



Pierre Bihel

DATAQUEST 19/01/2017

Table des matières

1/ Devenir partenaire Veeam.....	1
2/ Les différents niveaux de partenariats	1
3/ Les conditions d'entrée pour les différents niveaux de partenariats.....	3
4/ Les perspectives d'évolutions de l'entreprise.....	4

1/ Devenir partenaire Veeam

Pour devenir ProPartner, rien de plus simple, il suffit d'aller sur le site Officiel de Veeam à l'adresse suivante :

www.veeam.com

Accéder au portail Pro Partner. Remplissez le formulaire qui vous sera demandé.

- Informations sur l'entreprise
- Informations sur le contacte au sein de l'entreprise
- Informations sur le type de partenariat souhaité

2/ Les différents niveaux de partenariats

Le partenariat VEEAM se compose en quatre niveaux :



Ce niveau de partenaire s'obtient dès l'inscription au portail Pro Partner.

Les avantages à ce niveau sont intéressants mais restent limités par rapport aux autres offres partenaires :

- Formation en ligne gratuit
- Outils VEEAM gratuits
- Briefings partenaire VSCP



Pour être membre SILVER il faut en faire la demande.

Ce niveau profite de plus d'avantages tels que :

- Support de production 24/7
- Remises sur les licences à usage interne
- Accès anticipé aux produits VEEAM dès leur disponibilité.



Pour le niveau Gold, il faut en faire la demande.

Les avantages sont meilleurs que les offres antérieures bien évidemment.

Il y a les offres déjà présentes dans les offres antérieures mais améliorées mais très peu de nouveautés.



Voici le dernier niveau de partenariat qui offre une multitude d'avantages commerciaux et de support.

- Plan d'activité conjoint
- Formation des représentants commerciaux
- Support des activités marketing
- Sponsoring lors des événements VEEAM

3/ Les conditions d'entrée pour les différents niveaux de partenariats

	Registered	SILVER	GOLD	PLATINUM
Conditions				
Demande	Inscription en ligne	Sur demande	Sur demande	Sur invitation uniquement
Activité fournisseur de services	Oui	Oui	Oui	Oui
Acceptation de l'accord partenaire	Oui	Oui	Oui	Oui
VMs clients protégées ou administrées au moyen de Veeam	Aucune	1+	500+ (EMEA-1, AN) 300+ (autres régions)	2 000+ (EMEA-1, AN) 1 000+ (autres régions)
VMCE	Aucun	Recommandé	Recommandé	2, dont 1 VMCA lorsque disponible (EMEA-1, AN) 1 (autres régions)
VMTSP	Aucun	1	2	4 (EMEA-1, AN) 2 (autres régions)
Business plan annuel pour offres Veeam	Non	Recommandé	Recommandé	Obligatoire
Activités marketing relatives aux offres Veeam	Non	Recommandé	Obligatoire pour un classement élevé dans le moteur de recherche des fournisseurs de services	4 par an (ou tel que spécifié dans le business plan convenu)
Présence de Veeam sur le site Web	Non	Recommandé	Obligatoire	Obligatoire
Noms des contacts	Recommandé	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
Engagement licence (perpétuelle ou par abonnement)	Non	Non	Obligatoire	Obligatoire
Offres Veeam disponibles en revente (avec programme revendeur)	Non	Non	Recommandé	Souhaité
Cas partenaire	Non	Non	Non	Obligatoire (mise à jour annuelle)
Cas clients	Non	Non	Non	Obligatoire (mise à jour annuelle)

4/ Les perspectives d'évolutions de l'entreprise

En étant fournisseurs de services cloud, l'entreprise peut élargir sa clientèle et héberger les sauvegardes des entreprises dans le Data Center, cela pourrait fournir des revenus supplémentaires à la société.

Si cette voie est choisie le niveau de partenariat va augmenter et apporter des avantages à l'entreprise et lui permettra de se faire connaître d'avantages.

Si cette voie est choisie le champ d'action en termes de clientèles concernant le cloud pourrait toucher la basse Normandie, la haute Normandie, la Bretagne.