

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS



SAP[®] | **PartnerEdge**[™]
Channel Partner Program



SAP | **PartnerEdge**[™]
Channel Partner Program

TABLE DES MATIERES

Vue d'ensemble du Programme

Structure du Programme

Les partenaires « Gold »

Proposition de Valeur du Programme

VUE D'ENSEMBLE DU PROGRAMME

Q. Qu'est ce que le programme SAP PartnerEdge?

R. Le programme **SAP PartnerEdge** est un nouveau programme structuré en trois niveaux qui offre aux Distributeurs à valeur ajouté (DVA) et aux Editeurs de logiciels indépendants (ISV) un ensemble de bénéfices et de ressources afin de les faire monter en compétence. Ce programme a pour but d'augmenter la rentabilité de nos partenaires en les accompagnants dans l'implémentation, la vente, le marketing, le développement et la livraison de solutions SAP.

Q. Qu'est ce que le système de "Points de valeur" du programme SAP PartnerEdge ?

R. Le système de "points de valeur" est une nouvelle manière de récompenser et de reconnaître la valeur du travail de nos partenaires. L'attribution de « points de valeur » dépend de deux éléments : Les performances de ventes et la capacité des partenaires à construire leur activité avec SAP. Il est important de noter que le volume des ventes n'est pas le seul élément pris en compte dans l'attribution de « points de valeur ». La montée en compétence des partenaires (formation et certification) ainsi que leurs engagements dans l'écosystème SAP (Success Stories, références, CPSN) sont deux autres éléments valorisés par les « points de valeur ». Ainsi, les partenaires ont les mêmes chances indépendamment de leurs business models ou de leurs tailles.

Q. Comment SAP soutient ses partenaires dans leurs activités?

R. Le programme PartnerEdge fournit aux partenaires revendeurs un cadre global pour faciliter leur travail avec SAP. PartnerEdge permet aux partenaires de :

- Augmenter leur rentabilité et la part de marché réalisée avec SAP,
- Générer des marges élevées sur les solutions qu'ils vendent,
- Accéder aux outils et supports de ventes,
- Développer leurs activités en adressant de nouveaux marchés.

STRUCTURE DU PROGRAMME

Q. Pourquoi y a t-il trois niveaux de hiérarchisation des partenaires?

R. Les partenaires ont indiqué le souhait de se différencier les uns des autres et d'être reconnu et récompensé en fonction de leur expertise et de leur engagement au côté de SAP. Ainsi nous avons mis en place un système de « points de valeur » qui donne lieu à une hiérarchisation des partenaires en trois niveaux.

Q. Comment chaque niveau de partenariat est-il défini ?

A. A chaque niveau correspond un certain nombre de points et avantages associés.

Associate Level – Partenaires nouveaux et/ou existants qui répondent aux exigences minimum du programme de vente et qui entretiennent ou développent des solutions SAP.

Silver Level – Partenaires qui ont un niveau élevé d'engagement et de compétence sur les solutions SAP qu'ils vendent. Les « points de valeur » des partenaires « Silver » sont issus de leur volume de vente et de leur capacité à construire leurs activités avec SAP. Les partenaires « Silver » bénéficient d'une reconnaissance importante et de nombreux avantages.

Gold Level – Partenaires qui ont le niveau le plus élevé d'engagement et de compétence autour des solutions SAP qu'ils vendent. Les partenaires « Gold » sont ceux qui ont démontré leurs capacités à mettre en œuvre des solutions SAP, leurs compétences et leur excellente relation client. Ils bénéficient donc du plus haut niveau d'avantages et de reconnaissance.

Q. Est-ce que je peux utiliser mon propre logo SAP Business Partner?

R. Oui, continuez à utiliser votre logo SAP Business Partner jusqu'à ce que le programme SAP PartnerEdge soit entièrement déployé dans votre région. Une fois que le programme sera totalement mis en place, vous recevrez les directives concernant la charte de SAP PartnerEdge avec le nouveau logo "Channel Partner" que vous pourrez utiliser sur votre carte de visite.

Q. Quelle est la différence entre le programme SAP PartnerEdge Channel Partner Program et d'autres programmes comme SAP Alliance Partners ou SAP partner?

R. Le programme SAP PartnerEdge Channel Partner concerne exclusivement les partenaires revendeurs et développant des solutions SAP destinées aux PME. Dans certains cas, un partenaire d'un autre programme SAP (par exemple SAP Alliance) peut aussi être un partenaire SAP PartnerEdge du moment qu'il travaille sur le marché des PME.

Q. Les clients SAP seront-ils informés du lancement de ce nouveau programme ?

R. Oui, les clients seront informés sur la façon dont le programme SAP PartnerEdge leur fournira davantage de valeur.

Les partenaires « Gold »

Q. Les partenaires de niveau "Gold" ont-ils un logo différent?

R. Oui, une fois que SAP PartnerEdge sera entièrement lancé dans votre région, les partenaires « Gold » recevront un logo et une plaque pour rendre visible leur statut « Gold ».

Q. Pourquoi les partenaires de niveau "Gold" bénéficient de plus d'avantages?

R. Les associés de niveau « Gold » ne sont pas traités différemment des autres partenaires; ils sont seulement récompensés de manière différente en raison de leur fort engagement avec SAP. Nous respectons tous nos partenaires et nous avons créé ce programme pour permettre à des partenaires de toute taille d'accéder au niveau "Gold".

Proposition de Valeur du Programme

Q. Quelles sont les différences principales entre le programme SAP PartnerEdge Channel Partner Program et l'ancien programme ?

R. Pour la première fois chez SAP, nous avons créé un programme articulé autour de trois niveaux de partenariat. Ce programme permet aux partenaires de se différencier et d'être récompensés en fonction de leur engagement avec SAP. Outre les nouveaux outils, le programme SAP PartnerEdge comporte un système de « points de valeur », grâce auquel les partenaires peuvent gagner des points selon deux critères : les performances de vente et la capacité des partenaires à construire leurs activités avec SAP. Enfin, l'infrastructure de support autour de SAP PartnerEdge est conçue pour gérer un modèle de vente indirect profitable.