

Programme HID Global Advantage Partner



Présentation du programme





Programme HID Global Advantage Partner

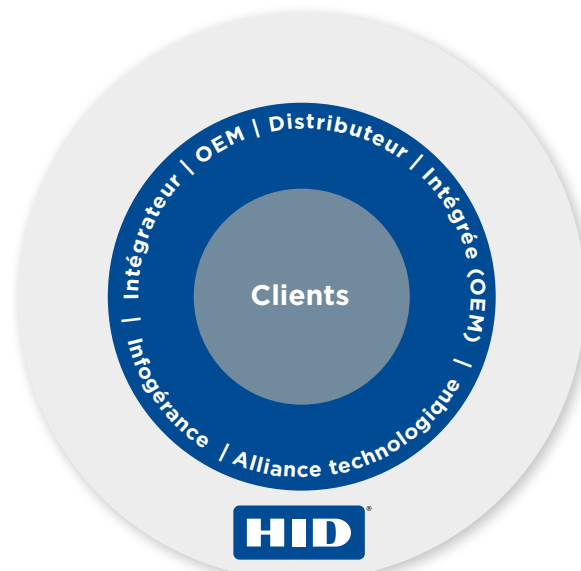
Pourquoi nous rejoindre ?

- Pour bénéficier d'une assistance et d'une flexibilité totales du programme dédié à votre modèle unique de commercialisation et de mise sur le marché.
- Pour recevoir des critères bien établis afin de déterminer votre niveau au sein du programme et vous montrer ce dont vous avez besoin pour passer au niveau suivant.
- Pour trouver des ressources continues d'habilitation, de marketing et de ventes pour vous mener au succès.
- Pour gagner des primes de fidélité au fur et à mesure que vous construisez des relations rentables avec vos clients.
- Pour obtenir un accès exclusif à la communauté des partenaires, une plate-forme relationnelle numérique entre partenaires permettant de faciliter la collaboration, l'habilitation et la réalisation de marchés.

VERS UNE MEILLEURE RENTABILITÉ ET CROISSANCE DE NOS PARTENAIRES

Le programme HID Advantage Partner est un programme global axé sur l'évolution permanente des relations avec nos partenaires. Conçu pour prendre en charge un modèle de réseau flexible, il offre deux catégories distinctes, la distribution et la technologie, avec des critères pertinents, des compétences produits et des avantages pour s'adapter aux divers types de modèles commerciaux et concepts de mise sur le marché de nos partenaires.

Un partenariat avec HID Global ne signifie pas uniquement être mieux équipé pour dénicher des opportunités et trouver de nouveaux secteurs de croissance, mais également être capable de résoudre les défis les plus critiques de vos clients en termes d'identité sécurisée afin de leur fournir des conseils fiables à long terme.



Le programme Advantage Partner fournit un cadre pour la collaboration entre HID et notre réseau dans le but de fournir aux clients une assistance et une valeur exceptionnelles.

VUE D'ENSEMBLE DES CATÉGORIES DU PROGRAMME ADVANTAGE PARTNER : DISTRIBUTION ET TECHNOLOGIE

Catégorie du programme	Distribution	Technologie
Types de partenaires	Intégrateur Distributeur OEM	Intégrée (OEM) Infogérance Alliance technologique
Niveaux de membre	Platine Or Argent	Pas de niveaux
Critères	Compétence produit Planification et coordination Revenus	
Avantages	Habilitation Commercialisation Vente	

Découvrez davantage d'opportunités dans le cadre du programme étendu

Les partenaires HID Advantage jouent un rôle important pour livrer à des millions de clients dans le monde nos solutions d'identité sécurisée en pointe sur le marché. Historiquement, le programme Advantage Partner était axé sur les intégrateurs, les distributeurs et les OEM qui achetaient des produits directement via HID et les revendaient à leurs clients. Aujourd'hui, nous reconnaissons que notre écosystème de réseau englobe une gamme plus large de modèles commerciaux avec différentes voies de commercialisation. Pour mieux prendre en charge l'ensemble de notre réseau et encourager des relations plus collaboratives, le programme Advantage Partner est devenu un programme unifié qui s'étend à d'autres types de partenaires au sein de deux catégories de programme. Il prend également en charge les partenaires de distribution indirects qui achètent des produits HID auprès de sources tierces comme les distributeurs ou les OEM. Nous déployons par ailleurs d'autres améliorations essentielles du programme qui nous permettront d'être plus transparents avec vous et de faciliter la conduite d'affaires avec nous.

Ensemble, nous partageons un engagement visant à garantir que les clients peuvent acheter des produits et solutions HID en ayant toute confiance dans la qualité, les performances et l'assistance. Avec ce partenariat, nous vous communiquerons des règles d'engagement claires, avec des avantages spécifiques à valeur ajoutée de manière à ce que vous sachiez toujours ce que l'on attend de vous et quelle sera votre gratification.

« Le programme Advantage Partner est bien plus qu'un partenariat... une relation qui dépasse la simple gratification pour l'achat d'une grande quantité de produits. »

-OEM, Royaume-Uni

Votre modèle commercial définit votre implication dans le programme Advantage Partner

Communauté des partenaires HID : votre ouverture numérique vers de nouvelles opportunités

La communauté de partenaires, une plate-forme relationnelle numérique entre partenaires, disponible exclusivement pour les partenaires Advantage, facilite l'accès aux ressources dont vous avez besoin pour faire évoluer votre activité et accroître la rentabilité. En rejoignant le programme Advantage Partner, vous pouvez personnaliser votre expérience en fonction de vos centres d'intérêt et de votre expertise. Faites-nous part, via votre profil, de qui vous êtes et de ce qui vous intéresse, et nous vous mettrons en relation avec les opportunités qui correspondent à vos solutions et à vos compétences.

Par dessus tout, nous savons que vous prospérez en faisant ce que vous savez faire le mieux et nous voulons compléter votre modèle commercial. C'est votre concept de mise sur le marché qui définit votre implication dans le programme Advantage Partner.

Dans le cadre du programme Advantage Partner, il existe deux catégories distinctes : la distribution et la technologie, avec des critères pertinents, des compétences produits et des avantages en accord avec votre modèle commercial et votre concept de mise sur le marché de vos produits, services et solutions. De plus, aussi bien les partenaires directs que les partenaires indirects peuvent demander à adhérer au programme Advantage Partner.

DISTRIBUTION : ENTREPRISES QUI VENDENT, COMMERCIALISENT ET LIVRENT DES PRODUITS ET SOLUTIONS HID

La catégorie Distribution du programme Advantage Partner est hiérarchisée en trois niveaux d'affiliation (argent, or, platine). Elle s'adresse aux types de partenaires suivants :

- **Intégrateurs** : Ils achètent des produits HID directement auprès de HID et/ou auprès d'une source tierce, comme un distributeur ou un OEM. Les intégrateurs vendent directement à des utilisateurs finaux et fournissent en général des services de conception, installation, intégration et maintenance.
- **OEM (achat de composants)** : Ils vendent des composants HID à des intégrateurs ou à des utilisateurs finaux dans le cadre d'une solution plus large.
- **Distributeurs** : Ils vendent et offrent l'assistance pour les solutions HID, mais ne fabriquent pas ou ne vendent pas de matériel/logiciel de leur propre marque. Les distributeurs détiennent du stock et peuvent expédier des produits rapidement aux intégrateurs. En général, les distributeurs ne fournissent pas les utilisateurs finaux.

Les partenaires Advantage de la catégorie distribution doivent répondre annuellement aux critères du programme pour conserver leur niveau et avoir l'opportunité de passer au niveau supérieur.

TECHNOLOGIE : ENTREPRISES QUI ONT LEURS PROPRES PRODUITS ET INCORPorent OU HÉBERGENT DES PRODUITS ET SOLUTIONS HID

La catégorie technologie est nouvelle dans le programme Advantage Partner. Elle est conçue pour prendre en charge un éventail plus varié de types de partenaires au sein d'un programme unique sans niveaux :

- **OEM intégrés** : Ils intègrent les produits HID pour fabriquer et vendre leur propre marque de matériel/logiciel.
- **Fournisseurs de services d'infogérance (MSP, de l'anglais Managed Service Providers)** : Ils fournissent aux clients un réseau, une application et des applications spécialisées et, d'une certaine manière, hébergent un service pour les clients.
- **Partenaires d'alliance technologique** : Ils incluent un vaste éventail de relations technologiques et commerciales, ce qui nécessite un contrat personnalisé. Les partenariats d'alliance se font uniquement sur invitation.

APPARTENANCE AUX DEUX CATÉGORIES DE PROGRAMME

Les partenaires HID Advantage représentent des stratégies de mise sur le marché et des associations commerciales uniques. Nous soutenons également l'ensemble des activités en permettant à nos partenaires de participer à plusieurs catégories de programme. Par exemple, un intégrateur peut également être un fournisseur de services d'infogérance. L'ensemble de ses activités étant incluses dans un programme cadre, un partenaire peut bénéficier des avantages liés à un potentiel plus important, une flexibilité accrue et une augmentation de la rentabilité et de la croissance.

Planification et récompense Votre succès

UN RICHE ENSEMBLE DE PRIMES À VALEUR AJOUTÉE, AVANTAGES ET ASSISTANCE

Le programme Advantage Partner est conçu pour motiver et récompenser la fidélité et la performance des partenaires. En rejoignant le programme Advantage Partner, vous êtes éligible à un ensemble d'avantages en terme de vente, de marketing et d'assistance commerciale. Ces avantages sont structurés de manière à prendre en charge différents modèles commerciaux et varieront en fonction de la catégorie du programme, du type de partenaire et du niveau atteint.

HABILITATION

La satisfaction des clients est essentielle à notre réussite mutuelle. Nous estimons qu'un écosystème de réseau bien équipé est mieux préparé pour fournir le niveau de service le plus élevé à nos clients mutuels. Pour vous aider à réussir, nous avons compilé un ensemble d'outils et de ressources de formation HID qui vous aideront à apprendre, évoluer et récolter des bénéfices.

MARKETING

Nous fournissons également un ensemble de ressources marketing et de primes pour identifier de nouvelles opportunités, sensibiliser, promouvoir vos offres et générer de la demande.

ASSISTANCE COMMERCIALE

S'associer à HID a ses avantages. Vous pouvez accélérer vos ventes et accroître votre rentabilité grâce à des initiatives à valeur ajoutée, comme des primes, remises, promotions et enregistrement d'opportunités/contrats, qui viennent récompenser vos ventes de produits, services et solutions HID.

« C'est ce qui fait la force du programme Advantage Partner ; il protège les fournisseurs qui s'engagent. J'investirai toujours plus dans des entreprises qui me protègent et me permettent de gagner plus d'argent pour investir. »

-Distributeur, Allemagne



Gagnez en transparence grâce à la nouvelle évaluation de programme

Grâce à une nouvelle évaluation de programme automatisée, qui combine des informations pertinentes de tous les produits HID vendus, à l'exception des produits GovID, les partenaires Advantage peuvent bénéficier d'une visibilité totale sur ce qui motive leur propre niveau d'affiliation et les moyens pour passer au niveau suivant afin de bénéficier d'avantages encore plus nombreux.

ÉVALUATION DU PROGRAMME DE DISTRIBUTION

Les partenaires Advantage obtiennent un statut de niveau en cumulant des points dans cinq domaines clés basés sur le concept de mise sur le marché, la région, la taille du marché et les produits vendus. Les critères incluent les revenus globaux pour tous les produits HID, l'assortiment de produits, la compétence produits, l'intégration technologique* et la planification/coordination.

Les points d'évaluation du programme sont attribués et déterminés automatiquement chaque année pour atteindre un niveau unique (p. ex., argent, or, platine). La désignation de votre niveau sera d'autant plus élevée que vous obtiendrez de points d'évaluation. Passer à un niveau de programme supérieur vous permet non seulement d'accéder à des avantages plus importants, mais vous aide également à accroître la valeur ajoutée que vous fournissez à vos clients.

PARTENARIATS DE DISTRIBUTION ET PARTENAIRES DIRECTS OU INDIRECTS	Platine	Or	Argent
CRITÈRES			
Accord de programme signé et approuvé par HID	✓	✓	✓
Volume de ventes annuelles	Selon la région		
Planification et coordination	✓	✓	✓
• Formation HID Academy - Compétence dans le segment de produit			
Certifications de parcours d'apprentissage commercial (points attribués par niveau de réalisation atteint, associé/professionnel/expert)	✓	✓	✓
Certifications de parcours d'apprentissage technique (points attribués par niveau de réalisation atteint, associé/professionnel/expert)	✓	✓	✓
AVANTAGES ET PRIMES			
• Habilitation			
Kit de bienvenue au programme des partenaires	✓	✓	✓
Communauté des partenaires	✓	✓	✓
Formation dispensée dans le cadre de l'Académie	✓	✓	✓
Participation au logiciel bêta	✓	✓	✓
Produit - accès précoce, plan de route	✓	✓	✓
• Marketing			
Logo du programme Advantage Partner HID	✓	✓	✓
Annuaire des partenaires	✓	✓	✓
Prospects	✓	✓	✓
Journées événementielles pour les partenaires	✓	✓	✓
Sommet des partenaires	✓	✓	✓
MDF/Co-op, croissance	✓	✓	✓
Planification marketing commune	✓	✓	✓
Campagnes, garanties co-marques	✓	✓	✓
Études de cas et témoignages	✓	✓	✓
Opportunités de relations publiques	✓	✓	✓
• Assistance commerciale			
Enregistrement des opportunités/contrats	✓	✓	✓
Unités de démonstration et logiciels interdits à la revente	✓	✓	✓
Support avant-vente	✓	✓	✓
Représentant de compte dédié	✓	✓	✓
Planification commerciale commune	✓	✓	✓
Mesures incitatives sur le réseau (remises, promotions, primes)	✓	✓	✓

*Non requis pour les distributeurs

ÉVALUATION DU PROGRAMME TECHNOLOGIQUE

Les partenaires technologiques n'ont pas de niveaux d'affiliation (p. ex. argent, or, platine). Toutefois, vous devez répondre aux critères annuels suivants en termes d'activité et de produits dans le cadre de l'évaluation de programme, en fonction de votre concept de mise sur le marché, de votre région, de la taille du marché et des produits vendus. Les critères incluent l'accord de programme, la compétence produit**, l'intégration technologique et la planification/coordination**.

PARTENARIATS TECHNOLOGIQUES	OEM intégré	Services d'infogérance	Alliance
CRITÈRES			
Accord de programme signé et approuvé par HID	✓	✓	✓
Compétence produit	✓	✓	
Intégration technologique	✓	✓	✓
Planification et coordination	✓	✓	
AVANTAGES ET PRIMES			
• Habilitation			
Kit de bienvenue au programme des partenaires	✓	✓	✓
Communauté des partenaires	✓	✓	✓
Participation au logiciel bêta	✓	✓	
Produit – accès précoce, plan de route	✓	✓	✓
• Marketing			
Logo du programme Advantage Partner HID	✓	✓	✓
Annuaire des partenaires	✓	✓	✓
Prospects	✓	✓	
Journées événementielles pour les partenaires	✓	✓	✓
Sommet des partenaires	✓	✓	
MDF, Projet	✓	✓	
Campagnes, garanties co-marquées	✓	✓	
Études de cas et témoignages	✓	✓	✓
Opportunités de relations publiques	✓	✓	✓
• Assistance commerciale			
Enregistrement des opportunités/contrats	✓	✓	
Unités de démonstration et logiciels interdits à la revente	✓	✓	✓
Support avant-vente	✓	✓	✓
Représentant de compte dédié	✓	✓	✓
Planification commerciale commune	✓	✓	✓
Mesures incitatives sur le réseau (remises, promotions, primes)	✓	✓	

**Non requis pour les partenaires d'alliance technologique

Rejoignez le programme dès aujourd'hui !

Le programme Advantage Partner est accessible à tous les partenaires commerciaux de HID qui répondent aux critères de revenu minimum en fonction de leur marché et de leur région. Aussitôt que votre entreprise aura complété la demande d'affiliation au programme Advantage Partner, puis accepté les conditions générales et reçu une notification de la part de HID concernant votre évaluation de programme, vous pourrez immédiatement commencer à profiter des avantages et des primes.

Contactez-nous dès aujourd'hui en nous écrivant à l'adresse suivante : channel@hidglobal.com

Amérique du Nord : +1 512 776 9000
Europe, Moyen-Orient et Afrique : +44 1440 714 850
Asie-Pacifique : +852 3160 9800 • Amérique latine : +52 55 5081 1650

© 2016 HID Global Corporation/ASSA ABLOY AB. Tous droits réservés. HID, HID Global, le logo Blue Brick HID, le Chain Design et Genuine HID sont des marques commerciales ou des marques déposées de HID Global ou des détenteurs des licences aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales, marques de service et noms de produits ou de services sont des marques commerciales ou des marques déposées appartenant à leur propriétaire respectif.

2016-06-06-hid-app-guidelines-br-fr PLT-02923
An ASSA ABLOY Group brand

ASSA ABLOY



hidglobal.fr