

Wyse Programme Partenaires

WYSE
| | | |

THE GLOBAL LEADER IN
CLOUD CLIENT COMPUTING



Pour aller plus loin en 2011 - 2012 !

wyse.fr

5 raisons pour adhérer au Programme Partenaires

Leader sur le marché du Cloud Client Computing, Wyse maintient un catalogue de solutions très riche et en constante évolution pour intégrer les dernières technologies dans le domaine de la virtualisation des postes de travail.

L'offre W3C - Wyse Cloud Client Computing comprend :

- Des plateformes matérielles : cloud clients, clients zéro et cloud PC
- Des solutions logicielles d'administration et de virtualisation
- Des services de personnalisation des configurations et support aux clients finaux.

Le modèle de vente Wyse est exclusivement indirect, il s'appuie sur un réseau de partenaires revendeurs qui s'approvisionnent auprès de quatre grossistes. Revendeur à valeur ajoutée, consultant, prestataire de services, ou intégrateur : quel que soit votre statut, le Programme Partenaires vous apportera les ressources et l'expertise qui vous aideront dans vos ventes de cloud clients.

Les objectifs du programme sont d'assister nos partenaires dans la vente des produits Wyse et de soutenir la croissance de leur chiffre d'affaires :

- Créer une relation Win-Win forte avec des bénéfices et des engagements forts
- Dispenser des formations commerciales et techniques et entretenir ces compétences
- Donner à nos partenaires l'opportunité d'accroître leur chiffre d'affaires Wyse en positionnant des infrastructures virtualisées de bout en bout, depuis le Datacenter jusqu'au poste client en passant par le réseau.

EXPERTISE

Les plus grands comptes et organisations dans le monde font confiance à Wyse Technology pour l'implémentation de solutions évolutives de cloud client computing.

PRODUITS

Wyse offre les produits et services qui représentent les solutions de cloud client computing les plus évolutives, souples, et simples à gérer.

CONFIANCE

Plus de 75 % des sociétés du classement Fortune100 font confiance à Wyse. Pour ne citer que quelques exemples : 9 des 15 premières universités dans le monde, 7 des 10 plus grands hôpitaux américains, 7 des 10 plus grosses banques américaines et 8 des 10 établissements bancaires mondiaux ont choisi Wyse pour la fourniture de solutions de cloud client computing.

CROISSANCE

Les cloud clients jouent un rôle fondamental toujours plus important dans les grandes entreprises . Selon le rapport IDC de T1 2011, Wyse détient 40 % du marché US et 27 % du marché mondial et confirme sa position de n° 1 mondial.

FOCUS

Wyse Technology est spécialisé sur le marché du cloud client computing et y apporte une expertise, une connaissance du marché et un réseau de relations inégalés, ainsi que l'innovation technologique cruciale pour relever les défis uniques de chaque entreprise.

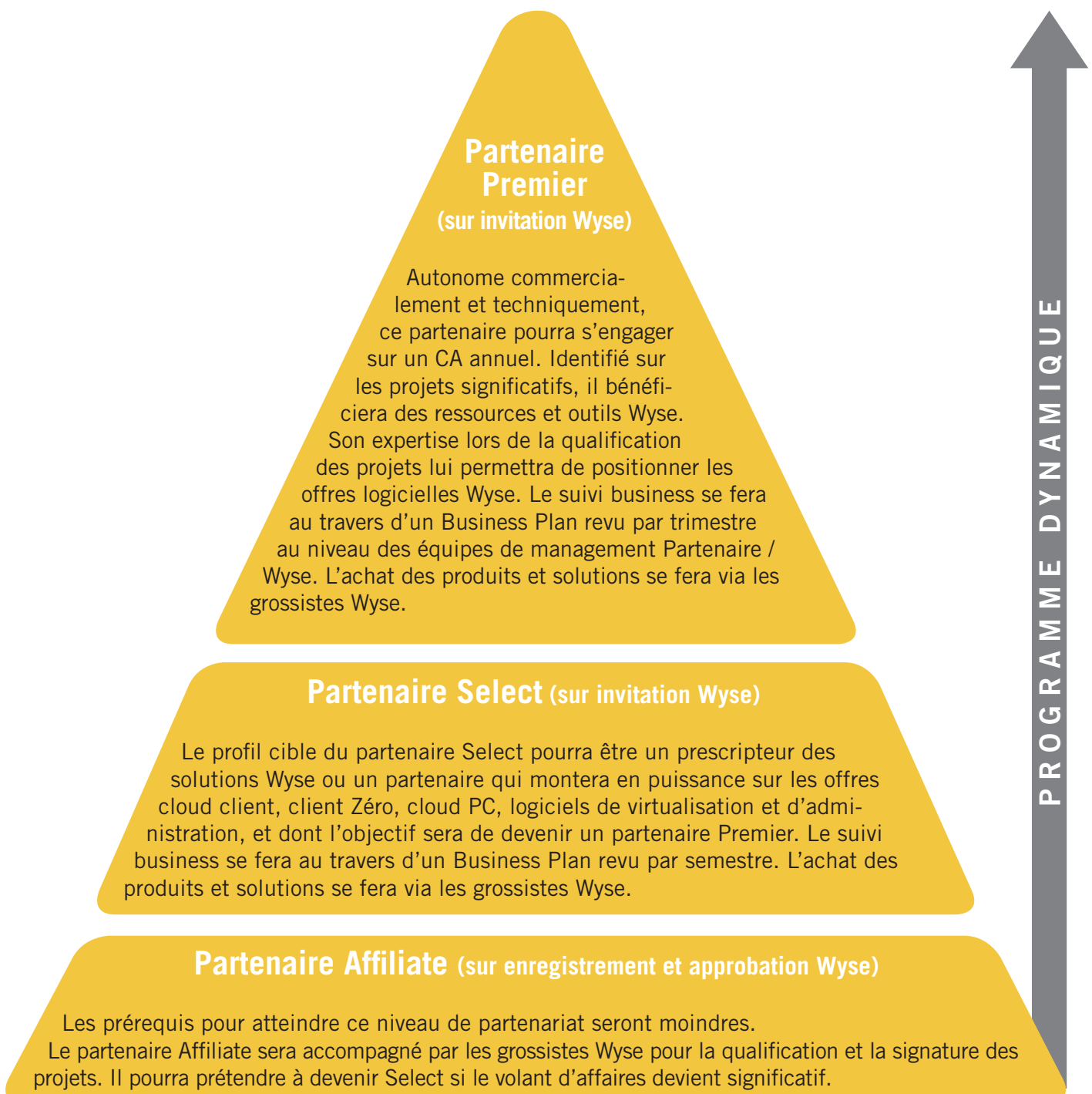
3 niveaux d'engagement pour bâtir une relation pérenne

Nous assistons à un essor des déploiements de solutions de cloud client computing chez nos clients - grands comptes, moyennes et petites entreprises. Cette croissance est portée par la mise en œuvre des projets de virtualisation des infrastructures répondant aux préoccupations de nos clients (rentabiliser davantage les ressources existantes, réduire les coûts d'administration – optimiser, déployer, gérer, surveiller – augmenter la disponibilité des matériels et des applications, gagner en flexibilité opérationnelle, améliorer l'administration et la sécurité du poste de travail).

Les projets de refonte des infrastructures sont de plus en plus complexes et l'expertise des prestataires, en charge de ces études et déploiements, de plus en plus élevée. Pour permettre aux Partenaires Wyse de monter en compétence, d'acquérir l'autonomie et la réactivité nécessaire et suffisante au développement de leur activité et de répondre aux forts niveaux de croissance, Wyse restructure son réseau de partenaires au travers d'un nouveau programme.

Cette année 2011 sera une année de transition entre le modèle existant (Partenaires Premier ou Partenaires Select déjà référencés chez Wyse) et la nouvelle organisation cible.

Pour tous les partenaires, la première étape d'engagement est de définir le bon niveau de partenariat à atteindre en 2011 - 2012 et les moyens à mettre en place pour y parvenir.



BENEFICES du Programme Partenaires

NIVEAU DE PARTENARIAT		Affiliate	Select	Premier
Ventes	Prix négociés (1)	Oui	Oui	Oui
	Enregistrement d'opportunités (1)	NA (2)	jusqu'à 3 %	jusqu'à 5 %
	Nombre d'unités en dotation gratuite / an	NA (2)	2	3
	Nombre d'unités de démo à prix préférentiels / an	5	10	15
	Support commercial	Grossiste (3)	Wyse (4) (5)	Wyse (4) (5)
	Support commercial pour le secteur Santé	Grossiste (3)	Wyse (4) (5)	Wyse (4) (5)
	Support technique avant-vente	Grossiste (3)	Wyse (6)	Wyse (6)
	Support technique après-vente Accès via l'interface Web Support Wyse	via le compte client final	via le compte client final	via le compte client final
Formation	Portail Partenaires	Oui	Oui	Oui
	Annonce produits	Oui	Oui	Oui
Marketing / Communication	Logo	Oui	Oui	Oui
	Plaque / Certificat	Certificat en juillet 2012	Plaque en juillet 2012	Plaque en juillet 2012
	Référencement sur le site Web Wyse France	Oui	Oui	Oui
	Accès au portail partenaires	Oui	Oui	Oui
	Eligible aux MDFs Wyse (Marketing Development Funds)	NA (2) (7)	Oui	Oui
	Leads du marketing Wyse	NA (2)	Oui	Oui
	Leads qualifiés / Identification de projets Wyse	NA (2)	Par Wyse	Par Wyse
	Outils et support marketing pour campagnes / événements / témoignages clients	Oui	Oui	Oui
Représentation Wyse sur les évènements organisés par le partenaire	NA (2)	Oui	Oui	

PREREQUIS pour la conformité au Programme Partenaires

		Affiliate	Select	Premier
Participation	Membre du Programme Partenaires	Candidature via le site Wyse France soumise à approbation	Sur Invitation Wyse	Sur Invitation Wyse
Ventes	Achats Wyse / an	NA (2)	1600 unités Wyse 1 logiciel = 2 unités	3000 unités Wyse 1 logiciel = 2 unités
	Commande / approvisionnement	Au travers d'un grossiste	Au travers d'un grossiste	Au travers d'un grossiste
Formation	Accréditation Commerciale - Nombre de ressources	1	2	3
	Certification Technique - Nombre de ressources	1	2	2
	Acquisition d'une plateforme Wyse pour démonstration	Proposée C10 + WDM + TCX	Obligatoire R90 + WDM + TCX	Obligatoire Z90 + VDA + WSM
	Participation aux Webinars Wyse - annonce produits (1 par trimestre)	Oui / Recommandé	Oui / Obligatoire	Oui / Obligatoire
Marketing	Activités marketing (8)	NA (2)	1 par semestre	1 par trimestre
Suivi / reporting	Business Plan annuel	NA (2)	Etabli avec Wyse	Etabli avec Wyse
	Réunion de suivi du Business Plan	NA (2)	Semestrielle	Trimestrielle
	Contact nommé pour le suivi du partenariat (Business Plan, formation,...)	NA (2)	Oui	Oui

(1) Détails : Consulter le document - Règles d'engagement

(2) NA : Non applicable

(3) Wyse - sur des projets particuliers

(4) ISR : Inside Sales Representative : 1 par région (Est, Ouest, Sud) + 1 au niveau national dédiée au secteur de la Santé

(5) RSM : Regional Sales Manager - 1 par région : Est, Ouest, Sud

(6) SE : System Engineer - 1 par région : Est, Ouest, Sud

(7) Sauf attribution exceptionnelle par Wyse

(8) Activités marketing : Communication email, Newsletter, cas client, organisation d'évènements clients finaux (petit-déjeuner technique, séminaires salons, ...), publication de contenu Wyse sur le site web

2 cursus de formation : accréditation commerciale et certification technique

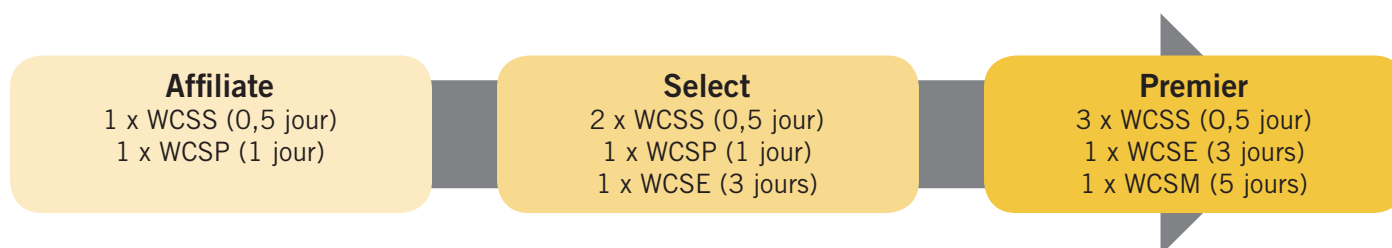
Accréditation commerciale

Wyse propose un tronc commun de connaissances pour la détection des opportunités Wyse. A l'issue de cette formation d'une demi-journée, le partenaire aura une bonne maîtrise de l'offre et des procédures pour engager avec les ressources Wyse (en fonction du niveau de partenariat). Au lancement du programme, cette formation sera délivrée par les équipes Wyse. Une formation en ligne sera disponible ultérieurement au travers du portail partenaires.

Certification technique : 3 niveaux d'expertise

Wyse a fait le choix Global Knowledge pour dispenser les certifications techniques dans le cadre de son programme W3P. Global Knowledge est un centre de formation informatique qui a un catalogue formation complet autour des métiers de l'informatique et de la Virtualisation des SI. Sur le marché, il peut paraître difficile de s'y retrouver entre cloud client, virtualisation d'infrastructure, virtualisation des serveurs, virtualisation des postes de travail ou encore des applications. La complexité apparente des solutions existantes démontre la nécessité d'une formation qui apporte un éclairage suffisant sur l'offre, pour répondre aux besoins spécifiques de chacune des structures informatiques. La formation autour de la virtualisation est délivrée par des instructeurs possédant tous des compétences multi-éditeurs Microsoft, Citrix, VMware et Cisco.

Niveaux de connaissances	Compétences couvertes
Wyse Certified Solutions Professional (WCSP)	L'objectif est la maîtrise de l'offre Wyse (cloud client, client Zéro, cloud PC/WSM) pour les qualifications techniques des projets : choix de la plateforme matérielle et du système d'exploitation
Wyse Certified Solutions Expert (WCSE)	Au travers de labs, l'objectif est d'acquérir l'expertise sur les plateformes matérielles (Wyse ThinOS, WES) et offres logicielles : WDM (surveillance, administration et reporting à distance des clients Wyse), TCX (suite logicielle de virtualisation qui optimise l'utilisation des clients Wyse)
Wyse Certified Solutions Master (WCSM)	Au travers de labs, l'objectif est d'acquérir l'expertise sur WSM (logiciel de provisioning Wyse), et maîtriser les configurations avancées des environnements WES et Linux



	Tarifs	Affiliate	Select	Premier
Accréditation Commerciale	Gratuit			
Nombre de ressources Wyse Certified Sales Specialist (WCSS)		1	2	3
Certification Technique	Payant			
Nombre de ressources Wyse Certified Solutions Professional (WCSP)	250 €HT	1	1	
Nombre de ressources Wyse Certified Solutions Expert (WCSE)	990 €HT		1	1
Nombre de ressources Wyse Certified Solutions Master (WCSM)	1 500 €HT			1
Investissement en temps de formation commerciale et technique		1,5 jours	5 jours	9,5 jours
Investissement financier pour la conformité au programme		250 €HT	1240 €HT	2490 €HT

5 règles d'engagement

La revue de conformité

- La période du Programme Partenaires est de 1 an à compter du 1er Juillet 2011
- La revue se déroulera chaque année en Juillet (Validation des critères, attribution des niveaux de partenariat, maintien du niveau en cours, downgrade, upgrade)
- Les partenaires auront 6 mois pour remplacer les collaborateurs certifiés Wyse (départ de la société) et maintenir les prérequis de certification
- La lettre de confirmation du niveau de partenariat (attestation, logo...) accompagnée des nouveautés du programme applicables sur la période suivante sera envoyée fin juillet
- Wyse se réserve le droit d'accorder des exceptions, elles seront documentées et feront l'objet d'un suivi particulier
- Wyse se réserve le droit de modifier un ou plusieurs éléments du programme en cours de période, une communication sera faite 30 jours avant application

La période de grâce pour les Partenaires ayant été invités à devenir Premier et Select avant le 1er Juillet 2011

- Les partenaires auront 6 mois, jusqu'au 31 Décembre 2011, pour suivre les formations commerciales et techniques correspondant à leur niveau de partenariat obtenu avant le 1er juillet 2011 (sous réserve de la disponibilité des cours par Wyse)
- Les partenaires auront 12 mois pour s'acquitter de l'ensemble des exigences du niveau de partenariat obtenu avant le 1er juillet 2011 (CA, activités marketing, ...)

Le modèle Indirect Wyse

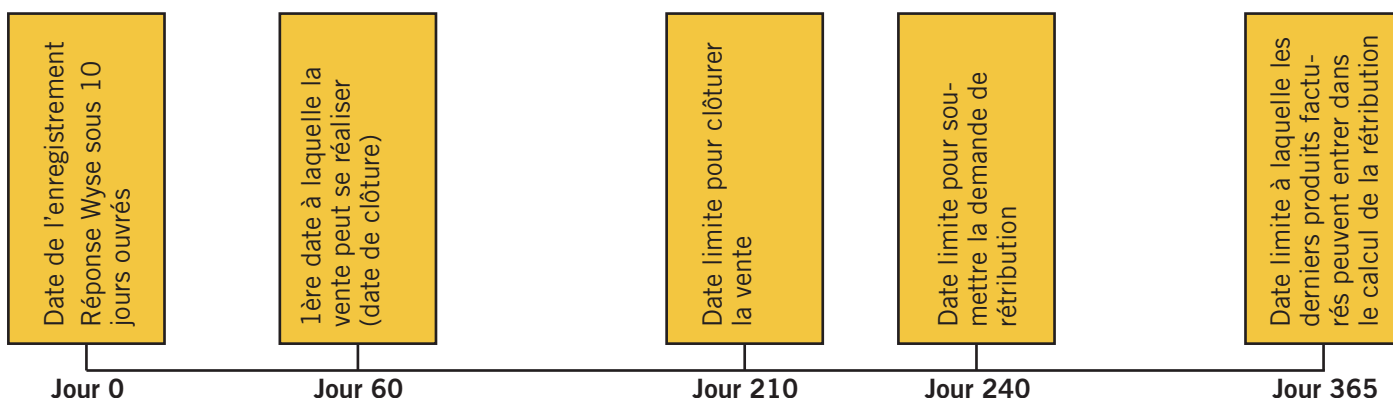
- Il n'existe pas de contrat liant Wyse et son Partenaire Revendeur, aucun flux financier ne peut transiter en direct entre les deux sociétés. La rétribution des bénéficiaires du Programme Partenaires se fera par l'intermédiaire des grossistes (unité gratuite, unité de démo, MDFs, rétribution des projets enregistrés). Pour faciliter les contrôles et le suivi des paiements, il sera souhaitable d'identifier un Grossiste "préféré". Le partenaire pourra changer de grossiste préféré à tout moment sans préavis, une simple notification au Channel Manager Wyse sera souhaitable pour le bon déroulement du programme

Le pricing

- Wyse communique une liste de prix unique à tous ses grossistes. Chaque grossiste est responsable de sa liste de prix revendeurs
- Sous certaines conditions, des prix spéciaux sont consentis par Wyse aux revendeurs via le grossiste
- La demande de prix spécial est valide, au maximum, sur le trimestre en cours, au-delà de la période, elle doit être réactualisée

Enregistrement d'opportunités

- Le partenaire sera uniquement récompensé sur un nouveau projet ou un nouveau client (client n'ayant pas commandé du Wyse depuis 18 mois)
- Seuls les partenaires apportant une valeur ajoutée au projet seront éligibles à la rétribution - déclaration 2 mois avant la signature du projet
- Pour tout nouveau projet Wyse de plus de 20 000 € déclaré et accepté, Wyse s'engage à verser au partenaire une rétribution pouvant atteindre 5 % (pour un partenaire Premier) et 3 % (pour un partenaire Select) du montant du projet Wyse (prix d'achat grossiste), que la vente passe par ce partenaire ou non. Lorsque l'équipe de Direction Wyse a accepté l'enregistrement du projet (dans un délai de 10 jours ouvrés suivant la déclaration) avec son partenaire XX sur un projet et que la vente se fait via un partenaire YY, c'est le partenaire XX qui reçoit la rétribution Wyse
- Wyse se réserve le droit de contacter le prospect pour vérifier si les conditions du programme sont bien remplies.
- Wyse s'accorde le droit d'annuler l'enregistrement si des produits concurrents sont préconisés ou si les conditions de participation à ce programme ne sont pas remplies
- Wyse se réserve le droit de terminer ou de modifier ce programme à tout moment



Qui contacter chez Wyse France ?

Région Ouest + Guadeloupe, Martinique et Guyane

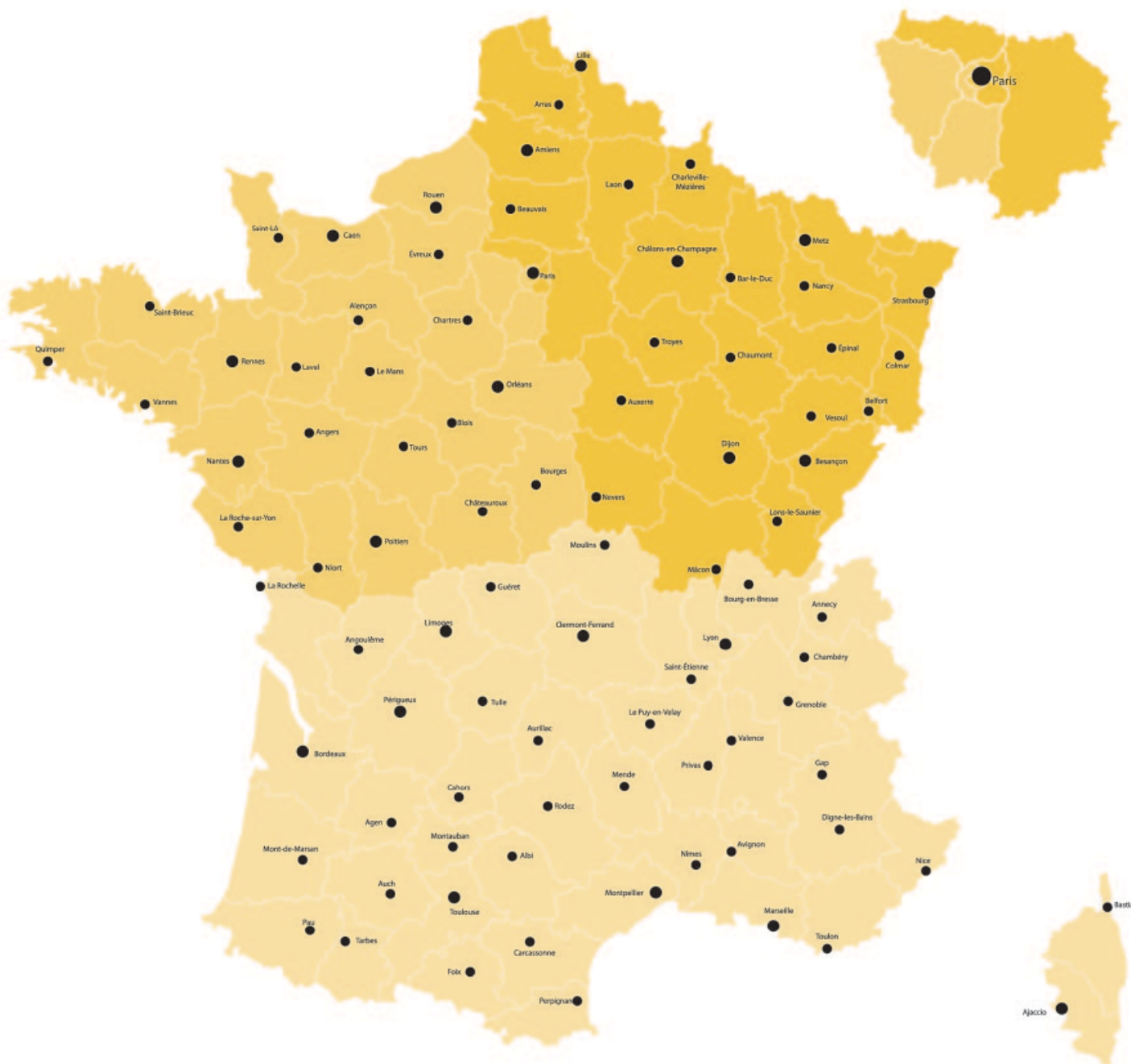
Regional Sales Manager : Boris Espiand
Inside Sales Representative : Faïza Meslem
System Engineer : Claude Gilleman

Faïza est joignable au 01 39 44 63 94
fmeslem@wyse.com

Région Est

Regional Sales Manager : Kathy Cornet
Inside Sales Representative : Pascale Nantois
System Engineer : Christophe Montuy

Pascale est joignable au 01 39 44 63 80
pnantois@wyse.com



Région Sud + La Réunion, Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Wallis-et-Futuna, Polynésie française et Nouvelle-Calédonie

Regional Sales Manager : Eric Marteau
Inside Sales Representative : Valérie Barthelemi
System Engineer : Raphaël Bouillaguet

Valérie est joignable au 01 39 44 63 90
vbarthelemi@wyse.com

Secteur Santé France

Inside Sales Representative : Corinne Lacides
Corinne est joignable au 01 39 44 63 95
clacides@wyse.com

Contact pour toute information sur le Programme

Channel Manager : Monique Petit
francechannel@wyse.com – 01 39 44 63 82

Qui contacter chez les grossistes Wyse ?

A2L

www.a2l.fr



30 rue de Panicale
Bâtiment Colbert - ZA Verrière-Gare
78 320 La Verrierre
Standard : 01 30 13 36 00 - Fax : 01 30 13 36 19
info@a2l.fr

Vos contacts

Hervé MINAUD, Directeur commercial
Tél. : 01 30 13 36 05 - hminaud@a2l.fr
Boris COCHET, Commercial
Tél. : 01 30 13 36 01 - bcochet@a2l.fr

ARROW ECS www.arrowecs.fr



38-40 rue Victor Hugo
92400 Courbevoie - France

Vos contacts

Equipe Wyse chez Arrow ECS
Tél. : 01 49 97 59 46 - wyse@arrowecs.fr

ETC

www.etc-dist.fr



Bâtiment les Corvettes
142 ave de Stalingrad
92714 Colombes cedex

Vos contacts

Romain VACHON, Responsable Business Unit
Tél. : 01 41 30 90 96 - romain.vachon@metrologie.fr
Julien LARDE, Ingénieur Avant-vente
Tél. : 01 41 30 96 24 - julien.larde@metrologie.fr
José RODRIGUES, Responsable Technique
Tél. : 01 41 30 91 78 - jose.rodrigues@metrologie.fr

FEEDER

www.feeder.fr



La Bastide Blanche
BP 60781
13742 Vitrolles cedex

Vos contacts

Tél. : 04 42 15 84 00 - Fax : 04 42 79 39 97
info@feeder.fr

Pour accéder au portail Partenaires, créez votre compte Partenaire sur <http://fr.wyseportal.com>. Contactez-nous via francechannel@wyse.com. Pour toutes informations complémentaires, consultez www.wyse.fr, contactez-nous au **0 820 822 121** (coût d'un appel local)

©2011 Le logo Wyse et Wyse sont des marques déposées de Wyse Technology Inc. Tous les autres noms de produits mentionnés dans ce document le sont uniquement à des fins d'identification et peuvent être des marques de fabrique et/ou des marques déposées de leurs sociétés respectives. Les caractéristiques peuvent être sujettes à des modifications sans préavis.

WYSE

THE GLOBAL LEADER IN
CLOUD CLIENT COMPUTING