

## Alliance partenaire Olfeo



- > BUSINESS
- > TRANSPARENCE
- > COMPÉTENCE
- > DYNAMISME

Olfeo a choisi, depuis sa création, de distribuer ses produits et les services qui leur sont associés à travers un réseau de partenaires. Nos partenaires forment le trait d'union entre le client final et Olfeo, ils constituent donc le maillon central de notre dispositif de vente. Les partenaires qui adhèrent à notre programme démontrent leur capacité à sélectionner des offres les plus pertinentes. Nous souhaitons donc leur offrir une qualité de service optimale.

*« Une relation exemplaire avec nos partenaires constitue pour Olfeo un enjeu stratégique »*  
Alexandre Souillé, Président d'Olfeo.

### POURQUOI DEVENIR PARTENAIRE OLFEO ?

Avec plus de 1.000 clients conquis en 5 ans, Olfeo est l'éditeur de proxy et de filtrage de contenu ayant connu la plus forte croissance (Technology Fast 500 du cabinet Deloitte).

Olfeo est la seule solution proposant une version spécifiquement dédiée au marché français. Alors que les grands acteurs américains proposent des solutions de plus en plus similaires, Olfeo renouvelle l'offre proxy et de filtrage de contenu grâce à une approche innovante basée sur la proximité culturelle, le respect fidèle au contexte juridique local et l'association des utilisateurs à la politique de sécurité.

Nos partenaires bénéficient ainsi d'une solution fortement différenciante qui leur permet de se distinguer sur le marché et d'obtenir un taux de succès inégalé.

### 3 NIVEAUX EVOLUTIFS DE PARTENARIAT : RESELLER, SILVER, GOLD

Le programme partenaire Olfeo est basé sur l'investissement de nos partenaires et récompense les différents niveaux de performances, de compétences et d'actions marketing.



Vous souhaitez pouvoir proposer les solutions Olfeo lorsque vous rencontrez des besoins chez vos clients. Votre investissement sur nos solutions est minimal.



Vous démontrez votre volonté de développer un niveau de partenariat fort avec Olfeo aussi bien au niveau commercial que dans la mise en œuvre de nos solutions. Vous prenez des engagements sur la certification de vos équipes techniques. Vous bénéficiez d'un fort niveau de marge.



Vous avez atteint le plus haut niveau de partenariat. Vous placez Olfeo comme une solution stratégique dans votre offre de sécurité et vous êtes devenu un intégrateur de référence. Le niveau de certification de vos équipes, les actions commerciales et marketing ainsi que les niveaux de marges sont maximums.

## LES ENGAGEMENTS RECIPROQUES DU PROGRAMME PARTENAIRE OLFEO

NIVEAU DE PARTENARIAT <sup>1</sup>	RESELLER	SILVER	GOLD
<b>ACTIVITÉ</b>			
Chiffre d'affaires	Pas de minimum requis	CA licences annuel > 15k€	CA licences annuel > 50k€
Nouveaux clients Olfeo	Pas de minimum requis	1 nouveau client Olfeo sur les 12 derniers mois	2 nouveaux clients Olfeo sur les 12 derniers mois
Attribution des leads générés par Olfeo	Pas de transmission	Priorité basse	Priorité haute
<b>COLLABORATEURS COMMERCIAUX FORMÉS</b>			
Avant-vente	En option	1 Av formé sur les 24 derniers mois	2 Av formés sur les 24 derniers mois
Ingénieurs commerciaux	En option	2 lcs formés à la vente	4 lcs formés à la vente
<b>COLLABORATEURS TECHNIQUES CERTIFIÉS<sup>2</sup></b>			
Installation, intervention	En option	1 ingénieur intégration certifié depuis moins de 24 mois	2 ingénieurs intégration certifiés depuis moins de 24 mois
Support	En option	En option, 1 ingénieur intégration supplémentaire certifié depuis moins de 24 mois	3 ingénieurs support certifiés depuis moins de 24 mois
<b>RÉALISATION DES PRESTATIONS</b>			
Installation	Par le reseller s'il est certifié depuis moins de 24 mois Par un des partenaires Olfeo certifiés	Par le partenaire	Par le partenaire
Support <sup>3</sup>	Vente du support Olfeo obligatoire	Au choix si le support est certifié	Au choix
<b>MARKETING ET COMMUNICATION</b>			
Visibilité	En option	Présence d'Olfeo sur le site web du partenaire obligatoire	Présence d'Olfeo sur le site web du partenaire obligatoire
Actions marketing	En option	1 action par an minimum	2 actions par an minimum
<b>NIVEAUX DE REMISE SUR LES LICENCES</b>			
<b>Nouveaux clients Olfeo</b>			
Affaire amenée par le partenaire	a + 5 %	a + 15 %	a + 20 %
Affaire amenée par Olfeo	a %	a + 10 %	a + 15 %
<b>Clients Olfeo</b>			
Pour le partenaire en place	a %	a + 10 %	a + 15 %
Pour un autre partenaire	a %	a %	a + 5 %

<sup>1</sup> Les changements de catégories se font lors des comités de référencement en janvier et en juillet

<sup>2</sup> Les formations techniques ont lieu chez Olfeo sur 2 jours  
Les formations commerciales ont lieu chez le partenaire  
Les avant-vente suivent les formations techniques et commerciales

<sup>3</sup> Le partenaire effectue le support de niveau 1/2, Olfeo assure le support de niveau 3 auprès du personnel certifié chez le partenaire

## LE PROGRAMME PARTENAIRE OLFEO

Chaque partenaire choisit librement son niveau d'investissement et a donc la faculté de pouvoir faire évoluer son niveau de partenariat tout au long de sa collaboration avec Olfeo. Le comité de référencement Olfeo se réunit 2 fois par an en janvier et en juillet pour les mettre à jour.

Les niveaux de partenariat sont attribués par partenaire, agence par agence, sur les critères objectifs présentés ci-dessous.

### LA PERFORMANCE COMMERCIALE

---

L'activité commerciale générée ensemble est l'un des indicateurs important de notre niveau de partenariat.

Le dynamisme des affaires se mesure sur les 12 derniers mois par :

- Le chiffre d'affaires réalisé sur les licences Olfeo
- Le nombre de nouveaux clients Olfeo signé

### L'ATTRIBUTION DES LEADS GÉNÉRÉS PAR OLFEO ET LE NIVEAU DE PROTECTION

---

Pour remercier les partenaires de leur niveau d'engagement, Olfeo distribue les leads qu'elle détecte. Cette descente de leads se fait selon plusieurs critères de priorité : le niveau de certification, les souhaits du client et la compétence des équipes techniques.

Lorsqu'un lead est amené par le partenaire, Olfeo garantit à celui-ci une protection qui se caractérise notamment par un plus haut niveau de marge.

### LA FORMATION DES COLLABORATEURS COMMERCIAUX ET AVANT-VENTE

---

La formation commerciale et avant-vente se déroule sur une demi-journée chez le partenaire, elle est assurée par nos équipes commerciales et avant-ventes. Elle permet de disposer de toutes les informations à la fois commerciales et techniques, pour les avant-vente, permettant de conclure les ventes Olfeo. Les différents documents commerciaux sont remis à son issue.

Olfeo propose également à ses partenaires de nombreux outils d'aide à la vente : plaquettes commerciales, démonstration en ligne, version d'évaluation, offre de reprise concurrentielle, ... Les équipes commerciales et avant-vente Olfeo sont également à l'entière disposition des lcs partenaires formés durant tout le processus de vente : accompagnement physique, aide aux rédactions des réponses aux appels d'offre, ...

### LA CERTIFICATION DES COLLABORATEURS TECHNIQUES

---

La certification est obtenue par le suivi du programme de formation dont les acquis sont contrôlés par un examen final. La formation se déroule sur 2 jours dans nos locaux situés dans le centre de Paris.

2 types de collaborateurs peuvent être formés :

- Les ingénieurs qui interviennent lors des installations,
- Les ingénieurs de votre équipe support technique qui sont susceptibles d'assurer ensuite l'assistance auprès de vos clients (hot line).

Toutes les personnes certifiées bénéficient automatiquement de l'accès au support Olfeo de niveau 3.

### LA RÉALISATION DES PRESTATIONS

---

La certification de vos équipes techniques vous donne la capacité d'offrir une gamme de service étendue :

- Installation et intervention sur site : vos ingénieurs certifiés ont toutes les compétences requises pour proposer des prestations de qualité,
- Support technique : si vos équipes supports sont formées et qu'elles peuvent assurer une permanence téléphonique aux heures de bureau, vous pouvez proposer votre propre support.

Dans un objectif de qualité, nous souhaitons que le client final dispose systématiquement d'un support que celui-ci soit assuré par le partenaire ou par Olfeo.

Le partenaire n'ayant pas la capacité de proposer un support technique ou ne souhaitant pas certifier ses équipes, doit obligatoirement vendre le support direct Olfeo auprès du client final. Ce dernier peut alors contacter directement le support direct Olfeo pour les niveaux 1, 2 et 3 (voir les conditions d'accès sur notre site).

Même si vos équipes support sont formées, vous disposez toujours de la possibilité de revendre le support direct Olfeo.

### LE MARKETING ET COMMUNICATION

---

Les actions de marketing et de communication communes marquent la volonté réciproque de développer notre partenariat sur le terrain.

La visibilité de notre partenariat débute par la présence de nos logos sur nos sites Internet respectifs. Nos partenaires Silver et Gold sont notamment référencés sur notre site web avec leur niveau de partenariat. Ils sont donc visibles par nos clients et prospects. Le référencement d'Olfeo sur votre site vous permet d'afficher clairement vos choix technologiques et votre niveau d'expertise.

Afin de développer nos ventes conjointes, nous menons régulièrement des actions marketing auxquelles nous souhaitons associer nos partenaires actifs : séminaires, mailings, communiqués de presse, ...

### LES NIVEAUX DE REMISE

---

Olfeo applique des niveaux de remise différenciés entre les nouveaux clients Olfeo et les clients existants. Pour les nouveaux clients, Olfeo distingue les affaires amenées par le partenaire de celles qu'elle amène. Pour les clients existants, Olfeo protège les partenaires en place.

Les taux de remise varient selon le niveau de partenariat.

Je soussigné, ....., dûment habilité à représenter la société .....  
.....dont l'actuel niveau de partenariat est ..... accepte les conditions du programme  
Alliance partenaire d'Olfeo\*.

Faire précéder de la mention «lu et approuvé»

A ....., le .....

Le partenaire

Olfeo

\*Engagement valable jusqu'au 31/12/2012