

Partenariats revendeurs Avanquest France

Le programme de partenariat a pour objectif de développer et de promouvoir les ventes de nos logiciels au travers d'un réseau de revendeurs compétents et qualifiés. Ce programme comprend trois niveaux où le revendeur peut adhérer en fonction de sa cible client :

Partner

Ce programme est destiné aux revendeurs dont la clientèle est essentiellement constituée de particuliers ou de TPE. Les produits vendus sont principalement des versions monopostes ou packs.



Enterprise Partner

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux PME et entreprises plus importantes. Les produits vendus sont essentiellement des logiciels à valeur ajoutée comme WinFax Plus Réseau ou Virtual CD Réseau.



Premium Enterprise Partner

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux grands comptes et possèdent des compétences en matière de vente de licence.



L'adhésion aux programmes de partenariat est soumise à l'acceptation d'Avanquest France.

Ces programmes de partenariats ne concernent pas les revendeurs VPC, les enseignes de grande distribution ou multi-spécialistes.

1. Contrat « Partner »

Ce programme est destiné aux revendeurs dont la clientèle est essentiellement constituée de particuliers ou de TPE. Les produits vendus sont principalement des versions monopostes ou packs.

Avantages Partner :

- Package « bienvenue »

Ce package reprend l'essentiel des informations sur notre gamme dont vous aurez besoin. La description est indiquée en annexe.

- Informations en avant-première

Avanquest France informe en avant-première le revendeur de son actualité commerciale et technologique au travers d'une lettre d'information mensuelle par email. Ce document contient les liens pour trouver ensuite toutes les informations nécessaires sur chaque nouveauté (lien vers documentation électronique, téléchargement de la version d'évaluation...).

- Versions d'évaluation des logiciels

Sur demande, Avanquest France fournit au revendeur des versions d'évaluation, des logiciels. Ces versions sont généralement limitées à 30 jours (et 5 utilisateurs pour les logiciels réseaux).

- Référencement Web

Les coordonnées du revendeur figurent sur le site Web de BVRP Software (www.bvrp.fr) et sur celui d'Avanquest France www.avanquest.fr sur la carte de France revendeurs, selon la zone géographique de celui-ci.

- Aide à la vente

Sur demande, Avanquest France fournit au revendeur des outils d'aide à la vente tels que : documentations commerciales, goodies, boîtes des logiciels pour PLV... Le revendeur devra effectuer sa demande en remplissant un formulaire web dans l'espace revendeur.

- Remise arrière / avantages financiers

Le niveau « partner » s'adressant essentiellement aux revendeurs ayants une cible de clients particuliers ou TPE, Avanquest France propose un avantage sous forme de logiciels gratuits (revendables) en fonction du nombre de produits commandés. Cette offre sera une négociation individuelle avec votre Ingénieur Commercial Avanquest France. Pour informations, 25 logiciels en format boîte commandés chez nos grossistes peuvent vous donner droit à 3 logiciels complets gratuits.

- Accès prioritaire Hotline

Le revendeur bénéficie d'un accès prioritaire au service Hot Line pour tous les logiciels Avanquest France.

Obligations Partner :

Droit d'entrée : Pas de droit d'entrée mais un minimum de chiffre d'affaire trimestriel à réaliser sur nos produits. Le montant sera négocié directement avec l'ingénieur commercial Avanquest France à la signature du contrat de partenariat.

En qualité de « représentant » d'Avanquest France et membre « Partner », vous vous engagez à réserver le meilleur accueil aux clients et prospects d'Avanquest France.

Vous vous engagez également à promouvoir activement les logiciels auprès de votre clientèle (mailing, télémarketing, version d'évaluation...).

Vous êtes tenus de mettre en évidence dans vos locaux, boutique ou show-room l'ensemble des éléments de promotion qui pourront vous être fournis par Avanquest France.

Si vous possédez un site Internet, vous êtes tenu de mettre en évidence sur votre site web l'ensemble des informations concernant nos logiciels. Vous devrez nous fournir un lien URL qui accède directement sur nos produits ou un de nos produits. Ce lien sera indiqué dans notre espace revendeur et permettra à nos prospects d'aller directement aux pages concernées par nos produits sur votre site.

2. Contrat « Enterprise Partner »

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux PME et entreprises plus importantes.

Les produits vendus sont essentiellement des logiciels à valeur ajoutée comme :

- WinFax Plus Réseau
- Virtual CD Réseau
- Monarch
- La gamme Puma

Avantages Enterprise Partner :

- Package « bienvenue »

Ce package reprend l'essentiel des informations sur notre gamme dont vous aurez besoin. La description est indiquée en annexe.

- Information en avant-première

Avanquest France informe en avant-première le revendeur de son actualité commerciale et technologique au travers d'une lettre d'information mensuelle par email. Ce document contient les liens pour trouver ensuite toutes les informations nécessaires sur chaque nouveauté (lien vers documentation électronique, téléchargement de la version d'évaluation...).

- Versions d'évaluation des logiciels

A chaque nouveauté, Avanquest France fournit au revendeur des versions d'évaluation des logiciels. Ces versions sont généralement limitées à 30 jours (et 5 utilisateurs pour les logiciels réseaux).

- Licence d'utilisation Interne des logiciels Avanquest France

Avanquest France fournit, sur simple demande écrite des versions complètes des logiciels (licence 5 utilisateurs pour les logiciels réseaux). Ces versions sont interdites à la vente et sont destinées à un usage interne ou pour effectuer des démonstrations auprès des clients finaux.

- Référencement Web

Les coordonnées du revendeur figurent sur le site Web de BVRP Software (www.bvrp.fr) et sur celui d'Avanquest France (www.Avanquest.fr) sur la carte de France revendeurs, selon la zone géographique de celui-ci. Le revendeur sera promu sur le web par la présence du logo « Enterprise Partner » sur les listes des revendeurs. Un lien est aussi en place sur toutes nos pages de logiciels à valeur ajoutée comme WinFax Plus Réseau, Virtual CD...

- Fax mailing à la demande

Avanquest France propose au revendeur un service de fax mailing personnalisé limité à 300 envois par opérations. Pour des quantités plus importantes, une participation financière sera demandée. Cette participation sera négociée entre l'ingénieur commercial Avanquest France et le revendeur.

- Redistribution de leads qualifiés (contacts clients)

Tous les leads des différentes actions de marketing direct menées par Avanquest France font l'objet d'une qualification (besoins produit, environnement, deadline...).

Les leads concernant les logiciels à valeur ajoutée (WinFax Plus Réseau, gamme PUMA...) sont envoyés au revendeur selon leur zone géographique.

- Aide à la vente

Avanquest France fournit au revendeur des outils d'aide à la vente tels que : documentations commerciales, goodies, boîtes des logiciels pour PLV... Le revendeur recevra automatiquement ces outils.

- Remise arrière

Avanquest France accorde au revendeur une remise arrière calculée sur le montant des achats réalisés auprès de leur grossiste, sur une période de 3 mois consécutifs, selon une grille déterminée au début de chaque période. Le montant de la remise arrière sera versé le mois suivant de la période considérée. Le revendeur devra émettre une facture à Avanquest France accompagnée des copies des factures du grossiste prouvant le CA obtenu avec les logiciels Avanquest France.

La grille d'objectif est déterminée en début de période en accord avec l'Ingénieur Commercial Avanquest France et le revendeur :

Montant des achats réalisés auprès du grossiste	Remise complémentaire
De xxx à xxx Euros HT	xx%
De xxx à xxx Euros HT	xx%
Supérieur à xxx Euros HT	xx%

- **Accès prioritaire Hotline**

Le revendeur bénéficie d'un accès prioritaire au service Hot Line pour tous les logiciels Avanquest France.

- **Formation technique et commerciale**

Avanquest France assure gratuitement les formations techniques et commerciales au revendeur. Deux sessions sont organisées :

- Formation commerciale : ½ journée

- Formation technique : 1 journée

Ces formations ont lieu dans les locaux de Avanquest France, à Levallois Perret ou éventuellement sur site.

- **Suivi commercial**

Nos commerciaux et Ingénieurs avant-vente sont à votre disposition pour valider des plates-formes de test ou vous accompagner en rendez-vous auprès de vos clients stratégiques.

Obligations Enterprise Partner :

Droit d'entrée : Pas de droit d'entrée mais un minimum de chiffre d'affaire trimestriel à réaliser sur nos produits. Le montant sera négocié directement avec l'ingénieur commercial Avanquest France à la signature de ce document.

En qualité de « représentant » d'Avanquest France et membre « Enterprise Partner », vous vous engagez à réserver le meilleur accueil aux clients et prospects d'Avanquest France.

Vous vous engagez également à promouvoir activement les logiciels auprès de votre clientèle (mailing, télémarketing, version d'évaluation...).

Vous êtes tenus de mettre en évidence dans vos locaux, boutique ou show-room l'ensemble des éléments de promotion qui pourront vous être fournis par Avanquest France.

Si le revendeur possède un site Internet, il est tenu de mettre en évidence sur son site web l'ensemble des informations concernant les logiciels Avanquest France. Il devra fournir à Avanquest France un lien URL qui accède directement sur les produits. Ce lien sera indiqué dans l'espace revendeur et permettra aux prospects Avanquest France d'aller directement aux pages concernées sur le site du revendeur.

Traitement des leads :

Le revendeur doit impérativement traiter les leads qualifiés (contact client) qui seront fournis par Avanquest France dans les meilleurs délais et retourner un compte rendu des résultats obtenus.

3. Contrat « Premium Enterprise Partner »

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux grands comptes et possèdent des compétences en matière de vente de licence.

Avantages Premium Enterprise Partner :

- Information en avant-première

Avanquest France informe en avant-première le revendeur de son actualité commerciale et technologique au travers d'une lettre d'information mensuelle par email. Ce document contient les liens pour trouver ensuite toutes les informations nécessaires sur chaque nouveauté (lien vers documentation électronique, téléchargement de la version d'évaluation...).

- Versions d'évaluation des logiciels

A chaque nouveauté, fournit au revendeur des versions d'évaluation, des logiciels. Ces versions sont généralement limitées à 30 jours (et 5 utilisateurs pour les logiciels réseaux).

- Licence d'utilisation Interne des logiciels Avanquest France

Avanquest France fourni, sur simple demande écrite des versions complètes des logiciels (licence 5 utilisateurs pour les logiciels réseaux). Ces versions sont interdites à la vente et sont destinées à un usage interne ou pour effectuer des démonstrations auprès des clients finaux.

- Référencement Web

Les coordonnées du revendeur figurent sur le site Web de BVRP Software (www.bvrp.fr) et sur celui d'Avanquest France (www.Avanquest.fr) sur la carte de France revendeurs, selon la zone géographique de celui-ci. Le revendeur sera promu sur le web par la présence du logo « Premium Enterprise Partner » sur les listes des revendeurs. Un lien est aussi en place sur toutes nos pages de programmes de licences et sur la page « trouvez un revendeur ».

- Fax mailing à la demande

Avanquest France propose au revendeur un service de fax mailing personnalisé limité à 300 envois par opérations. Pour des quantités plus importantes, une participation financière sera demandée. Cette participation sera négociée entre l'ingénieur commercial Avanquest France et le revendeur.

- Redistribution de leads qualifiés (contacts clients)

Tous les leads des différentes actions de marketing direct menées par Avanquest France font l'objet d'une qualification (besoins produit, environnement, deadline...).

Les leads concernant les demandes de licences sont redirigés au revendeur selon leur zone géographique.

- Aide à la vente

Avanquest France fournit au revendeur des outils d'aide à la vente tels que : documentations commerciales, goodies, boîtes des logiciels pour PLV... Le revendeur recevra automatiquement ces outils.

- Remise arrière

Avanquest France accorde au revendeur une remise arrière calculée sur le montant des achats réalisés auprès de leur grossiste, sur une période de 3 mois consécutifs, selon une grille déterminée au début de chaque période. Le montant de la remise arrière sera versé le mois suivant de la période considérée. Le revendeur devra émettre une facture à Avanquest France accompagnée des copies des factures du grossiste prouvant le CA obtenu avec les logiciels Avanquest France.

La grille d'objectif est déterminée en début de période en accord avec l'Ingénieur Commercial Avanquest France et le revendeur :

Montant des achats réalisés auprès du grossiste	Remise complémentaire
De xxx à xxx Euros HT	xx%
De xxx à xxx Euros HT	xx%
Supérieur à xxx Euros HT	xx%

- **Accès prioritaire support**

Le revendeur bénéficie d'un accès prioritaire au service Hot Line pour tous les logiciels Avanquest France.

Le revendeur bénéficie également d'un accès direct au support de niveau N2.

- **Formation technique et commerciale**

Avanquest France assure gratuitement les formations techniques et commerciales au revendeur.

Deux sessions sont organisées :

-Formation commerciale : ½ journée

-Formation technique : 1 journée

Ces formations ont lieu dans les locaux de Avanquest France, à Levallois Perret ou éventuellement sur site.

- **Suivi commercial**

Nos commerciaux et Ingénieurs avant-vente sont à votre disposition pour valider des plates-formes de test ou vous accompagner en rendez-vous auprès de vos clients stratégiques.

Obligations Premium Enterprise Partner :

Droit d'entrée : Pas de droit d'entrée mais un minimum de chiffre d'affaire trimestriel à réaliser sur nos produits. Le montant sera négocié directement avec l'ingénieur commercial Avanquest France à la signature de ce document.

En qualité de « représentant » d'Avanquest France et membre « Premium Enterprise Partner », vous vous engagez à réserver le meilleur accueil aux clients et prospects d'Avanquest France.

Vous vous engagez également à promouvoir activement les logiciels auprès de votre clientèle (mailing, télémarketing, version d'évaluation...).

Vous êtes tenus de mettre en évidence dans vos locaux, boutique ou show-room l'ensemble des éléments de promotion qui pourront vous être fournis par Avanquest France.

Si le revendeur possède un site Internet, il est tenu de mettre en évidence sur son site web l'ensemble des informations concernant les logiciels Avanquest France. Il devra fournir à Avanquest France un lien URL qui accède directement sur les produits. Ce lien sera indiqué dans l'espace revendeur et permettra aux prospects Avanquest France d'aller directement aux pages concernées sur le site du revendeur.

Traitement des leads :

Le revendeur doit impérativement traiter les leads qualifiés (contact client) qui seront fournis par Avanquest France dans les meilleurs délais et retourner un compte rendu des résultats obtenus.

Principaux avantages des partenaires :

	Partner	Enterprise Partner	Premium Enterprise Partner
Informations en avant premières	Oui	Oui	Oui
Versions d'évaluations	Sur demande	Oui	Oui
Licence NFR	-	Sur demande	Oui
Présence web carte revendeurs	Oui	Oui, avec logo	Oui, avec logo
Présence web accueil revendeur	-	-	Oui
Présence web page produit	-	Oui, sur logiciels « Réseaux »	Oui, sur programmes de licences
Fax mailing	-	Oui, limité à 300 envois par opérations	Oui, limité à 1500 envois par opérations
Distribution de leads	-	Oui, sur logiciels « Réseaux »	Oui, sur les demandes de licences
Accès hotline prioritaire	Oui, par code d'accès	Oui, par code d'accès	Oui, par code d'accès
Support de niveau 2	-	-	Oui, contact direct
Contact IC direct	-	Oui	Oui
Accompagnement en rendez-vous clients finaux	-	Oui	Oui
Plan de remise arrière	Non (mais offre de logiciels gratuits selon conditions)	Oui	Oui

Package « bienvenue » pour les revendeurs « Partner » et les revendeurs « Enterprise Partner » :

- Pour tous nos logiciels :
 - Versions d'évaluations
 - Présentations Power Point
 - Démos animées
 - Documentations commerciales
 - Manuels complets
 - Visuels et captures d'écran
- Logo partenaire en format électronique
- Code d'accès pour le support Hotline
- liste complète des tarifs
- liste des grossistes et contacts
- liste des contacts directs chez Avanquest France.

FORMULAIRE DE DEMANDE D'ADHESION

Vous Souhaitez devenir :

Partner
Enterprise Partner
Premium Enterprise Partner

Raison sociale :
Représentée par :
Téléphone :
Télécopie :
Fonction :
E-mail :

Adresse :
Code Postal :
Ville :

Forme juridique :
Capital :
N° Siret :
Date de création :

Chiffres d'affaires 2004 :
Activité principale :
Part des logiciels dans le chiffre d'affaires (%)
Commercialisez-vous des produits Avanquest France ?
Si oui, depuis combien de temps ? :

Informations Générales :
Nombre de points de vente
Nombre de collaborateurs
Nom du contact commercial
Nom du contact technique

Nom du contact à indiquer sur notre web :
Adresse mail :
Site web :
URL directe sur produits AVANQUEST FRANCE :

Je soussigné, _____ Société : _____

Déclare avoir pris connaissance des modalités de fonctionnement du contrat de partenariat Avanquest France et souhaite y adhérer.

Fait à
Le _____ / _____ / 2005.

Pour le Revendeur,

Cachet de la Société