



Partenariats revendeurs Matrix Appliances France

Le présent contrat est à retourner, signé et paraphé a :
Matrix Appliances
2, rue st Bruno
13004 Marseille

Le programme de partenariat a pour objectif de développer et de promouvoir les ventes des produits Matrix Appliances à travers un réseau de revendeurs compétents et qualifiés. Ce programme comprend 2 niveaux auxquels le revendeur peut adhérer en fonction de sa cible client ou de ses objectifs.

Revendeur

Ce programme est destiné aux revendeurs dont la clientèle est essentiellement constituée de TPE. Le revendeur ne s'engage pas sur un nombre de produits à vendre chaque année.

Revendeur Partenaire

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux PME et grands comptes. Le revendeur s'engage à vendre une quantité de machines chaque année. Cette quantité est définie avec le service commercial.

L'adhésion aux programmes de partenariat est soumise à l'acceptation de Matrix Appliances France.



1. Contrat « revendeur ».

Ce programme est destiné aux revendeurs dont la clientèle est essentiellement constituée de TPE. Le revendeur ne s'engage pas sur un nombre de produits à vendre chaque année.

Avantages revendeur :

Pack de démarrage : Ce pack reprend l'essentiel des informations sur notre gamme dont vous aurez besoin. La description est indiquée en annexe.

Aide la vente : Le revendeur bénéficiera d'une formation effectuée par notre service commercial, et de tout le support téléphonique qu'il est en droit d'attendre de lui.

Remises sur produits : le revendeur ne s'engageant pas sur une quantité de produits à vendre, le tarif applicable est le tarif public – 15%. Si en cours d'année le revendeur souhaite passer au niveau d'agrément supérieur, il lui suffit de nous en faire la demande par écrit et de nous renvoyer un nouveau contrat signé. Dès la validation de ce contrat, le revendeur peut commander en bénéficiant du tarif applicable à son statut.

Obligations revendeur:

En qualité de « représentant de Matrix Appliances France et membre revendeur », vous vous engagez à réserver le meilleur accueil aux clients et prospects de Matrix Appliances France. Vous vous engagez également à promouvoir activement les produits auprès de votre client. (mailing, télémarketing, démonstrations, etc.)



2. Contrat « revendeur Partenaire ».

Ce programme est destiné aux revendeurs qui s'adressent principalement aux PME et aux grands comptes. Le revendeur s'engage à vendre une quantité de machines chaque année.

Avantages revendeur Partenaire :

Pack de démarrage : Ce pack reprend l'essentiel des informations sur notre gamme dont vous aurez besoin. La description est indiquée en annexe.

Informations en avant-première. Matrix Appliances France informe en avant-première le revendeur Partenaire de son actualité commerciale et technologique au travers d'une lettre d'information par email.

Produits de démonstration : Matrix Appliances fournit aux revendeurs Partenaires un produit de démonstration remis à 50 % du prix public lors de la signature du contrat. De plus, le produit sera fourni avec une formation technique offerte d'une valeur de 300 €ht.

Référencement Web : les coordonnées du revendeur Partenaire figurent sur le site de Matrix Appliances, sur la carte de France des revendeurs selon sa zone géographique. Un lien est aussi en place dans tous nos logiciels Dataclone.

Fax mailing : à la demande, Matrix Appliances France propose au revendeur Partenaire un service de fax mailing personnalisé limité à 300 envois par opérations. Pour des quantités plus importantes, une participation financière sera demandée. Cette participation sera négociée entre l'ingénieur commercial Matrix Appliances France et le revendeur.

Redistribution de leads qualifiés (contacts clients) : Tous les leads des différentes actions de marketing direct menées par Matrix Appliances France font l'objet d'une qualification (besoins produit, environnement, deadline...) et sont envoyés aux revendeurs selon leur zone géographique.

Aide à la vente : le revendeur Partenaire pourra bénéficier d'une aide à la vente, par le support téléphonique du service commercial. Le revendeur bénéficiera de tout le support téléphonique qu'il est en droit attendre de lui, et si nécessaire, Matrix Appliances pourra, après appréciation, déléguer un commercial pour effectuer une démonstration chez un client final.

Remises sur produits : le revendeur Partenaire s'engageant sur une quantité de produits à vendre, le tarif applicable est celui de notre tarif revendeur.

Accès prioritaire Hotline : Le revendeur Partenaire ou partenaire bénéficie d'un accès prioritaire au service Hot Line pour tous les produits Matrix Appliances France.

Formation technique et commerciale : Matrix Appliances France assure les formations techniques et commerciales au revendeur Partenaire.

Deux sessions sont organisées :

-Formation commerciale : une demi-journée

-Formation technique : une demi-journée.

Ces formations ont lieu dans les locaux de Matrix Appliances France, ou éventuellement sur site. Leur coût est de 300 €ht la demi-journée, et peut être intégralement déduit du budget formation de l'entreprise.

Suivi commercial : Nos commerciaux et Ingénieurs avant-vente sont à votre disposition pour valider des plates-formes de test ou vous accompagner en rendez-vous auprès de vos clients stratégiques.



Obligations revendeur Partenaire :

Droit d'entrée : Pas de droit d'entrée mais un minimum de serveurs annuels à vendre.

En qualité de « représentant de Matrix Appliances France et membre revendeur », vous vous engagez à réserver le meilleur accueil aux clients et prospects de Matrix Appliances France.

Vous vous engagez également à promouvoir activement les produits auprès de votre client. (mailing, télémarketing, démonstrations, etc.

Si le revendeur possède un site Internet, il est tenu de mettre en évidence sur son site Web, l'ensemble des informations concernant les produits Matrix Appliances. Il devra fournir à Matrix Appliances France un lien URL qui accède directement sur les produits. Ce lien sera indiqué dans l'espace revendeur et permettra aux prospects Matrix Appliances d'aller directement aux pages concernées sur le site du revendeur.

Traitement des leads :

Le revendeur doit impérativement traiter les leads qualifiés (contact client) qui seront fournis par Matrix Appliances France dans les meilleurs délais et retourner un compte rendu des résultats obtenus, faute de quoi il pourrait perdre son agrément.

Principaux avantages des partenaires :

	Revendeur	Entreprise Partenaire
Informations en avant première	-	Oui
Produits de démonstration	Oui	Oui
Présence sur site web	-	Oui, avec logo
Formation technique et commerciale	-	Oui
Accès prioritaire Hot line	-	Oui
Fax mailing	-	Oui, limité à 300 envois par opérations
Distribution de leads	-	Oui
Contact IC direct	-	Oui
Accompagnement en rendez-vous clients finaux	-	Oui
Tarifs d'achats	Tarifs publics – 15%	Tarifs revendeurs

Package de démarrage pour les revendeurs :

- Fiches produits papiers
- Documents électroniques divers (livres blancs, fiches tarifs, documentations commerciales, etc.)
- Manuels complets

Package de démarrage pour les revendeurs partenaires:

IDEM plus :

- Logo partenaire en format électronique
- Liste complète des tarifs revendeurs
- Liste des contacts directs chez Matrix Appliances France.



FORMULAIRE DE DEMANDE D'ADHESION

Vous Souhaitez devenir :

- Revendeur
 Revendeur Partenaire

Raison sociale :
Représentée par :
Téléphone :
Télécopie :
Fonction : E-mail :

Adresse :

Code Postal :
Ville :

Forme juridique :
Capital :

N° Siret :

Date de création :

Chiffres d'affaires 2005 ou 2006 :
Activité principale :
Commercialisez-vous des produits de sauvegarde ?
Si oui, lesquels ? :

Informations Générales :
Nombre de points de vente
Nombre de collaborateurs
Nom du contact commercial
Nom du contact technique

Nom du contact à indiquer sur notre web :
Adresse mail :
Site web :
URL directe sur produits MATRIX APPLIANCES FRANCE :

Je soussigné, _____ Société : _____

Déclare avoir pris connaissance des modalités de fonctionnement du contrat de partenariat Matrix Appliances France et souhaite y adhérer.

Fait à
Le ____ / ____ / 2007.

Pour le Revendeur,

Cachet de la Société