

# **Nuxeo Galaxy**

## **Programme Intégrateurs**

Version : Mai 2011

# 1 Présentation

Nuxeo Galaxy est un programme complet conçu pour permettre la croissance et la promotion de l'écosystème Nuxeo. Il répond aux besoins de trois types de partenaires : les intégrateurs, les éditeurs de logiciel et les revendeurs.

Mis en place en 2009, Nuxeo Galaxy a permis de consolider nos différents partenariats dans un programme international. Nos partenaires ont dorénavant l'opportunité de s'engager avec Nuxeo et ses clients d'une part, mais également avec les autres partenaires du programme. Nuxeo Galaxy a connu une croissance rapide et inclut maintenant de nombreux intégrateurs systèmes et équipes de développement répartis sur plusieurs continents.

## 1.1 Le programme Intégrateurs

Le programme Intégrateurs a été spécialement conçu pour apporter aide et support à nos partenaires lors de l'implémentation pour leurs clients de solutions basées sur Nuxeo Enterprise Platform et d'abonnements Nuxeo Connect. Il se concentre sur le support avant-vente, les sessions de prise-en-main rapide, la formation, le coaching et le support afin de permettre à nos partenaires de développer avec succès des projets basés sur Nuxeo Enterprise Platform. Il définit également une relation commerciale saine autour des services Nuxeo proposés au client final par le partenaire et Nuxeo.

## 1.2 Pourquoi choisir Nuxeo

Alors que nous entrons dans notre deuxième décennie d'innovation en matière d'ECM, nous continuons de mettre en place notre stratégie : engager des changements et bousculer les pratiques inefficaces de l'industrie du logiciel. Un taux de satisfaction client élevé, des partenariats stratégiques et une plateforme de haute-technologie sur laquelle sont développées des applications centrées sur le contenu : voilà la force de notre produit et de notre communauté et de quoi évaluer notre succès. C'est pour développer ses relations avec les éditeurs de logiciels indépendants et les intégrateurs que Nuxeo investit sur le programme de partenariat Galaxy et pour les aider à réaliser des applications qui répondent aux exi-

gences des contenus métier actuels, dans un monde où il faut concilier mobilité, productivité, impact social et interopérabilité.

## 2 Avantages partenaires

### 2.1 Visibilité et communication

Nous proposons à tous nos partenaires d'être présent dans notre annuaire de partenaires. Celui-ci est utilisé par nos prospects et nos clients pour identifier de potentiels intégrateurs pour implémenter des solutions ECM Nuxeo.

#### 2.1.1 Annuaire de partenaires

Afin de promouvoir l'expertise et les succès de nos partenaires, nous leur proposons d'être référencés sur notre site web :

- les partenaires **Silver** sont listés sur notre site web avec leur logo, une courte description et leur contact
- les partenaires **Gold** et **Platinum** sont également listés sur notre site web mais disposent d'une page dédiée listant leurs domaines d'expertise et les success stories avec Nuxeo.
- les **activités** et **études de cas** de nos partenaires sont mises en avant sur le site web et dans les newsletters mensuelles de Nuxeo.

#### 2.1.2 Activités communes

Nous encourageons tous nos partenaires à planifier et à participer à des activités de communication communes :

- **webinars** communs, proposés aux deux bases de prospects et aux deux communautés
- **success stories** communes, comprenant des interviews de clients et éditeurs
- **Communiqués de presse** et communication en commun
- **Références média** pour les interviews et les publications

Nous encourageons également les **activités** et la **promotion sur les médias sociaux** (blogs, twitters, etc), qui sont complémentaires au programme et font maintenant partie de toute activité de commercialisation.

Une partie de l'équipe marketing de Nuxeo travaille main dans la main avec l'équipe Marketing et Communication du partenaire sur ces activités.

## 2.2 Portail Nuxeo Connect

Nos partenaires ont accès à notre portail Nuxeo Connect, ce qui inclut :

- le téléchargement de produits certifiés : les distributions peuvent facilement être déployées sur les sites des clients finaux.
- des patches, des correctifs et des outils certifiés : patches pour les logiciels Nuxeo ECM.
- le service d'assistance avant-vente : pour aider à gérer les demandes d'information avant-ventes
- un kit commercial à jour : d'accélérer la rédaction de propositions commerciales et de chiffrages pour leurs clients
- Nuxeo Studio : un accès centralisé à tous les projets Nuxeo Studio pour lesquels le partenaire est enregistré en tant que contact (POCs ou applications supportées).
- les abonnements au support : un accès centralisé aux abonnements de leur clients, pour lesquels ils sont enregistrés comme contact.

## 2.3 Support et ressources avant-vente

Pour aider nos partenaires dans la phase avant-vente d'un projet, nous leur proposons un support et une assistance avant-vente actifs, basés sur le niveau de partenariat. Le niveau d'investissement de Nuxeo sur les différentes affaires dépend de la qualification de l'affaire et du niveau de partenariat.

### 2.3.1 Service d'assistance avant-vente

Un service d'assistance en ligne est disponible pour gérer les demandes avant-vente et commerciales. Ce service permet à nos partenaires d'enregistrer les demandes d'informations, d'en discuter et de recevoir des notifications par email lorsque des réponses sont disponibles. Il fournit également un aperçu et un statut de toutes les demandes en cours.

### 2.3.2 Kit commerciale à jour

Un kit commercial complet est disponible sur le portail Connect, que nos partenaires peuvent librement utiliser auprès de leurs prospects. Ce kit inclut la documentation marketing de chaque produit, ainsi que la documentation et les présentations et schémas d'architecture. Régulièrement mis à jour, il inclut les dernières informations sur la plateforme.

### 2.3.3 Formations commerciales

Tous les 6 mois, un séminaire d'une journée gratuit (dans les locaux de Nuxeo ou en ligne) est organisé afin de tenir l'équipe avant-vente et commerciale de notre partenaire au courant des dernières releases, des nouvelles fonctionnalités, nos offres, nos tarifs, des évolutions de la roadmap etc.

## 2.4 Nuxeo Studio pour la réalisation de POCs

Nuxeo Studio est notre environnement en ligne prêt-à-utiliser qui permet de rapidement concevoir et développer des solutions basées sur les produits de Nuxeo.

Nos partenaires bénéficient d'un accès gratuit à Nuxeo Studio (voir <http://www.nuxeo.com/fr/produits/studio>) pour créer des POCs (Proof Of Concept) pour leurs clients, ce qui leur permet d'accélérer les cycles de vente et de réaliser un prototype agile des solutions clients. Les utilisateurs enregistrés peuvent créer autant de projets qu'ils le souhaitent dans Studio pour répondre aux besoins de leurs clients et prospects.

Les projets de type POC sont disponibles pendant 30 jours dans Nuxeo Studio, période au bout de laquelle un contrat Nuxeo Connect Base est nécessaire pour continuer à l'utiliser.

## 2.5 Génération de lead

Dans le cadre de ses activités marketing, Nuxeo identifie les clients potentiels, ces leads étant prêts à être qualifiées et traitées. Notre effort marketing inclut des webinars, des événements, des campagnes en ligne et un trafic élevé sur le site [nuxeo.com](http://www.nuxeo.com).

Le partage et l'affectation de ces leads dépendent du domaine d'expertise des partenaires, de leur localisation géographique et des antécédents.

## 2.6 Formations

### 2.6.1 Formation des intégrateurs systèmes

Le programme du partenariat inclut 5 jours de formation offerts (Nuxeo EP et Nuxeo DM pour les intégrateurs système). La formation est limitée à 2 personnes et a lieu dans les locaux de Nuxeo.

Le programme de la formation est mis à jour tous les ans et est complété par un suivi de 2 jours.

## 2.7 Gestion des comptes clients

Les intégrateurs peuvent avoir accès au compte de leur client et l'utiliser (si le client a autorisé le partenaire à agir en son nom) pour créer des tickets de support dans le système et communiquer avec notre équipe de support. Ils peuvent également être le contact technique des applications supportées et sont alors prévenus par Nuxeo lorsque des patches sont disponibles pour leur client.

L'accès au compte support de leur client est simplifié grâce à la page d'accueil personnalisée du portail Nuxeo Connect.

### 3 Engagements du partenaire

En s'inscrivant à ce programme, le partenaire s'engage à :

- vendre un abonnement Connect avec chaque déploiement d'un logiciel Nuxeo
- former ses équipes de développement et de support afin de proposer les meilleures solutions à ces clients
- participer aux événements Nuxeo (le cas échéant) et faire partie de la communauté Nuxeo

## 4 Niveaux de partenariat

Les niveaux de partenariat dépendent uniquement du nombre de déploiements réalisés sur les sites des clients finaux. Les niveaux de partenariat sont évalués à chaque date anniversaire du contrat de partenariat. Si un partenaire remplit les conditions pour changer de niveau de partenariat en cours d'année, il peut demander à Nuxeo une évaluation et éventuellement changer de niveau. Par défaut, l'équipe de Nuxeo examine les niveaux de partenariat uniquement à la date anniversaire des contrats.

Niveau	Critères
<b>Silver</b>	3 nouveaux abonnements Connect Basic ou un revenu équivalent sur de nouveaux abonnements Connect au cours de la période annuelle précédente
<b>Gold</b>	5 nouveaux abonnements Connect Basic ou un revenu équivalent sur de nouveaux abonnements Connect au cours de la période annuelle précédente
<b>Platinum</b>	10 nouveaux abonnements Connect Basic ou un revenu équivalent sur de nouveaux abonnements Connect au cours de la période annuelle précédente

Si un partenaire Silver ne remplit pas les critères pour rester au niveau de partenariat Silver, la décision de garder le partenaire au niveau Silver ou de mettre fin au contrat est du ressort de Nuxeo uniquement.

## 5 Frais de partenariat

Les frais annuels d'adhésion au programme de partenariat Nuxeo Galaxy sont les mêmes pour tous les niveaux de partenariat, soit 7k EUR ou 7k USD pour l'année 2011.

## 6 Réductions et frais de commission

### 6.1 Réductions sur le conseil

Nos partenaires bénéficient d'une réduction lorsqu'ils achètent du conseil et des formations auprès de Nuxeo.

Niveau de partenariat	Réduction sur le conseil et les formations
Silver	5,00 %
Gold	10,00 %
Platinum	15,00 %

### 6.2 Frais de commission

Les packages Nuxeo Connect peuvent être vendus aux clients de nos partenaires par nos partenaires ou par Nuxeo directement. Dans les deux cas, lorsque le client déclare que le package lui a été recommandé ou a été acheté via un (et un seul) de nos partenaires, une commission est versée à ce partenaire par Nuxeo.

Niveau de partenariat	Réduction sur les packages Connect
Silver	5,00 %
Gold	10,00 %
Platinum	15,00 %

Les commissions sont payées 2 fois par an, à partir de la date du contrat de partenariat, sur la base des factures payées par le client.

## 7 Résumé des avantages

Niveau	Silver	Gold	Platinum
<b>Marketing &amp; Visibilité</b>			
Listé en tant que partenaire Silver dans l'annuaire des partenaires Intégrateurs	x		
Listé en tant que partenaire Gold dans l'annuaire des partenaires Intégrateurs		x	
Listé en tant que partenaire Platinum dans l'annuaire des partenaires Intégrateurs			x
Webinars communs	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Success stories communes	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Communiqués de presse communs	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Editorial dans la newsletter mensuelle de Nuxeo	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Média sociaux	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Portail Nuxeo Connect	x	x	x
Page dédiée aux applications du partenaire sur www.nuxeo.com	x	x	x
Applications du partenaire publiées sur la Marketplace Nuxeo	x	x	x
<b>Commercial</b>			
Support avant-vente	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
Kit commercial	x	x	x
Formation commerciale (tous les 6 mois)	x	x	x
Génération de leads	x	x <sup>(p)</sup>	x <sup>(p)</sup>
<b>Opérations</b>			
2 places pour une formation Produit (5 jours)	x	x	x
POCs Nuxeo Connect et Studio illimités	x	x	x
Réduction sur les formations et le conseil	5,00 %	10,00 %	15,00 %

(p): avantages pour tous les partenaires, priorités en fonction du niveau de partenariat