



PARTENAIRES MEDALLION

**Des programmes incitatifs basés sur la valeur au service de votre réussite**

**SONICWALL**®

**Des programmes incitatifs basés sur la valeur au service de votre réussite**

Les fournisseurs de solutions jouent un rôle essentiel auprès de leurs clients. Ce sont eux en effet qui leur apportent l'assistance et les technologies nécessaires pour leur permettre d'une part de rester compétitifs, et pour garantir d'autre part la continuité de leurs activités. SonicWALL® donne à ses partenaires les moyens de répondre à ces besoins – non seulement sous la forme de programmes et promotions, mais également en conséquence directe de sa philosophie et de sa stratégie d'entreprise.

A travers son programme Partenaires Medallion amélioré, SonicWALL s'attache à promouvoir la rentabilité et la croissance de ses partenaires par le biais d'offres incitatives permettant à chacun de souligner la particularité de son modèle commercial. Le programme Partenaires Medallion traduit la philosophie SonicWALL, fondée sur la continuité des activités et l'innovation par la valeur, en vue d'offrir des services de premier rang à ses partenaires.

**A propos de SonicWALL**

SonicWALL conçoit, développe et produit des solutions de sécurité réseau, d'accès distant sécurisé, de sécurisation Web et de messagerie, de sauvegarde et récupération, ainsi que de gestion et de contrôle des règles qui permettent aux entreprises de bénéficier d'une protection rapprochée de leur réseau, sans en compromettre les performances. SonicWALL fait partie des leaders mondiaux sur le marché des PME et ses solutions équipent les réseaux distribués les plus divers, du commerce de détail aux services publics, en passant par la santé et les fournisseurs de services.

**La philosophie SonicWALL**

**Stratégie de « Go to market »**

SonicWALL s'appuie entièrement sur son réseau de partenaires et poursuit une stratégie de commercialisation qui repose sur deux principes de base :

1. Les distributeurs sont les mieux placés pour assurer une fourniture rapide et efficace des produits aux partenaires commerciaux.
2. Les critères d'achat des utilisateurs finaux influencent l'évolution naturelle du modèle commercial de nombreux revendeurs.

L'application de ces principes permet de garantir la participation de tous les partenaires au programme Medallion en fonction de la valeur qu'ils offrent à leurs clients. Le partenariat avec SonicWALL ne pose aucun obstacle économique, il donne à tous les partenaires Medallion la possibilité de rivaliser tout en maintenant leur rentabilité. Les modèles commerciaux de partenaires spécialisés ne constituent du reste aucun problème.

**Innovation par la valeur**

La stratégie SonicWALL d'innovation par la valeur commence par l'identification de nouvelles tendances dans les domaines de la sécurité et de la protection des données. SonicWALL met alors des technologies professionnelles à la portée du marché PME, rendant les produits plus accessibles et plus faciles à installer, à entretenir et à supporter, ce dont profitent tous les partenaires de canal. A travers sa stratégie unique d'innovation par la valeur, SonicWALL offre à ses partenaires un marché facile permettant de générer des marges élevées et des revenus réguliers.

**Expansion du marché et prix accessibles**

En investissant dans le développement de solutions intégrées puissantes, SonicWALL a créé un flux régulier de produits plus créateurs de valeur que d'autres produits situés dans le même ordre de prix. Les revendeurs ont la possibilité d'attirer les clients de toutes tailles qui apprécient la qualité et la valeur offertes par les solutions SonicWALL.

**Le programme Partenaires Medallion SonicWALL**

Le programme Partenaires Medallion SonicWALL évolue en permanence pour créer de la valeur et offrir un meilleur soutien à un plus grand nombre de revendeurs, stimulant ainsi les marges de tous les partenaires. Adhérer au programme Medallion est tout aussi simple que d'obtenir le statut de partenaire agréé. De plus, le programme est suffisamment flexible pour s'adapter aux opportunités d'affaires et de ventes de tous les partenaires.

Cette flexibilité permet aux partenaires de formuler des propositions de valeur uniques. Ces derniers peuvent rivaliser plus efficacement tout en différenciant leurs solutions sur leur marché, avec pour résultat une augmentation du chiffre d'affaires, des marges et de la rentabilité... et une clientèle pleinement satisfaite.

**SonicWALL**  
**offre à ses**  
**partenaires un**  
**marché facile,**  
**générateur de**  
**marges élevées**  
**et de revenus**  
**réguliers**



**Le programme Medallion SonicWALL en bref**

	<b>Gold</b>	<b>Silver</b>	<b>Approved</b>
<b>Encouragements financiers</b>			
Remises programme	Proportionnelles à l'échelon du programme	Proportionnelles à l'échelon du programme	Proportionnelles à l'échelon du programme
Fonds de développement marketing (MDF)	■	■	
Réductions ciblées	■	■	
<b>Exigences commerciales</b>			
Objectifs de volume annuels	Selon le niveau du programme	Selon le niveau du programme	Selon le niveau du programme
Plan de développement	■	■	
Diagnostic trimestriel	■	■	
<b>Habilitation des partenaires</b>			
Certification technique CSSA	2	1	
Kit de démarrage	Limite : un achat	Limite : un achat	Limite : un achat
Matériel de démonstration	■	■	■
<b>Support Marketing</b>			
Activités marketing/trimestre	2	1	
Ressources marketing	■	■	
Outils et documents marketing	■	■	■
<b>Service et support</b>			
Revente de services SonicWALL	■	■	■
Accès niveau 2 pour les contacts certifiés CSSA	■		

## Différenciation par la valeur



Accès au programme Medallion. Le partenaire a mis en place une base d'affaires solide axée sur les petites entreprises, une solution verticale spécifique ou une expertise technologique.

ÉCHELONS SUPÉRIEURS



Le partenaire offre une proposition de valeur unique à sa clientèle, souvent à caractère consultatif. Il combine souvent des solutions de différents fournisseurs pour former une solution spécifique adaptée à son marché. Le partenaire offre des services couvrant une gamme plus vaste de solutions ou de marchés verticaux.



La proposition de valeur du partenaire est principalement axée sur des prestations de conseil et orientées service. Le partenaire établit sa propre marque en se servant de solutions et services de différents fournisseurs couvrant une gamme étendue de solutions ou des marchés verticaux. Dans de nombreux cas, il complète les solutions de fournisseurs par ses propres prestations de conseil et de développement.

### Encouragements basés sur la valeur

Les offres incitatives du programme Medallion SonicWALL s'orientent sur le modèle commercial d'un revendeur et non sur des classements arbitraires. Les avantages et les exigences du programme sont identifiés pour soutenir le revendeur dans sa proposition de valeur aux clients, en fonction de son modèle commercial particulier. Les partenaires SonicWALL conservent ainsi leur compétitivité et leur rentabilité, et peuvent développer leur activité sur le marché et dans la spécialisation choisie.

### Encouragements financiers

- *Remises par échelon de programme* : les remises recommandées par le programme Medallion s'orientent sur le modèle commercial des partenaires.
- *Fonds de développement marketing (Marketing Development Funds, ou MDF)* : SonicWALL apporte à ses partenaires Medallion Gold et Silver un soutien financier à la réalisation de programmes marketing. Les demandes sont acceptées en fonction de la disponibilité des fonds, des directives du programme et du retour sur investissement (ROI) déterminé.
- *Réductions trimestrielles ciblées* : ces remises sont offertes à certains échelons du programme et concédées chaque trimestre sur la base des données TPV. Les programmes durent de trois mois à un an.

### Business Proficiency Training

Des partenaires forts créent des alliances solides. Le programme Partenaires Medallion SonicWALL optimise les performances des partenaires à travers le programme de formation « SonicWALL Business Proficiency Training ». Ce programme donne accès à un vaste éventail de formations sur des thèmes variés, allant de l'efficacité opérationnelle aux tactiques marketing, en passant par les compétences commerciales et les ressources humaines.

### Planification des affaires et diagnostics trimestriels

La planification des affaires et les diagnostics trimestriels nous permettent de suivre l'évolution et garantir le succès des projets élaborés avec nos partenaires. Chaque trimestre, des diagnostics permettent à SonicWALL d'évaluer le bon fonctionnement de notre stratégie commerciale commune. L'ajustement de nos plans tout au long de l'année nous donne la flexibilité d'évoluer au rythme du marché. Des réunions trimestrielles nous permettent de prendre des mesures correctives avant l'apparition des problèmes. Ce dialogue régulier et cette planification commune renforcent notre partenariat.

### Formation technique et certification

Les partenaires peuvent optimiser le retour sur leurs investissements (ROI) en garantissant la qualification de leurs employés concernant les solutions, les stratégies et les outils SonicWALL. La formation SonicWALL propose un programme technique approfondi qui optimise la part de services de nos partenaires.

- *Cours technologiques de base* : cours industriels génériques de base sur les thèmes mise en réseau, sécurité, VPN et sans-fil.
- *Formation spécifique SonicWALL* : cours techniques et formations produits conçus pour transmettre des connaissances solides sur les solutions SonicWALL.
- *Certification CSSA* : remboursable dans le cadre du programme MDF, la certification CSSA est la clé permettant d'accéder aux services de support supérieurs offerts par SonicWALL.

Avec une formation adéquate, les partenaires peuvent améliorer les compétences de chaque employé certifié en vue de générer de nouveaux revenus tout en aidant les réseaux des clients à rester à l'abri des dangers menaçant la sécurité et les données.

### Rejoignez la société VARBusiness de l'année !

Pour la troisième année consécutive, SonicWALL s'est vue décerner le prix ARC du magazine VAR Business récompensant la société de l'année dans la catégorie Appliances de sécurité. Dans le cadre de la reconnaissance ARC, SonicWALL a été élue leader industriel dans le domaine des appliances de sécurité en termes de retour sur investissement offert à son réseau de partenaires.

La reconnaissance VAR Business a également désigné SonicWALL comme le leader global sur l'ensemble des catégories. « SonicWALL a détrôné le roi ARC qu'était Samsung avec un score global de 82. Samsung avait tenu le trône pendant trois années consécutives. »

– 2006 VAR Business  
Annual Report Card



### Services de support technique

Les clients exigent un haut niveau de réactivité de la part de leurs revendeurs. Chez SonicWALL, nous savons que nous devons épauler ces derniers par des offres de service de qualité. SonicWALL propose un service échelonné de manière à ce que nos partenaires puissent fournir précisément le niveau de services nécessaire pour répondre aux besoins de leurs clients et augmenter leurs opportunités de profits liés à la vente de services.

Offres à l'attention des partenaires Medallion :

- Remises sur les services de licence et d'abonnement
- Enregistrement des équipements : SonicWALL assure l'accès en ligne de ses partenaires à l'enregistrement des équipements qui leur permet de valider les services contractés pour chaque produit SonicWALL vendu.

Les partenaires certifiés CSSA reçoivent en outre un accès échelonné aux services suivants :

- Portail de connaissances SonicWALL, un outil de référence Web en ligne pour tous les problèmes de support.
- Forum technique ouvert en ligne sur mysonicwall.com.
- Participation aux programmes bêta, suivant l'échelon du programme.
- Accès au support de niveau 2 spécialisé pour certains échelons du programme.

### Outils et support marketing

Les partenaires Medallion ont accès à des outils marketing aussi variés que l'est notre réseau. Plus le mélange marketing est important, meilleures sont les chances d'obtenir des retours sur la génération de leads et de conclure des ventes.

SonicWALL offre un grand nombre de campagnes pré-développées répondant aux besoins et expériences marketing variés des partenaires :

- Ressources marketing régionales non spécifiques : SonicWALL dispose de responsables marketing de terrain au niveau régional qui sont là pour aider les partenaires qualifiés à élaborer des plans et programmes marketing correspondant à leurs objectifs commerciaux et susceptibles d'augmenter leur retour sur investissement.
- Outils marketing pré-développés : SonicWALL propose les outils nécessaires pour établir des relations, identifier de nouvelles opportunités et générer de la demande à travers des campagnes de mailing électronique, des séminaires, des newsletters, etc. Nos outils marketing pré-développés aident nos partenaires à :
  - Organiser des campagnes marketing professionnelles.
  - Economiser du temps et de l'argent par rapport aux campagnes créées en internes.
  - Produire des résultats professionnels avec des ressources marketing limitées.
  - Asseoir une image irréprochable auprès de leur clientèle.

### Engagement en faveur des ventes

Comme l'ensemble des affaires SonicWALL se déroule selon un modèle de distribution à deux échelons, nous concentrons 100 % de nos ressources de vente sur nos partenaires Medallion. SonicWALL assure à tous les partenaires l'accès à des ressources générales et techniques avant-vente, notamment :

- Un support avant-vente à tous les échelons du programme.
- Une gestion de compte dédiée pour la plupart des échelons du programme.
- Kits de démarrage et matériel de démonstration : ces ressources SonicWALL sont là pour donner confiance aux employés et leur permettre de se familiariser avec les solutions SonicWALL. Les partenaires ont la possibilité d'acheter des produits à prix réduits à des fins de démonstration.
- Promotions et offres incitatives : chaque trimestre, SonicWALL offre à ses partenaires Medallion divers moyens d'accroître la demande en solutions SonicWALL :
  - Encouragement des ventes : programmes de primes destinés à récompenser les équipes commerciales de nos partenaires pour leurs efforts.
  - Promotions des ventes trimestrielles : promotions organisées chaque trimestre pour inciter les clients finaux à acheter, et assister les partenaires dans la vente des produits.
  - Aide à l'établissement de prix concurrentiels pour les partenaires Medallion : l'acceptation se fait en fonction du dossier commercial et de la concurrence SonicWALL.

### Support France

Appel gratuit : 0800.970.019  
Tél. : +31 (0) 411.617.812  
E-mail : sales\_support-europe@sonicwall.com

### Bureau France

Tél. : +33.0.1.49.33.73.09  
Inside sales : +32 (0)15.293.001  
E-mail : france@sonicwall.com

