



# SAP® | PartnerEdge™

## PROGRAM FACT SHEET

Le programme SAP PartnerEdge est un nouveau programme de partenariat qui s'adresse aux revendeurs afin de les aider à développer tout leur potentiel sur le marché des PME.

### La force du partenariat PartnerEdge

Le programme SAP PartnerEdge est un nouveau programme structuré en trois niveaux qui offre aux Distributeurs à valeur ajoutée (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.

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 leur 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 sans risque de saturation du marché,
- Créer des opportunités sur de nouveaux marchés verticaux.

### SAP PartnerEdge permet à nos partenaires revendeurs de développer leurs compétences

Ce nouveau programme s'appuie pleinement sur la stratégie de SAP qui souhaite augmenter sa pénétration sur le marché des PME. Grâce à un cadre flexible et la mise à disposition de nombreuses ressources, le partenaire peut faire une réelle proposition de valeur au client. Ce programme comporte les éléments suivants :

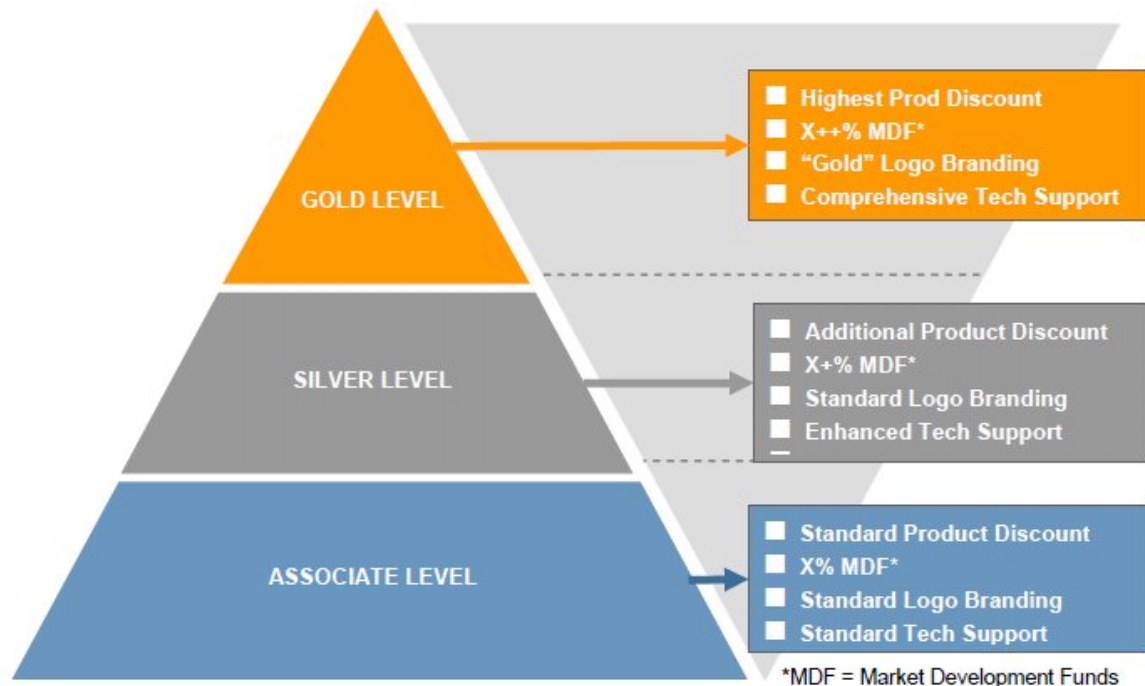
- un programme composé de plusieurs niveaux qui fournit à tous les partenaires des avantages et des bénéfices,
- La possibilité pour les partenaires de toute taille et de tout type d'être reconnus et récompensés,
- Un système de "Points de valeur",
- Un réel engagement à soutenir la vente et le développement de solution :
  - Déblocage des fonds marketing MDF (Market Development Funds) dans le but de développer le marché et de créer de nouvelles opportunités,
  - Possibilité pour les partenaires dans le Channel Partner Portal de visualiser le nombre de « points de valeur » et de contrôler leurs fonds marketing (MDF),
  - Des formations en e-learning pour augmenter les compétences de vente et technique de vos équipes.

## Des avantages importants conçus pour le succès de notre partenariat

Le programme fournit un ensemble sans précédent d'avantages variés pour favoriser votre montée en compétence :

- **Formation des partenaires** : formation à la vente, formation technique et certification
- **Montée en compétence** : Marge produit et rentabilité, fonds marketing (MDF), partage des leads, Partner Solution Network, support technique,
- **Produits mis à disposition** : logiciel de démonstration, logiciel de développement Kit/Developpement de logiciel, mise à jour/Beta testing, briefings produit
- **Développement et support** : assistance en matière d'intégration, accès au SAP Developer Network, support à la vente,
- **Marketing et vente** : fonds marketing (MDF), services marketing, utilisation de logo, success stories, références de client, accès aux outils SAP,
- **Événements** : session de formation, ateliers spécialisés, conférences avec les partenaires et webcasts.

De plus, selon le niveau des partenaires dans la hiérarchie à trois niveaux de partenariat, le soutien et les avantages augmentent.



## Mode de fonctionnement

Le programme est fondé sur une structure à trois niveaux de hiérarchisation des partenaires grâce au système de « points de valeur ». En gagnant des « points de valeur », les partenaires franchissent les différents niveaux du programme. Le niveau d'entrée correspond au niveau "Associate", le second niveau correspond au niveau "Silver" et enfin le dernier niveau correspond au niveau "Gold".

- Les bénéfices et les supports offerts aux partenaires augmentent à chaque fois qu'ils franchissent un niveau plus élevé dans le programme. Pour atteindre les niveaux supérieurs du programme il suffit aux partenaires d'acquérir des « points de valeur ».

En outre, à chaque niveau du programme correspond un ensemble d'obligations que le partenaire doit remplir afin de rester actif dans le programme.

- 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.

L'attribution de « point de valeur » dépend de deux éléments :

- **Performance de vente/transaction** : permet aux partenaires d'accroître leur nombre de « points de valeur » en fonction des ventes de licences SAP à de nouveaux clients ou à leur base installée.

D'autre part, le programme récompense les partenaires ISVs qui développent une nouvelle solution certifiée ou qualifiée fondée sur la technologie SAP et qui veillent à l'adapter aux nouvelles versions des logiciels SAP.

- **Montée en compétence** : SAP souhaite favoriser les partenaires qui s'investissent à ses côtés. Les partenaires acquièrent des "points de valeur" lorsqu'ils soumettent des success stories, des technology white papers, des références client ou forment et certifient les nouveaux employés pour augmenter leurs compétences en vente et en technique.

## Nouveaux outils pour faire monter en compétences les partenaires

Le programme PartnerEdge de SAP a pour vocation de fournir des outils adaptés aux partenaires pour les aider à mieux vendre et plus rapidement, et de les aider à développer leurs solutions SAP d'une manière simple et rapide. Ci-dessous vous trouverez des exemples de ce que nous offrons :

- Le **SAP Channel Partner Solution Network (CPSN)** : Une collaboration online entre les partenaires. Le réseau permet aux partenaires du monde entier de communiquer entre eux et de faire partager leurs solutions développées pour des secteurs d'activité spécifiques. Le CPSN permet ainsi de répondre au mieux aux besoins des clients. Le système permet également aux partenaires de mettre en ligne des informations sur leur société et leurs activités sur un microsite hébergé sur le site SAP.
- Le portail **SAP Channel Partner Portal** a été amélioré et remodelé pour faciliter l'accès aux informations et aux outils mis à disposition pour les partenaires.
- **Gérer mon partenariat** : Cette nouvelle section dans le Channel Partner Portal offre aux partenaires une multitude d'outils en ligne afin de piloter facilement leurs business avec SAP. Les partenaires accèdent ainsi à leurs fonds marketing (MDF), leurs opportunités et d'autres composants importants de leur relation avec SAP.
- La nouvelle infrastructure de **e-learning** permet aux partenaires via Internet de se former à tout moment sur les offres et les nouveautés SAP. Le programme SAP Education est riche et claire, il se compose d'une formation technique et d'une formation en vente avec une certification possible.
- **Les activités exceptionnelles** : périodiquement, SAP lance des promotions pour soutenir les partenaires dans leurs activités.

## Vous et SAP: la puissance du partenariat

Pour pénétrer efficacement le marché des PME, SAP a besoin de l'aide et de l'expertise de ses partenaires.

Ainsi, nous avons créé le programme SAP PartnerEdge pour s'adapter aux besoins de ses partenaires actuels et à venir.

Nous croyons en la puissance du partenariat et nous sommes convaincus que notre programme de partenariat est la clé de la satisfaction client.

Ensemble nous réussissons grâce à la puissance de PartnerEdge.