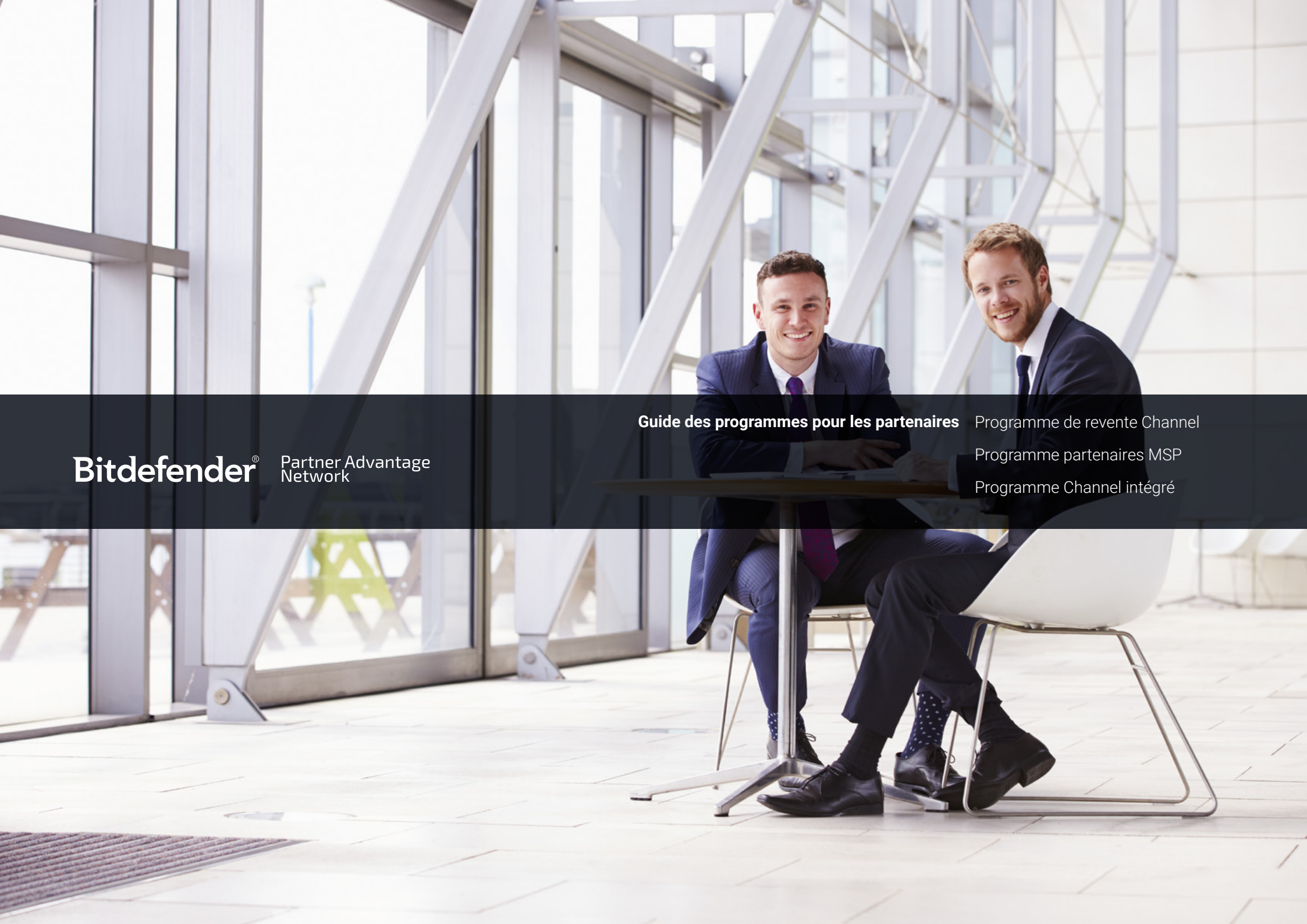

Bitdefender® Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Résumé

Bienvenue dans Bitdefender Partner Advantage Network 03

Programme de revente Channel 05

Programme partenaires MSP 08

Niveaux de partenariat 09

Aperçu des avantages et prérequis 10

Avantages pour les partenaires 15

Engagements des partenaires 24

Pour commencer 27

Aller plus loin dans Bitdefender Partner Advantage Network 28

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Bienvenue dans Bitdefender Partner Advantage Network

Il n'a jamais été aussi avantageux de rejoindre le Programme Bitdefender Partner Advantage Network ! L'avance que Bitdefender a prise ces dernières années a même surpris nos concurrents. Désormais notre réputation nous précède. Nos technologies conservent clairement leur avance. Nos partenariats sont plus solides que jamais et les récompenses que nous avons reçues de la part des auditeurs du channel en sont une preuve. Et ce n'est qu'un début, car Bitdefender envisage un avenir encore plus brillant.

Notre croissance n'est pas due au hasard. Elle résulte notamment de notre engagement historique à innover et à coopérer étroitement avec nos partenaires. Au fil des ans, nous avons testé et mis en place différentes approches pour développer notre réussite, à la fois pour nos partenaires et pour nous-mêmes.

Alors que Bitdefender s'apprête à prendre encore plus d'avance sur ses concurrents en 2019 et au-delà, il n'y a jamais eu de meilleur moment pour devenir un partenaire Bitdefender. La technologie classée N°1*, la facilité à réaliser des affaires et un chiffre d'affaires garanti attendent ceux qui choisiront de réussir avec Bitdefender.

Proposez à vos clients les technologies de protection N°1*, facilitez votre business et générez des marges et un chiffre d'affaires importants.

Les pages suivantes décrivent plus en détail le Programme Bitdefender Partner Advantage Network, réservé exclusivement aux partenaires revendeurs de licences Bitdefender pour les entreprises. Vous allez ainsi découvrir les différents niveaux de partenariat disponibles et leurs avantages, les prérequis, les politiques tarifaires et les ressources qui sont à votre disposition pour vous aider à développer votre activité.

Le Programme Bitdefender Partner Advantage Network a été de nombreuses fois récompensé. Inscrivez-vous et profitez de ses nombreux avantages.

** Selon les organismes de test indépendants.*

Bitdefender®
Partner Advantage Program

Reselling Channel Program

- ✔ #1 ranked technology. Experts' choice
- ✔ Working together. Simple, easy and straightforward
- ✔ Lifetime Recurrent & Protected Revenues

Bitdefender®
Partner Advantage Program

MSP Partner Program

- ✔ Best protection. Technology at its excellence
- ✔ Business comprehensive approach. Working together seamlessly
- ✔ Scaled revenue growth. Dedicated benefits

Bitdefender®
Partner Advantage Program

Integrated Channel Program

Complete suite of benefits

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Programme de revente Channel

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Une collaboration simple, facile et directe.

Des revenus protégés et réguliers.

Programme de revente Channel

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Une sécurité primée. Une excellence reconnue

La passion et l'innovation animent toutes nos actions. C'est grâce à elles que nous avons forgé une véritable culture de l'excellence, qui a mené Bitdefender au sommet. Notre savoir-faire technologique nous a permis de disposer d'une excellente réputation au niveau mondial. Année après année, Bitdefender remporte les récompenses les plus prestigieuses de l'industrie*. Reconnu par les experts comme un leader technologique, Bitdefender a aussi reçu de très bonnes critiques dans de nombreux médias**, ce qui contribue à développer sa notoriété et sa capacité à vendre ses solutions. Les partenaires de Bitdefender ont ainsi une occasion unique de tirer profit de l'élan offert par une entreprise innovante, mais également d'une base de clients satisfaits au niveau mondial.

« Une protection parfaite et d'une facilité extrême ». Andreas Clementi, PDG d'AV-Comparatives - Janvier 2017

Des technologies de pointe. Faciles à déployer

Bitdefender GravityZone est la seule solution de protection unifiée des environnements virtualisés, physiques et mobiles. Elle est administrable depuis une console disponible on-premise ou dans le cloud, complète et modulable selon les types et tailles de parcs à protéger. Avec le réseau mondial Bitdefender, le GPN (Global Protective Network), qui compte plus de 500 millions d'utilisateurs, Bitdefender dispose de la plus grande infrastructure de cybersécurité au monde. Bitdefender GPN analyse 11 milliards de requêtes par jour. Grâce à ses algorithmes d'intelligence artificielle, Bitdefender assure une protection contre toute nouvelle menace en moins de 3 secondes à l'échelle du globe. Bitdefender aide les entreprises à tirer profit du cloud et de la virtualisation, avec une empreinte mémoire et CPU réduite.

« Le point fort de Bitdefender GravityZone Security for Virtualized Environments est, de mon point de vue, la simplicité de déploiement de l'offre. L'application s'intègre entièrement à une infrastructure virtuelle, les fonctions sont ainsi mutualisées et assurent une parfaite sécurité sur l'ensemble des postes virtualisés ». Laurent Grain, directeur technique chez Afodis-Admx

Des utilisateurs satisfaits. Des clients fidèles

Tous les jours, des millions de personnes dans le monde font confiance aux technologies Bitdefender pour les protéger, que ce soit à leur domicile, au travail, ou en déplacement. Nous sommes fiers de nos services de grande qualité et de nos technologies innovantes qui excellent dans leur domaine, assurant la satisfaction et la sécurité de nos utilisateurs. Cette excellence technologique se traduit par des bénéfices directs pour nos partenaires et nos clients. Les clients gagnent du temps en évitant les infections, ce qui a pour résultat de diminuer les coûts opérationnels.

« Bitdefender est, à l'instar de notre société, une entreprise à taille humaine dotée d'un bon relationnel et d'une excellente réactivité tant au niveau du support qu'au niveau de l'avant-vente. Nous avons d'excellents retours de la part de nos clients, c'est pour nous, un signe qui ne trompe pas ». Raphaël Julmy, Ingénieur Systèmes et Réseaux chez IT-med.

**Bitdefender a récemment remporté les récompenses suivantes : « Best Performance »(2014, 2015, 2016, 2017) et « Best Protection » de AV Test (2011, 2015, 2017) pour la solution Endpoint Security ; 6 récompenses en tant qu'« Advanced Product » en 2017 et considéré comme « Leading Solution » selon les tests Advanced Threat Endpoint Protection de AV Comparatives ; notre antivirus est le seul à avoir fini premier des tests pendant sept ans sans jamais rater une récompense VBSpam ; trois fois Choix de la rédaction de PC MAG, Produit de l'année 2017 selon AV-Comparatives.*

***Notamment StiftungWarantest, Virus Bulletin, AV-TEST, ICSA Lab, PC Advisor UK, AV-COMPARATIVES, Checkmark, PC World Top 100, CNET, Laptop Magazine, PC Pro, Expert Reviews, WebUser, PC Achat, PC MAG ou encore 01Net Magazine, Tom's Guide.*

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Programme de revente Channel

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Une collaboration simple, facile et directe.

Des revenus protégés et réguliers.

Une collaboration simple, facile et directe.

Toujours à l'écoute

Chez Bitdefender, nous sommes de fervents défenseurs de la communication. Nous travaillons en permanence pour améliorer la qualité de nos produits et nous faisons en sorte que nos partenaires soient au courant des évolutions. De plus, nous pensons qu'il est important d'écouter nos partenaires ; nous leur faisons confiance et leurs retours d'expérience sont importants à nos yeux, c'est pourquoi nous ferons toujours en sorte d'être à leur écoute et de partager nos informations avec eux.

« Ce que j'apprécie le plus dans le partenariat avec Bitdefender, c'est la qualité de la relation avec les équipes commerciales et techniques. Ils sont réactifs et efficaces. Ils s'occupent bien de nous ». Christophe De Reynal, Gérant de la société Antiane

Un support complet

Le personnel qualifié est le bien le plus précieux de Bitdefender. Quels que soient vos besoins, nous mettons à votre disposition, à tout moment, des personnes pour vous aider à mieux connaître nos solutions et à gagner plus de clients. Nous disposons d'équipes commerciales et techniques dédiées qui ont pour seul objectif d'aider nos partenaires à développer leurs ventes.

Nous créons également des campagnes conjointes pour aider nos partenaires à générer des opportunités commerciales. Nous sommes particulièrement focalisés sur la fourniture de leads et d'outils marketing qui aident nos partenaires à cibler leurs propres clients et prospects et nous les mettons également en contact avec des prospects pré-qualifiés par nos soins.

De plus, nos partenaires peuvent disposer d'un soutien commercial et avant-vente leur permettant de valider techniquement la solution chez leurs clients et ont accès à des outils d'aide à la vente, marketing et techniques.

« Les experts de Bitdefender sont très impliqués et nous soutiennent avec professionnalisme, rapidité et gentillesse ». Ingo H. Neumann, DG d'IQ Sales

Des outils intégrés

Les partenaires de Bitdefender bénéficient d'outils conçus pour les aider à obtenir les meilleurs résultats possibles. Le portail Partenaires regroupe des outils mis à la disposition de nos partenaires, 24h/24 et 7j/7. Notre module d'e-learning propose des formations en ligne, certifiantes et gratuites. Le Partner Locator qui est une base de données consultable sur le site Bitdefender, permet aux partenaires de se référencer et aux clients finaux de localiser ceux qui sont les plus proches de chez eux.

« Nos expériences n'ont été que positives quant au transfert de connaissance et à l'utilisation du portail Partenaires ». Peter Rudolf, PDG de MightycareSolutions, Allemagne.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Programme de revente Channel

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Une collaboration simple, facile et directe.

Des revenus protégés et réguliers.

Des revenus protégés et réguliers.

Performances rémunérées

Une forte motivation permet d'obtenir d'excellents résultats. Nous avons toujours à cœur de récompenser les partenaires les plus investis et qui aspirent à l'excellence. La vision de Bitdefender est que le succès durable se produit lorsque les résultats sont directement et généreusement récompensés. C'est pourquoi nos partenaires bénéficient de marges et de bonus complémentaires lorsque leurs performances sont exceptionnelles. Et parce que nous voulons que vous profitiez de toutes les opportunités de croissance possibles, nous nous assurons toujours de vous faire progresser vers le niveau supérieur lorsque vous intensifiez vos efforts de vente. Sur la base de votre performance, vous progresserez vers des niveaux de partenariat plus élevés et une rémunération encore plus importante.

Enregistrement des nouvelles opportunités

Nous savons que les plus belles ventes demandent beaucoup d'efforts et nous souhaitons que ces efforts soient protégés et récompensés. En tant que partenaire Bitdefender, vous avez la possibilité d'enregistrer vos nouvelles opportunités, en les déclarant sur le portail Partenaires. Et, pour vous aider à valoriser encore plus votre travail, nous vous offrons une marge supplémentaire sur vos leads déclarés, quel que soit votre niveau de partenariat. N'oubliez pas : en enregistrant une nouvelle opportunité, vous optimisez vos chances de gagner l'affaire.

Protection des comptes clients

Si vous les gagnez, vous les gardez ! En qualité de partenaire, vos comptes sont protégés en cas de vente des solutions Bitdefender. Cela garantit que vous serez le partenaire privilégié pour les programmes clients (campagnes d'upsell/de mise à niveau), les renouvellements et les nouvelles solutions Bitdefender auprès des comptes pour lesquels vous avez investi du temps et réalisé des efforts.

« Securisoft est le partenaire de Bitdefender au niveau national, et a atteint des résultats exceptionnels sur une période très courte. Grâce à la qualité du produit et au support de Bitdefender, Securisoft a pu gagner plus de 500 nouveaux clients et 80 nouveaux partenaires dans le pays, en seulement 8 mois ».

Eduardo D'Antona, PDG de Securisoft do Brasil. Brésil

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Programme partenaires MSP

Meilleure Protection L'excellence technologique.

Une approche commerciale globale. Un partenariat fluide.

Croissance échelonnée du chiffre d'affaires. Avantages dédiés

Programme partenaires MSP

Meilleure protection. L'excellence technologique.

C'est prouvé, Bitdefender est le N° 1 en protection & performance

Bitdefender se classe régulièrement à la première place des tests réalisés par des organismes indépendants, car ses produits garantissent la meilleure protection contre les cybermenaces, tout en réduisant le taux de faux positifs et l'impact sur les performances des systèmes protégés.

Suite de sécurité complète et unifiée pour les MSP

Bitdefender Cloud Security for MSP intègre toutes les couches de sécurité essentielles mais aussi un Anti-exploit, un Machine Learning avancé personnalisable, une Sandbox et l'EDR, tous gérés depuis une seule console.

Une approche commerciale globale. Un partenariat fluide.

Provisionnement des licences simplifié – payez selon l'utilisation

Gérez la protection de tous vos clients depuis une seule console hébergée dans le cloud avec une facturation mensuelle dynamique. Automatisez les tâches et rationalisez la gestion grâce aux API intégrées aux principales plateformes RMM/PSA.

Accès au portail partenaire 24/24, 7/7

Accélérez la facturation, la génération de lead et les efforts commerciaux en tirant profit de ce point d'accès central pour des outils et ressources utiles, notamment la plateforme marketing en self-service

Croissance échelonnée du chiffre d'affaires. Avantages dédiés

Bénéfices incrémentiels

Bénéficiez d'une tarification échelonnée agrégée au niveau du MSP qui réduit le coût par endpoint pour les MSP gérant des services informatiques pour un grand nombre de PME

Votre entreprise est aussi protégée

Nous fournissons gratuitement des licences pour une solution de sécurité complète pour endpoints que les MSP peuvent déployer pour protéger leur propre infrastructure.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Niveaux de partenariat

Bitdefender Partner Advantage Network récompense des partenaires à travers plus de 150 pays. Chaque programme propose trois niveaux de partenariat : Bronze, Silver et Gold. Les avantages et les prérequis augmentent à mesure que nos partenaires acquièrent de l'expérience dans la vente et la distribution des solutions Bitdefender. Que les partenaires aient une relation commerciale directe avec Bitdefender ou via un grossiste, les conditions commerciales demeurent les mêmes.

Partenaire Bronze

Le niveau **BRONZE** est le point d'entrée de tous les nouveaux partenaires de Bitdefender. En fonction du programme auquel ils participent, il permet aux partenaires d'en apprendre plus sur les solutions de sécurité de Bitdefender et des opportunités qu'elles offrent. Le Programme de revente Channel leur offre un pourcentage de marge de base ainsi qu'une marge pour les enregistrements de nouvelles opportunités. Via le programme MSP, ils ont accès la tarification échelonnée pour MSP, à une visibilité de la répartition de l'utilisation par client, et au support de niveau 2. Les partenaires Bronze ont également accès à des outils marketing et des newsletters leur permettant de suivre les tendances du marché et les actualités de Bitdefender.

Partenaire Silver

Le niveau **SILVER** est destiné aux entreprises possédant une connaissance commerciale et technique approfondie du Programme et qui sont prêtes à s'engager sur un chiffre d'affaires annuel. Le Programme de revente Channel offre à nos partenaires Silver une plus grande marge que celle des partenaires Bronze. Ils peuvent recevoir des leads de la part Bitdefender. Ils bénéficient aussi de la protection de compte, du fonds de développement marketing et du support pour le renouvellement de licences. Dans le cadre du Programme MSP, les partenaires de niveau Silver bénéficient encore d'autres avantages, notamment le soutien d'un Account Manager Bitdefender dédié et de la présence dans notre outil de recherche de partenaires (Partner Locator).

Partenaire Gold

GOLD, le plus haut niveau de partenariat est accessible aux partenaires qui possèdent une expérience approfondie de la commercialisation des solutions de sécurité Bitdefender. Les partenaires Gold s'engagent sur des paliers de chiffre d'affaires plus élevés et doivent former plusieurs ingénieurs commerciaux et techniciens au sein de leur structure. Ils bénéficient du niveau maximum de marge, de la réception de leads et du support de Bitdefender. Les partenaires Gold bénéficient d'une étroite collaboration avec les services marketing et leur Account Manager Bitdefender afin d'établir des plans de vente et marketing détaillés. Ils bénéficient de la protection de leurs comptes clients et d'un support complet pour conclure des transactions - cela signifie être le partenaire privilégié au moment du renouvellement pour un même compte et un montant exact de pipeline. Ils reçoivent un plus gros montant de fonds de développement marketing et une marge supplémentaire pour les nouvelles opportunités déclarées dans le portail Partenaires Bitdefender. Les partenaires Gold sont également les mieux récompensés par notre nouvelle mouture du Programme MSP, avec des avantages tels qu'un Technical Account Manager dédié et l'entrée dans le Partner Advisory Board et le Reference Program.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages et prérequis

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Aperçu des avantages et prérequis

Le programme Partner Advantage Network est défini pour fournir des avantages à n'importe quel type de partenaire. Le tableau de cette rubrique précise les avantages et les prérequis spécifiques des partenaires Bronze, Silver et Gold. Les avantages et les prérequis sont décrits en détail dans la suite du document.

Partenaires Bronze

Avantages pour les partenaires	Programme de revente Channel	programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Avantages du programme			
Portail partenaires	✔	✔	✔
Communications pour les partenaires	✔	✔	✔
Avantages financiers			
Marges	✔		✔
Enregistrement de nouvelles opportunités	✔		✔
Licences mensuelles MSP avec tarification par paliers agrégée		✔	✔
Avantages marketing			
Logo du statut de partenariat	✔	✔	✔
Avantages en matière d'aide à la vente			
Outils de génération de demande et de ressources commerciales	✔		✔
Enregistrement de nouvelles opportunités	✔		✔
Visibilité de la répartition de l'utilisation par client		✔	✔
Clés de licence NFR	✔	✔	✔

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Partenaires Bronze

Avantages pour les partenaires	Programme de revente Channel	programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Avantages techniques			
Accès à la base de connaissances	✔	✔	✔
Support technique direct	✔		✔
Support de niveau 2		✔	✔
Formation et perfectionnement			
Cours interactifs en ligne : vente et technique	✔	✔	✔
Certifications professionnelles	✔	✔	✔

Engagement du partenaire	Programme de revente Channel	Programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Prérequis du programme			
Accords de partenariat	✔	✔	✔
Profil de l'entreprise	✔	✔	✔
Fournit un support de niveau 1		✔	✔
Fournit les services aux clients		✔	✔

Avantages et prérequis

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages et prérequis

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Partenaires Silver

À partir du niveau Silver, les avantages sont bien plus importants pour les partenaires. Qu'il s'agisse du Programme de revente Channel, du Programme partenaires MSP ou du Programme Channel intégré, les partenaires Silver répondent aux mêmes prérequis et bénéficient des mêmes avantages que les partenaires Bronze avec en plus les éléments suivants :

Avantages pour les partenaires	Programme de revente Channel	Programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Avantages du programme			
Gestion du compte	✔	✔	✔
Avantages financiers			
Limite de crédit	✔		✔
Avantages marketing			
Fonds de développement marketing (MDF)	✔	✔	✔
Avantages en matière d'aide à la vente			
Protection de compte	✔		✔
Programme de génération de leads	✔		✔
Recherche de partenaire	✔	✔	✔
Avantages techniques			
Formation pratique	✔	✔	✔
Accès au programme béta	✔		✔
Formation et perfectionnement			
Webinaires de formation	✔	✔	✔
Démonstrations produits	✔	✔	✔

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages et prérequis

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Partenaires Silver

Engagement du partenaire	Programme de revente Channel	Programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Prérequis du programme			
Business Plan	✔	✔	✔
Prérequis financiers			
Objectifs de chiffre d'affaires annuel	✔	✔	✔
Prérequis de formation			
Formation et certification commerciales	1	1	1/ Type de programme
Formation et certification techniques	1	1	1/ Type de programme

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages et prérequis

Programme de revente Channel

Programme partenaires MSP

Programme Channel intégré

Partenaires Gold

Les partenaires Gold ont le niveau le plus élevé de récompense dans le cadre de nos programmes, en fonction de leurs réussites en matière de performances et de prérequis. Ils bénéficient de tous les avantages des partenaires Bronze et Silver ainsi que des points suivants :

Avantages pour les partenaires	Programme de revente Channel	Programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Avantages du programme			
Gestion technique du compte		✔	✔
Reference Program		✔	✔
Partner Advisory Board		✔	✔
Communauté des MSP en ligne		✔	✔
Formation et perfectionnement			
Formation sur site	✔		✔
Outils de formation technique et commerciale	✔	✔	✔

Engagement du partenaire	Programme de revente Channel	Programme partenaires MSP	Programme Channel intégré
Prérequis financiers			
Objectifs de chiffre d'affaires annuel	✔✔	✔✔	✔✔
Prérequis de formation			
Formation et certification commerciales	2	2	2/ Type de programme
Formation et certification technique	2	2	2/ Type de programme

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages pour les partenaires

Suivi commercial et communication

Bitdefender Partner Advantage Network offre de nombreux avantages pour récompenser les partenaires. Ces avantages incluent des outils de marketing et de vente, des incentives financières protégées, l'enregistrement de nouvelles opportunités, des programmes de génération de leads, des formations et certifications, des clés de licence NFR, la visibilité du partenaire sur www.bitdefender.fr et l'utilisation du logo Partenaire Bitdefender. Les avantages dépendent du niveau de partenariat au sein du Programme Partenaires Bitdefender. La description des avantages est décrite ci-dessous. Vous pouvez demander à votre contact Bitdefender ou votre grossiste les avantages auxquels vous avez droit.

Channel Account Manager dédié

Bitdefender assigne un Channel Account Manager à chaque partenaire Gold ou Silver, afin de gérer toutes les demandes liées aux ventes. Le Channel Account Manager aide le partenaire à définir des plans marketing et de vente efficaces, fournit du support commercial et sert d'intermédiaire avec les équipes Bitdefender.

Accès au portail Partenaires

Le portail partenaires en ligne de Bitdefender, Partner Advantage Network, sert de point central d'accès aux outils et ressources Bitdefender, dont :

- Les informations concernant le Programme Partenaires - niveau de partenariat, objectifs financiers réalisés, certifications, logo de partenariat et diplômes
- Outils marketing - éléments co-brandés, campagnes marketing, fiches produits, comparatifs, présentations, etc.
- Outils d'aide à la vente - enregistrement de nouvelles opportunités, programme de générations de leads, renouvellements, clés de licence NFR, promotions exclusives, webinaires, démos, études de cas
- Support technique et informations produit
- Formations techniques et commerciales en ligne

Partner Advantage Network est une passerelle unique vers Bitdefender. Vous êtes invité à visiter le portail PAN régulièrement pour accéder aux dernières informations sur les leads qui vous sont fournis, les nouvelles déclarations de leads, les renouvellements, les offres spéciales du programme, les annonces de lancement et de fin de vie des produits, les outils marketing et d'aide à la vente, etc. Le contenu du portail Partenaires est personnalisé selon votre niveau de partenariat et votre région, et vous permet de demander plus ou moins de ressources marketing et commerciales.

Communications Partenaires

Les newletters Bitdefender destinées aux partenaires fournissent régulièrement des informations, telles que :

- Des informations produits et formations
- De l'actualité et de l'information sur les évènements
- Des études de cas client final ou partenaire
- Des mises à jour de Partner Advantage Network ou du portail
- Des livres blancs

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Reference Program
Bitdefender récompense les partenaires qui apportent des opportunités commerciales et investissent dans notre partenariat. Le Reference Program aide les partenaires à communiquer sur leurs réussites via les études de cas et des opportunités de prise de parole, permettant ainsi de faire mieux connaitre leur entreprise.

Partner Advisory Board
La participation au Bitdefender Enterprise Advisory Board ne se fait que sur invitation. Is se déroule sous la forme d'un forum au cours duquel nos partenaires les plus stratégiques peuvent partager et explorer des stratégies de croissance, discuter des défis qu'ils rencontrent, influer sur le développement des produits et interagir directement avec les équipes produit de Bitdefender.

Communauté des MSP en ligne
Nous sommes déterminés à fonder un puissant réseau de partenaires, en leur permettant notamment de s'enregistrer sur notre forum en ligne, et ainsi partager des informations et bonnes pratiques au sein d'une communauté dédiée aux MSP.

Technical Account Manager dédié
Le Technical Account Manager (TAM) fournit des recommandations personnalisées pour les entreprises aux besoins uniques ou complexes en matière de support. Le TAM est un expert de Bitdefender qui est familiarisé avec l'environnement du client, ses objectifs commerciaux et ses plans de déploiement, et joue le rôle d'interface pour tous les aspects des interactions techniques du client avec l'Enterprise Support Department.

Avantages financiers

Bitdefender s'engage à assurer la réussite financière de ses partenaires et propose différents niveaux de marge en fonction de la capacité d'engagement du partenaire et des moyens qu'il mettra en place pour atteindre son objectif avec Bitdefender. Bitdefender maintient également une étroite collaboration avec les grossistes qui mettent en œuvre la structure du Programme Partenaires, permettant d'améliorer la rentabilité des revendeurs. Les partenaires Silver et Gold peuvent collaborer avec leur Channel Account Manager pour optimiser leurs ventes. Pour plus d'information sur ces avantages, contactez votre grossiste ou votre Channel Account Manager Bitdefender.

Taux de marge plancher
La marge du partenaire dépend du niveau de partenariat avec Bitdefender. Plus le niveau est élevé, meilleure est la marge. Le niveau de marge doit être mentionné dans les conditions du Partner Advantage Network, il s'agit d'un pourcentage de remise accordé par Bitdefender sur le prix de vente à l'utilisateur final : un MSRP (Manufacturer's Suggested Retail Price) ou un NSP (Non-Standard Price) qui sera approuvé par Bitdefender.

Marge additionnelle pour les enregistrements de nouvelles opportunités
Bitdefender propose des incentives liés à l'enregistrement de nouvelles opportunités pour récompenser les efforts de vente de ses partenaires. En enregistrant chaque nouvelle opportunité supérieure au montant minimum requis, les partenaires Bitdefender obtiennent une marge supplémentaire de 20 points, sur la base de l'identifiant de la transaction qui sera indiqué sur la commande et la facture correspondant à la transaction. De plus, les partenaires Bitdefender sont assurés que toutes les entreprises leur sont affectées, peu importe leur valeur.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Limite de crédit

Seuls les partenaires directs de Bitdefender sont éligibles à la limite de crédit. Ces demandes seront adressées directement à l'Account Manager et seront approuvées au cas par cas.

Licences mensuelles MSP avec tarification par paliers agrégée

Bénéficiez de licences mensuelles pour les produits Bitdefender pour MSP et améliorez votre chiffre d'affaires avec des tarifs échelonnés basés sur le nombre total d'endpoints que vous protégez pour le compte de vos clients. Les niveaux ne sont pas calculés par client, mais prennent en compte tous vos clients.

Avantages Marketing

Pour Bitdefender, la stratégie la plus efficace pour générer la demande combine le marketing de Bitdefender à l'échelle mondiale et la génération de leads par le biais des actions marketing locales et de la connaissance du terrain de ses partenaires. Grâce à ce contact direct qu'ils ont avec le marché, les partenaires de Bitdefender comprennent au mieux les besoins de leurs clients et prospects. Pour les aider en termes de vente et de marketing, Bitdefender propose un large éventail d'outils et de solutions, y compris le financement des activités marketing.

Logo du niveau de partenariat

Les membres de Bitdefender Partner Advantage Network peuvent tirer profit de l'association avec la marque Bitdefender pour optimiser leurs actions marketing. La bonne utilisation des éléments de la marque Bitdefender permet aux partenaires de démontrer leur engagement à vendre des produits de qualité et à assurer une satisfaction client. Cet outil puissant contribue à la reconnaissance de la marque et peut faire la différence sur le marché lors du choix d'une solution de sécurité. Bitdefender Partner Advantage Network propose des outils de co-branding pour les partenaires Bronze, Silver et Gold. Chaque niveau de partenariat dispose de son propre logo. Voici des exemples de logos de Bitdefender Partner Advantage Network :

Tous les logos partenaires Bitdefender ne doivent être utilisés que sur des outils autorisés : documents, sites Web, activités de génération de leads en ligne, outils de vente, cartes de visite, papier à lettres et signatures e-mail. Les partenaires doivent respecter les règles d'utilisation des logos de Bitdefender Partner Advantage Network disponibles sur le portail PAN.

Outils marketing co-brandés

Les outils de co-branding - avec le logo Partenaire et le logo du niveau de partenariat approprié - assurent aux clients potentiels que les solutions et services fournis par un partenaire respectent les méthodologies et meilleures pratiques de Bitdefender, que le partenaire est autorisé à

vendre les solutions Bitdefender et qu'il dispose d'une bonne expertise sur le sujet. Bitdefender fournit à ses partenaires Silver et Gold des outils personnalisés en complément du logo Partenaire Bitdefender et donne la permission de distribuer des éléments co-brandés à leurs clients et prospects. Les partenaires doivent respecter la charte graphique de la marque Bitdefender disponible sur le portail Partner Advantage Network.

Programme de développement marketing (MDF)

Bitdefender propose à ses partenaires Silver et Gold des fonds de développement marketing pour prospecter et générer des leads. Les fonds de développement marketing sont proposés aux partenaires s'engageant à investir des ressources et développer leur chiffre d'affaires avec Bitdefender, selon les conditions suivantes : Bitdefender accepte de dépenser une certaine somme en activités marketing, hors promotions sur les prix, en excluant les dépenses telles que les déplacements, l'hébergement, la restauration, les dépenses de divertissement, et à condition que : (i) tous les outils marketing et les promotions soient approuvés à l'avance par Bitdefender, reliés à un numéro de MDF ; (ii) le partenaire se conforme à toutes les règles d'utilisation de la charte Bitdefender et respecte ses obligations de paiement (iii) le partenaire soumet un rapport marketing incluant les preuves des activités réalisées. Les actions marketing prévues doivent être soumises à l'approbation de Bitdefender avant qu'elles ne soient mises en place. Sans un numéro d'approbation de la part de Bitdefender, le paiement de ces actions ne pourra pas avoir lieu. Un partenaire doit prévoir ces actions dans son business plan et les proposer pour obtenir la validation de Bitdefender et ainsi assurer une exécution optimale. Le process complet est disponible sur le portail Partner Advantage Network. Dans le but de générer des leads, d'éduquer les clients et d'aider les partenaires à signer des contrats, Bitdefender soutient ses partenaires Silver et Gold dans la mise en place d'actions marketing conjointes, telles que : des évènements, des outils de communication (e-mailings, newsletters...), des formations (webinaires...), des témoignages clients et des séminaires. Les Bitdefender Channel Account Managers aident les partenaires autorisés à planifier et à réaliser des activités marketing conjointes.

Support aux ventes

Bitdefender est déterminé à fournir à ses partenaires des ressources pour augmenter leur chiffre d'affaires et accroître leur rentabilité. Les partenaires ont accès à de nombreux outils de vente, à l'enregistrement de nouvelles opportunités, au support lié aux renouvellements et aux demande de clés de licence NFR sur le portail Partner Advantage Network. De plus, les partenaires Gold et Silver sont éligibles à des campagnes de génération de leads de la part de Bitdefender.

Génération de leads et outils de support aux ventes

Pour aider à positionner de manière efficace les solutions Bitdefender, Bitdefender fournit à ses partenaires des outils marketing, des fiches produits, des livres blancs, des présentations commerciales, de l'actualité et des études de l'industrie, tous accessibles depuis le portail Partner Advantage Network. Bitdefender fait en sorte que toutes les informations permettant de positionner ses solutions soient disponibles sur le portail PAN, et fournit tous les supports nécessaires aux argumentaires de vente. Cependant, le client peut obtenir de l'aide pour réaliser ses propres comparatifs produits dans le cadre de POC. Les outils de positionnement sont confidentiels et sujets aux Conditions Générales du Programme Partner Advantage Network.

Enregistrement des nouvelles opportunités

Nous proposons un processus rapide et simple de déclaration de leads sur le portail Partner Advantage Network pour récompenser nos partenaires lorsqu'ils identifient, développent et signent de nouveaux contrats.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

N'oubliez pas de déclarer tous vos leads pour profiter de tous les avantages :

- Bénéfice immédiat de la marge associée à votre niveau de partenariat
- Si le lead correspond partiellement à un autre lead, la soumission est mise de côté pour examen ultérieur par nos Channel Account Managers
- Notification automatique au partenaire de l'état de la soumission (approuvée/rejetée)
- Dans le cas où un projet est approuvé sous conditions spéciales, un e-mail est directement envoyé au client en indiquant le détail des prix - le partenaire qui a enregistré le contrat dans le système sera en copie de toutes les communications
- Une fois l'enregistrement d'une nouvelle opportunité réalisé avec succès, un identifiant unique est généré. Les partenaires pourront ensuite générer cet identifiant pour tirer profit de leur marge lors des commandes

Informations nécessaires pour déclarer un lead :

- Nom de l'entreprise cliente, adresse et numéro de téléphone
- Nom du contact principal et informations de contact (téléphone, e-mail)
- Produits sélectionnés
- Date estimée de conclusion de l'affaire
- Nombre d'utilisateurs

Critères pour pouvoir enregistrer une nouvelle opportunité :

- L'affaire doit être à l'origine du partenaire actif
- Le projet d'acquisition du client final ne doit pas excéder 90 jours
- Une activité de suivi a été définie en accord entre les parties
- Le partenaire fournit les informations nécessaires de contact
- Une seule affaire enregistrée par opportunité
- L'affaire doit être signée au moins 2 jours après que l'opportunité ait été approuvée par Bitdefender et la commande peut être passée dans les 90 jours suivant la validation (un délai supplémentaire jusqu'à 30 jours est possible et doit être validé par Bitdefender)

L'enregistrement de nouvelles opportunités ne protège pas le partenaire contre la sollicitation d'offres de la part du client à d'autres partenaires, ou si le client fait une demande de devis. L'affaire déclarée sera validée ou non par Bitdefender dans un délai maximal de 72 heures. Une fois l'approbation validée, les partenaires Bitdefender sont assurés que l'affaire en question est protégée. Un montant minimum est requis pour pouvoir enregistrer une opportunité et bénéficier de la marge supplémentaire. Le montant minimum pour votre région vous sera communiqué par votre contact commercial Bitdefender.

Protection des comptes clients

Bitdefender propose la protection de comptes clients pour les revendeurs actifs **des solutions pour entreprises Bitdefender**, en veillant à ce que le premier revendeur à vendre une solution Bitdefender à un compte client en particulier reste le revendeur privilégié pour les programmes de leads clients (campagnes d'upsell/mise à niveau), renouvellements et nouvelles solutions Bitdefender auprès des comptes pour lesquels ils ont investi du temps et réalisé des efforts. Bitdefender les aidera également à conclure le contrat en informant le client final avant l'expiration de la licence qu'il doit la renouveler avant une date précise. Le client final sera informé des détails concernant le revendeur Bitdefender qui lui a initialement vendu la solution, si le revendeur est toujours actif, en gardant le revendeur en copie de toutes les communications sur ce compte client en particulier. Les critères pour être admissible à la protection de compte sont les suivants : i) être un partenaire actif ; ii) remplir des informations exactes sur le client lors du passage de la commande ; iii) respecter toutes les obligations contractuelles envers Bitdefender. Cependant, Bitdefender ne peut pas interférer avec la décision de l'utilisateur final en ce qui concerne ses options de renouvellement.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Programme de génération de leads

Pour maximiser la demande sur les solutions Bitdefender et générer des prospects, Bitdefender met en place des opérations marketing telles que des webinaires, des démonstrations produits, des campagnes d'e-mailing et participe à différents évènements et salons. Les fiches prospects issues de ces campagnes sont transmises aux partenaires Silver et Gold, en fonction de leur situation géographique, par les Channel Account Managers Bitdefender. Il existe d'autres critères d'affectation de ces prospects : la correspondance entre les besoins du client final et l'offre de service du partenaire, les compétences et l'expérience de ce dernier.

Les partenaires ont la possibilité de mettre à jour le statut de tous les leads proposés sur le portail Partenaires pendant 48 heures au maximum avant qu'ils ne soient attribués à un autre partenaire. Un meilleur ratio de vente pour les leads fournis permet d'attirer plus de leads. Bitdefender qualifiera certains leads comme étant « chauds » sur la base des ventes possibles pour ces opportunités.

Customer Choice Leads Program

Le **Customer Choice Leads Program** offre à nos partenaires les plus fiables la chance d'améliorer leur visibilité et leurs ventes en étant indiqué comme "référents" sur notre site Web. Ce programme permet aux clients finaux souhaitant acheter les solutions GravityZone Business Security et Advanced Business Security depuis le site Web de Bitdefender d'être redirigés vers l'un des partenaires recommandés présentés sur la page. Afin d'être identifié en tant que ***partenaire recommandé*** sur les pages d'achat, plusieurs critères doivent être respectés : reporting mesuré des performances de gestion des leads dans le cadre d'un SLA de 24 heures, les prérequis de certification selon le niveau de partenariat, la réalisation des objectifs, l'utilisation du portail PAN et les performances générales avec Bitdefender. Pour conserver le statut de partenaire recommandé et la visibilité en ligne qui va de pair, les partenaires seront évalués selon un ensemble strict de KPI : ***délai de contact*** (les leads doivent être traités **sous un délai** de 24 heures) et *taux de conversion*.

Clés de licence NFR

Les versions NFR (Not-for-Resale) sont des versions offertes par Bitdefender pour la protection des parcs informatiques internes des partenaires. Ces produits ne sont pas transférables et ne peuvent pas être revendus ou offerts à des clients finaux. Les partenaires Bronze reçoivent une clé NFR après leur deuxième commande passée, alors que les partenaires Silver et Gold reçoivent leur clé NFR dès la signature du premier contrat. La demande doit être réalisée directement depuis le portail Partner Advantage Network. Les partenaires peuvent demander une licence NFR pour un seul produit au choix par an. À l'expiration de la licence, une demande de renouvellement de la licence ou pour une autre version du produit peut être faite. Cependant, si le statut de partenaire est annulé ou que le partenaire ne se conforme pas aux conditions d'utilisation des NFR, tous les droits d'utilisation se termineront automatiquement. Bitdefender encourage les partenaires Bronze, Silver et Gold à se certifier techniquement avant d'installer un produit NFR.

Présence dans le Partner Locator

Bitdefender propose à ses partenaires Silver et Gold actifs d'être enregistrés dans l'outil de localisation des partenaires Bitdefender, sur le site www.bitdefender.fr. L'outil de localisation des partenaires, filtrable par type de partenaire et par situation géographique, peut générer des leads pour les partenaires en permettant aux clients finaux de localiser un revendeur Bitdefender qualifié dans sa région. Les partenaires certifiés actifs seront présentés de manière prioritaire dans le Partner Locator, et leur catégorie sera déterminée par les informations saisies sur le portail Partenaires.

Visibilité de la répartition de l'utilisation par client

Le portail du Bitdefender Partner Advantage Network a été amélioré pour assurer une collaboration en toute transparence. Depuis le Bitdefender PAN Portal, vous pouvez désormais consulter le rapport mensuel d'utilisation des licences, vous simplifier la facturation avec une analyse du nombre d'appareils protégés par chaque produit MSP et par client.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Avantages techniques

Les avantages techniques suivants sont disponibles pour tous les partenaires Bitdefender :

Formations

Pour assurer un processus de préqualification simple et efficace, le support technique avant-vente de Bitdefender vous accompagnera gratuitement pour la réalisation de cinq démonstrations et proof-of-concept. Les formations ont été conçues pour proposer aux partenaires Silver et Gold du monde entier, un cadre de travail avant-vente facile à gérer et adaptable à tout type de lead afin de maximiser leur chiffre d'affaires. Nos ingénieurs vous guideront, vous assisteront et vous formeront tout au long du processus de vente technique :

- Identifier l'opportunité d'un point de vue technique
- Préqualifier l'opportunité et aider à la gestion technique de la vente
- Réaliser une démonstration ou un POC, selon les besoins du client
- Aider le client ayant des questions techniques pendant sa période d'essai

Accès à la base de connaissances

La base de connaissances techniques complète de Bitdefender est une vaste base de données consacrée à des articles techniques sur les produits Bitdefender, dont :

- Tutoriels vidéo
- Livres blancs techniques
- Documentations produits
- Guides d'utilisation et manuels d'installation
- Articles et tutoriaux de dépannage
- Comparatifs

Lien direct avec le support technique

Bitdefender s'engage à fournir un support de grande qualité à ses clients comme à ses partenaires pour être sûr que les solutions appropriées sont achetées, installées et utilisées, et qu'elles fonctionnent comme prévu. Pour satisfaire à cet engagement, Bitdefender fournit des outils de communication de support technique avant et après vente qui permettent à ses partenaires de répondre aux problèmes les plus complexes de leurs clients. Cette structure de support est personnalisée pour s'adapter aux différents besoins de nos partenaires dans le monde et est disponible au un niveau de chaque pays. Les informations de contact du support local sont disponibles sur le portail Partner Advantage Network.

Accès aux programmes Bêta

Bitdefender est déterminé à proposer des solutions de sécurité novatrices et efficaces. Parce que les technologies et les menaces évoluent, Bitdefender continue de se développer et de faire évoluer son portefeuille de solutions de manière proactive. Pour veiller à ce que les nouvelles solutions et fonctionnalités, ainsi que les modifications qui en résultent, soient les plus performantes possibles, Bitdefender met en place des campagnes Bêta avant de mettre en vente ses solutions, et propose aux clients et partenaires Silver et Gold de participer en testant les versions bêta et en faisant part de leurs commentaires. En outre, l'accès aux informations pré-publiées donne aux partenaires l'occasion unique de valider les solutions avant leur disponibilité officielle, d'influencer l'orientation du développement et de mieux se préparer à vendre les solutions à venir. Les partenaires peuvent trouver des détails sur les programmes Bêta de Bitdefender, y compris des informations sur les prérequis et la façon de s'inscrire, sur le portail Partner Advantage Network.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Support de niveau 2

Un support de niveau 2 implique de répondre aux questions, de faire état du statut des problèmes en cours, de gérer les attentes ou d'obtenir plus d'informations sur un problème en cours. Ce niveau implique également de chercher des solutions de contournement pour pallier le problème. Dans le cas où un programme ne fonctionnerait pas comme prévu, il implique de remonter le problème au service d'assurance qualité de la partie impliquée, de faire remonter les demandes de support non résolues au Niveau 3 et de travailler en étroite collaboration avec le personnel de Niveau 3 pour analyser, comprendre et résoudre les problèmes les plus complexes. Le support de niveau 2 implique également de vérifier qu'un problème en cours a été "fermé" lorsqu'une solution satisfaisante à été fournie au client. Les problèmes qui ne peuvent être résolus par le support de niveau 2 remontent vers le niveau 3.

Service SMB Start pour les produits GravityZone – réalisé par un partenaire certifié*[1]

Le service SMB Start consiste à installer le produit GravityZone sur les endpoints du client. Ce service est idéal pour les clients qui bénéficieront de conseils d'un expert pendant le processus de déploiement.
Le service est limité à une durée maximale de 2 heures, et pour 5 endpoints maximum.
Pendant la réalisation de ce service, le partenaire certifié de Bitdefender assurera :

- L'installation et la configuration de la console de gestion de GravityZone
- La création des packages
- L'installation d'un relais
- L'installation de 5 endpoints maximum

Formation

Bitdefender est déterminé à créer un réseau de partenaires indépendants, compétents et couronnés de succès. La formation et l'éducation continue sont des composantes clés pour atteindre cet objectif stratégique. Bitdefender Partner Advantage Network fournit des outils de formations commerciales et techniques facilement accessibles et permettant aux partenaires de mieux vendre et de déployer les solutions de sécurité Bitdefender plus efficacement. Bitdefender encourage tous les partenaires autorisés à tirer profit de ces avantages pour améliorer leurs chances de réussite.

Vous trouverez ci-dessous un aperçu des modalités de mise à disposition des formations techniques et commerciales que Bitdefender propose actuellement à ses partenaires. Bitdefender met régulièrement à jour ses outils de formation et en développe de nouveaux tout au long de l'année. Ceux-ci sont disponibles sur le portail Partenaires. Toutes les formations en ligne Bitdefender sont GRATUITES.

E-learnings techniques et commerciaux

Différents outils en ligne tels que des e-learnings interactifs et des vidéos tutorielles, vous permettent de vous former aux solutions Bitdefender. Différentes langues et différents types de formations (vente, technique et support) sont disponibles. Ils sont composés d'un module d'apprentissage et d'un questionnaire de validation des connaissances.

1 Disponible uniquement dans certaines régions. Contacter votre Responsable de compte pour en apprendre plus.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Formations sur site

Grâce à des programmes conçus pour répondre aux prérequis des partenaires Gold, les formations sur site permettent de fournir des conseils en face-à-face et de partager une expérience correspondant aux exigences du rôle du partenaire. La formation sur site est également la plus flexible. Elles peuvent être proposées dans un centre de formation ou les bureaux de Bitdefender. En tant que partenaire Gold, vous aurez accès à des sessions de formation sur les produits, encadrées par des formateurs de Bitdefender et personnalisées en fonction des besoins de votre organisation. Nous cherchons à faire de vos équipes des experts de nos produits, donc n'hésitez pas à contacter votre Account Manager pour en savoir plus sur les conditions d'éligibilité à ces formations. Cette section est sujette à des conditions générales spécifiques disponibles sur le portail PAN, dans la section « Formation et certification ».

Webinaires

Chez Bitdefender, les sessions de formation produit à distance sont équivalentes aux formations produit sur site, sans les frais de déplacement, car ils sont proposés via des webinaires interactifs aux partenaires Gold et Silver. Ces webinaires sont réalisés en direct par des experts de Bitdefender à plusieurs participants. Pour maintenir une excellente qualité de formation, Bitdefender n'externalise pas ses formations à distance - chaque session de formation à distance est réalisée par un expert, employé de Bitdefender. Contactez votre Account Manager pour connaître les détails de votre éligibilité aux webinaires.

Démonstrations produits

A partir du niveau Bronze, vous pouvez solliciter une démonstration personnalisée de la solution Bitdefender GravityZone, selon vos besoins et disponibilités. Les partenaires Silver et Gold participent à nos démonstrations produits et découvrent comment installer, configurer, utiliser chaque solution de sécurité Bitdefender.

Certifications professionnelles

Le programme de formation Bitdefender permet aux membres de Partner Advantage Network de se certifier commercialement et techniquement. Ce programme aide nos partenaires à optimiser le potentiel de leurs ventes et de leurs programmes marketing et fournit des connaissances techniques pour la gestion des problèmes de sécurité chez leurs clients. Passez les tests en ligne et obtenez votre diplôme immédiatement.

Supports de formation technique et commerciale

Bitdefender développe et publie de manière régulière des outils de formation commerciale et technique sur le portail Partner Advantage Network. Ces outils permettent aux partenaires Gold de développer et de tenir à jour leurs avantages compétitifs. Les notes d'information channel de Bitdefender notifient les partenaires Gold lorsque de nouveaux supports de formation sont disponibles. En outre, nous pouvons partager nos supports de formation, y compris les vidéos et démonstrations de produits, pour mieux soutenir les activités des partenaires Gold.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Engagements des partenaires

Les prérequis de Bitdefender Partner Advantage Network sont définis de manière à favoriser une communauté de partenaires qualifiés, compétents et ambitieux et permettre ainsi d'atteindre des standards élevés en matière de commercialisation des solutions Bitdefender.

Les exigences auxquelles les partenaires doivent satisfaire pour maintenir leur niveau de partenariat ou atteindre des niveaux plus élevés sont les suivantes :

Les partenaires doivent remplir les prérequis de base pour conserver leur niveau de partenariat : informations de profil à jour, niveau de certification technique et commerciale correspondant au niveau de partenariat, réalisation des objectifs de vente minimaux et, pour les partenaires Silver et Gold, un business plan viable.

Bitdefender examinera le niveau de partenariat et la conformité aux conditions des programmes tous les trimestres, en fournissant les informations nécessaires pour évaluer et ajuster le niveau de partenariat si besoin. Pour conserver leur niveau de partenariat, les partenaires doivent atteindre leurs objectifs de vente, certifier des personnes conformément à leur niveau de partenariat, suivre et tenir à jour un business plan et veiller à la précision des informations de leur profil sur le portail Partner Advantage Network.

Bitdefender peut supprimer le compte d'un partenaire si celui-ci :

- N'atteint pas les objectifs de vente définis et les prérequis en matière de certification
- Réalise des ventes en dehors de son périmètre défini
- Réalise des ventes d'une manière jugée incompatible avec les pratiques commerciales de Bitdefender
- Fait la promotion ou affiche en ligne des prix inférieurs à ceux proposés sur le site de Bitdefender
- Devient non-solvable ou admet par écrit son incapacité à payer ses dettes
- N'est plus en mesure d'assurer l'exercice normal de son activité
- Ne respecte pas l'utilisation de la charte de la marque Bitdefender.

Prérequis du Programme

Contrats Partenaire

Les partenaires acceptés au sein du Programme Partenaires Bitdefender doivent respecter les Conditions Générales de l'Accord du programme de partenariat Bitdefender convenu entre les parties pendant le processus de candidature. L'accord définit les termes, conditions et attentes opérationnelles aussi bien pour le partenaire que pour Bitdefender. Les partenaires doivent respecter les conditions de leur accord avec Bitdefender pour conserver leur statut de membre du Programme Partenaires Bitdefender.

Support de niveau 1

Les prestataires de services d'infogérance sont la première ligne de support pour leurs clients. Bitdefender n'assure pas le support des entreprises clientes du MSP, mais fournit un support technique aux partenaires MSP.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Fournit les services aux clients

Les partenaires devront prouver offrir des services d'infogérances à leurs clients, et non pas simplement leur vendre des licences.

Profil de l'entreprise

Tous les partenaires Bitdefender doivent compléter et tenir à jour les informations concernant leur société sur le portail PAN. Bitdefender vérifiera régulièrement les informations de profil des partenaires, ces informations étant visibles sur le Partner Locator du site Bitdefender.

Business Plan

Il est d'une importance cruciale de collaborer à la planification d'actions stratégiques pour assurer la réussite de notre partenariat. Pour faciliter ce processus, Bitdefender propose à ses partenaires non seulement des modèles simplifiés de business plan, mais aide également à définir des objectifs réalistes et à identifier les opportunités importantes pour générer du chiffre d'affaires. Les modèles de business plan sont disponibles sur le portail Partner Advantage Network, et les Channel Account Manager se tiennent à la disposition des partenaires pour définir les business plans et déposer leur candidature.

Les partenaires Silver et Gold doivent définir et exécuter un business plan Bitdefender validé par leur Channel Account Manager. Ce business plan contiendra et définira les stratégies de vente et méthodes d'exécution spécifiques aux partenaires en ce qui concerne la génération de leads et les actions marketing, et présentera le profil des clients cibles, les objectifs de chiffre d'affaires et les engagements du partenaire. Il fournit également un cadre pour l'évaluation de la réussite du partenaire. Les modèles de business plan des partenaires sont disponibles sur le portail PAN, la candidature devra être réalisée en ligne, avec la possibilité de la mettre à jour tous les trimestres et de vérifier les actions réalisées pour assurer une meilleure communication entre les deux parties. De plus, les partenaires Silver et Gold doivent suivre et mettre à jour leur business plan Bitdefender en collaboration avec leur Channel Account Manager.

Prérequis financiers

Les partenaires Gold et Silver doivent définir et respecter leur engagement de chiffre d'affaires annuel défini en accord avec leur Channel Account Manager. Les engagements de chiffre d'affaires annuel seront divisés en parts égales entre chaque trimestre, sauf si un accord différent a été conclu avec les partenaires concernés. Les engagements de chiffre d'affaires varient en fonction du type de partenaire et de la zone géographique. Une fois l'objectif dépassé, un partenaire peut, à sa demande, passer au niveau supérieur et devra alors obtenir sa certification. À la fin de chaque année, Bitdefender évaluera tous les chiffres d'affaires réalisés par chacun de ses partenaires et mettra à jour leurs niveaux de partenariat et marges. Si les engagements de chiffre d'affaires ne sont pas respectés, Bitdefender est en droit de rétrograder les partenaires Silver et Gold.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Prérequis de formation

La connaissance des produits est essentielle pour permettre aux partenaires de vendre et de déployer efficacement les solutions Bitdefender. Chaque partenaire doit acquérir le niveau nécessaire de certification, obligatoire pour les solutions Entreprises. Les formations et certifications concernant les solutions pour MSP et pour les particuliers sont optionnelles.
Pour s'assurer qu'ils bénéficient de tous les éléments dont ils ont besoin pour vendre et faire la promotion des solutions Bitdefender, les partenaires doivent satisfaire aux exigences minimales de formation requises par leur niveau de partenariat. Les formations requises et les processus de certification sont disponibles gratuitement sur le portail PAN. Les partenaires Gold et Silver doivent obtenir le nombre minimum de certifications correspondant à leur niveau de partenariat. Ce n'est que lorsque les exigences en matière de formation sont satisfaites que le partenaire peut accéder aux niveaux Silver ou Gold, si dans le même temps les prérequis financiers sont également respectés.

Bitdefender Partner Advantage Network

Guide des programmes pour les partenaires

- Programme de revente Channel
- Programme partenaires MSP
- Programme Channel intégré

Pour commencer

En tant que nouveau partenaire Bitdefender, votre niveau de partenariat par défaut est "Bronze". Votre niveau de partenariat ne pourra passer Silver ou Gold qu'une fois les prérequis financiers et de certification seront remplis. Pour profiter des avantages du Programme Partenaires Bitdefender aussi vite que possible, nous vous recommandons de suivre quelques étapes clés. Celles-ci vous permettront de vous familiariser avec les ressources et outils disponibles, et vous aideront à assimiler les connaissances sur les produits dont vous aurez besoin pour optimiser vos ventes.

1. **Enregistrez-vous** au Programme Partenaires Bitdefender, Partner Advantage Network. Rendez-vous sur www.bitdefender.fr/partenaires, et cliquez sur "Rejoindre".

2. **Activez** votre accès à Bitdefender Partner Advantage Network en utilisant les identifiants fournis. Bitdefender Partner Advantage Network met à votre disposition un centre de ressources en ligne complet, où vous pourrez accéder à un grand nombre d'informations, concernant notamment : les outils de vente et marketing, le suivi des leads, les renouvellements, l'enregistrement de nouvelles opportunités, les fonds de développement marketing, les formations et certifications, les promotions spéciales et informations techniques (en fonction de votre niveau de partenariat), etc.

3. **Suivez** les formations techniques et commerciales en fonction de votre niveau de partenariat. Plus tôt vous vous formerez sur les produits, plus vite vous pourrez commencer à revendre les solutions Bitdefender et à profiter des avantages du Programme Partenaires. Les certifications sont obligatoires pour accéder aux niveaux de partenariat Silver et Gold.

4. **Définissez** votre business plan Bitdefender. Les partenaires Silver et Gold bénéficient de l'aide de Bitdefender pour mettre en place et exécuter leur business plan, définir les cibles, élaborer des plans pour optimiser le discours auprès de prospects, améliorer le potentiel de chiffre d'affaires et utiliser des process cohérents pour mesurer leur performance.

5. **Commencez** à vendre ! Exploitez les outils de Bitdefender Partner Advantage Network et les relations étroites que vous avez établies avec nous pour accéder à de nouvelles opportunités et finaliser des affaires. Votre réussite est notre réussite.

Bitdefender Partner Advantage Network

La technologie classée N°1*, recommandée par les experts.

Une collaboration simple, facile et directe.

Des revenus protégés et réguliers.

Aller plus loin dans Bitdefender Partner Advantage Network

Le Programme Bitdefender Partner Advantage Network vous donne accès à des outils de qualité vous permettant d'activer de nouveaux leviers de croissance. Bitdefender encourage les partenaires qui désirent accéder à un niveau de partenariat plus élevé à en discuter avec leur Channel Account Manager. Les demandes de modification du niveau de partenariat peuvent être soumises pendant toute la durée du contrat, celui-ci étant valable un an.

Les partenaires Silver et Gold doivent fournir la preuve qu'ils ont respecté, pendant deux trimestres consécutifs, les prérequis de Bitdefender Partner Advantage Network, à l'exception des objectifs de chiffre d'affaires et des certifications requises qui sont des étapes obligatoires pour être à ces niveaux.

Êtes-vous prêt à accéder au succès avec un véritable leader technologique ?

Rejoindre Bitdefender Partner Advantage Network est simple. Pour obtenir immédiatement le statut de partenaire Bronze, il vous suffit de remplir quelques informations sur votre activité. Un Channel Account Manager Bitdefender vous contactera au plus vite pour vous expliquer les avantages de devenir un partenaire Bitdefender.

C'est aussi simple que cela !

Pour accéder au Programme Partenaires, cliquez sur le bouton "Rejoindre" sur www.bitdefender.fr/partenaires et remplissez simplement le formulaire !

Avez-vous des questions? Contactez-nous sur à Channel-sales@bitdefender.fr

Modifications du programme et réserve de droits

Ce guide est fourni à titre informatif uniquement. Nos offres et avantages sont soumis aux politiques et règles de Bitdefender en vigueur. Toutes les informations de ce guide sont exactes au moment de l'édition du document, sauf erreurs ou omissions, mais sont sujettes à des modifications sans préavis. Les partenaires sont encouragés à consulter le portail en ligne Bitdefender Partner Advantage Network pour la dernière mise à jour des règles du programme. Bitdefender se réserve le droit d'administrer et de modifier les programmes mentionnés dans ce document, à sa discrétion, et ne pourra être tenu pour responsable de la dépendance d'un partenaire à des conditions spécifiques de ce guide qui auront pu être modifiées par Bitdefender par la suite.

Nous travaillons avec les meilleurs :

amazon web services · Microsoft Partner · CITRIX · vmware