ou de renouveler leur technologie.

De nombreux clients préfèrent acheter, alors pourquoi leur recommander la location ?

Avec la location, pas de risque de disposer d'un équipement obsolète ou non adapté. De plus, vous avez la possibilité de le remplacer par la technologie la plus récente. Avec la location, les clients peuvent décider d'acheter l'équipement à l'échéance du contrat. La fidélité des clients qui optent pour la location avec HP Financial Services est nettement supérieure à celle des clients qui paient comptant ou par le biais d'autres sources de financement.

Comment la location peut-il m'aider à vendre plus ?

Il est plus facile de parler de « mensualité » que de « prix total ». Une mensualité abordable prend le pas sur une dépense comptant et permet d'éliminer la pression relative aux remises. Le financement permet aux clients d'acquiescer plus avec le budget disponible et offre la possibilité d'une mise à niveau ultérieure. De plus, le financement facilite la vente d'une solution complète en regroupant le matériel, les logiciels et les services en une seule mensualité. Si un client effectue un achat, vous ne réaliserez peut-être pas d'autre vente avant 4 à 5 ans.

Enfin, HP Financial Services peut aider les partenaires à être payés plus rapidement en réduisant le délai entre la facturation et le paiement.

Comment utiliser l'augmentation de la marge ?

Vous pouvez ajouter un pourcentage du montant financé (varie en fonction du programme de financement et du pays), dans la limite spécifiée, et le faire figurer sur la facture envoyée à HP Financial Services. Consultez votre représentant HP Financial Services pour plus de détails.

Existe-t-il plusieurs niveaux de partenaires de distribution au sein de HP Financial Services ?

Les partenaires qui ont généré des niveaux de chiffre d'affaires HPFS record et ont fait preuve d'engagement quant à la poursuite de cet objectif deviennent éligibles au titre de partenaires stratégiques et peuvent gagner des primes incitatives supplémentaires.

**S'inscrire pour obtenir des
mises à jour**
hp.com/go/getupdated



Partager avec vos collègues



Mettre une note à ce document

© Copyright 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Les informations contenues dans le présent document sont sujettes à modification sans préavis. Les seules garanties applicables aux produits et services HP sont décrites dans les déclarations de garantie expresse accompagnant lesdits produits et services. Aucune des indications contenues dans le présent document ne saurait constituer une garantie supplémentaire. HP ne peut être tenu pour responsable des erreurs ou omissions techniques ou éditoriales éventuellement contenues dans le présent document.

Financement disponible via Hewlett-Packard Financial Services Company ou l'une de ses filiales et soumis à un accord de crédit ainsi qu'à la signature de la documentation HP Financial Services standard. D'autres restrictions peuvent être applicables. HP Financial Services se réserve le droit de modifier ou d'annuler à tout moment sans préavis les informations contenues dans le présent document.

4AA1-6814FRE, janvier 2014

