



DEVENEZ  
**PARTENAIRE**  
*BECOME A PARTNER*

# PROGRAMME PARTENAIRES GROUPE ESI

CHANNEL PARTNER PROGRAM ESI GROUP

1

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

PROGRAM OBJECTIVES

Le Programme Partenaires du Groupe ESI a pour objectifs de structurer et réguler les canaux de commercialisation des solutions packagées ARGOS/Kalm/ASPLink & apporter soutien et protection à nos partenaires commerciaux dans la génération d'opportunités et le développement de leurs affaires.

The ESI Group Channel Partner Program aims at structuring and profiling our commercial Channel Network for ARGOS/Kalm/ASPLink Packaged Solutions & support our Commercial Partners to generate opportunities and protect them in challenging competitive business situations.

2

## PRESENTATION SUCCINCTE

SHORT PRESENTATION

Le Programme Partenaires du groupe ESI fédère les canaux de commercialisation selon 4 profils qui bénéficient de formations, d'outils variés et pertinents de sponsoring marketing, ainsi que d'invitations à des événements selon le niveau de CA engendré.

The ESI Group Channel Partner Program federates our Commercial Channel Network according to 4 Profiles which benefit from trainings, various marketing tools and sponsoring means as well as invitations to dedicated events in relation with their purchase volume.

3

## VOCATION INTERNATIONALE

DEDICATED TO INTERNATIONAL

Programme conçu pour développer la présence internationale du Groupe ESI. Les partenaires recherchés possèdent les mêmes valeurs que le Groupe ESI :

- Innovation
- Vision marché
- Expertise intégration multi-protocoles
- Qualité des prestations de services et du support client

Our Channel Program is dedicated to leverage the ESI Group's International Expansion. The Partner who shares the same values & ambitions of the ESI Group:

- Innovation
- Market Vision
- Expertise in multi-protocol Integration
- Superior Client Service & Support

# TOPOLOGIE DU PROGRAMME

PROGRAM TOPOLOGY

## PRODUITS :

- Packages ARGOS/Kalm (incluant matériels + logiciels + services).
- Packages ASP Link en mode "SaaS".

## REGLES :

- Nos engagements versus vos attentes.

## ROUTES MARCHES MIXTES :

- Routes marché à 1 ou 2 niveau(x) d'intermédiation selon accréditation et modèle.

## BOITE A OUTILS :

- Outils d'aide à la vente, formations, évènements, fond de développement marketing.

## PRODUCTS:

- Packages ARGOS & Kalm (including Hardware + Software & Services).
- Packages ASP Link SAAS\* (\* not available abroad).

## RULES:

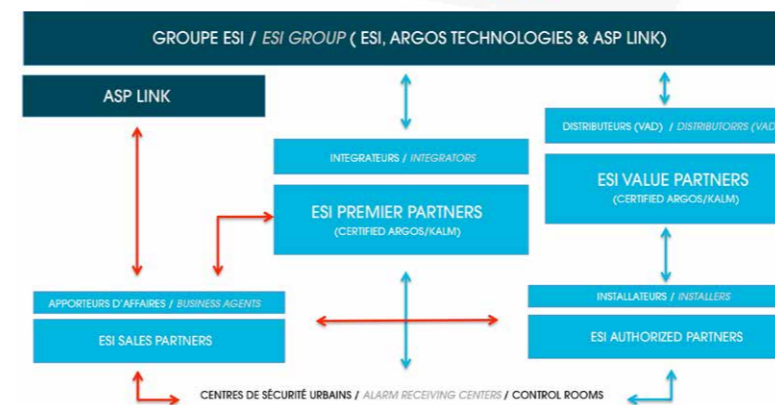
- Our Commitments versus Our Expectations.

## MIXED ROUTES TO MARKET:

- Addressing Market Via One Tiered or Two Tiered Routes depending on Profile.

## TOOL KIT:

- Sales Support Tools, Trainings, Events, MDF, ...



# BOITE A OUTILS TOOL KIT

## PORTAIL EXTRANET :

- Zones publique & privée : accès interactif aux informations

## Liste de Prix :

- Tarif Packages incluant Matériels + Logiciels + Services
- Démo Kits
- Grille de remise par profil partenaire

## SUPPORTS D'ADHESION AU PROGRAMME :

- Contrats, diplômes, plaques, ...

## OUTILS AIDE À LA VENTE :

- Brochures, fiche de qualification de projets, PLV, newsletter, blog, goodies, ...

## EVENEMENTS :

- Prestige, Salons Professionnels, séminaires/webminars/workshops

## EXTRANET PORTAL:

- Public & Private Areas to interactively access to information

## PRICE LISTS:

- Pricing Packages including Hard + Soft + Services
- Demo Kits

## APPLICATION & SUBSCRIPTION DOCUMENTS:

- Contracts, Diplomas, Plates, ...

## SALES SUPPORT TOOLS:

- Brochures, Project Qualification Fiches, PoS, Newsletters, Blogs, Goodies, ...

## EVENTS:

- Prestige, Exhibitions for Professionals, Workshops/Webminars ...



# PRIX ET ETHIQUE DU PROGRAMME

PRICES & PROGRAM ETHICAL

Des règles claires pour récompenser la loyauté des partenaires et éviter les conflits.

- Mêmes prix à Profil équivalent
- Mêmes termes à Profil équivalent

## La protection des partenaires actifs

- Remise supplémentaire via programme de protection et "Exceptions de Prix"

Clear rules to award our Partners' loyalty and avoid channel conflicts.

- Same Prices are granted to equivalent Profiles
- Same Terms are offered to equivalent Profiles

Protection for the proactive and consistent Partners maintaining their "Funnels".

- Supplemental Discounts via "Price Exceptions"

# UN PARTENARIAT GAGNANT-GAGNANT

A WIN-WIN PARTNERSHIP

- Relayer la présence du Groupe ESI localement dans votre région auprès de vos grands comptes clés.

- Adresser des marchés verticaux et/ou des niches en capitalisant sur les technologies innovantes du Groupe ESI.

- Enrichir votre portefeuille produits au fur et à mesure des acquisitions et de l'extension des domaines d'applications des compétences ESI.

- Vous appuyer sur des références prestigieuses et en créer des nouvelles.

- Développer une offre de services et de prestations différenciés autour des solutions logicielles et matérielles du Groupe ESI.

- Relay locally ESI Group's presence in your region or country within your Key Large Accounts.

- Address Vertical and/or Niche Markets in capitalizing on the ESI Group's innovative technologies.

- Enrich your Product Portfolio along with the ESI Group' Acquisitions and our capabilities and expertise expansion.

- Rely on Prestigious References and win new ones.

- Develop a comprehensive portfolio of differentiated solutions & services architected and integrated with ESI Group's Bricks of Products.

## PROCESSUS D'ADHÉSION

SUBSCRIPTION PROCESS

- ETAPE 1 :** Accepter les termes du Programme Partenaires du Groupe ESI tels que décrits dans le guide téléchargeable sur le site Web.
- ETAPE 2 :** Soumettre la candidature en remplissant le questionnaire joint au guide.
- ETAPE 3 :** Fournir toutes les informations société demandées.
- ETAPE 4 :** Après étude du dossier validé par la direction commerciale du Groupe ESI, l'approbation d'adhésion ainsi que le profil seront notifiés.
- ETAPE 5 :** Envoi et signature du contrat, programmation des formations commerciale et technique.

*STEP 1: Read & accept the ESI Group Channel Program's subscription terms and conditions as described in the downloadable Guide.*

*STEP 2: Send Application by filling in the Guide joint Questionnaire.*

*STEP 3: Provide all Company requested information.*

*STEP 4: Once the Application's been approved by ESI Group's Commercial Management, notification is made to the Partner of his Program approved Profile.*

*STEP 5: Contract is then sent for signature joined with the Training Planning.*



### CONTACTEZ-NOUS :

CONTACT US:

**+33 (0)4 93 94 84 10**  
contact@esifrance.eu

362, avenue du Campon  
Le Sun Eden  
06110 LE CANNET  
France

[WWW.ESIGROUP.EU](http://WWW.ESIGROUP.EU)