



# POLITIQUE RELATIVE À L'ENREGISTREMENT DES OFFRES IGEL DANS LA ZONE EMEA V2020.1

## Cadre du programme

Le but de ce programme est de protéger l'investissement réalisé par les partenaires IGEL agréés (AIP), les partenaires Platinum et Gold ainsi que les partenaires Solutions Advisors, ci-après dénommés partenaires agréés, pour la vente et le soutien des gammes de produits IGEL Technology et de favoriser une gestion de compte viable et efficace entre le partenaire éligible et le client final.

Chaque enregistrement d'offre étant différent et les prix variant suivant les gammes de produits et les volumes, la fixation de pourcentages de remise sur les prix catalogue pour les partenaires et distributeurs est impraticable. L'objectif est de faire la différence pour nos partenaires agréés, lorsqu'ils positionnent IGEL à une étape précoce auprès d'un client final. Étant une société de distribution à 100 %, nos partenaires sont la clé de notre succès. Notre équipe de vente directe est donc là pour vous aider à conclure des contrats. IGEL Technology n'est en aucun cas un concurrent, mais un partenaire stratégique de vente.

## Revendeurs non agréés

Tout revendeur peut acheter tous les produits IGEL tels que décrits dans le catalogue standard au prix revendeur IGEL recommandé auprès d'un distributeur IGEL agréé. Les revendeurs non agréés n'ont pas la possibilité d'enregistrer des offres.

## Définition du prix d'un projet / appel d'offres

Le prix recommandé relatif à un client final et disponible pour l'ensemble des partenaires agréés avec des directives/niveaux de prix recommandés pour les partenaires agréés fournis au distributeur IGEL agréé.

## Définition du prix d'enregistrement d'une offre

Le prix recommandé du distributeur aux AIP lié à un partenaire agréé pour un seul projet particulier relatif à un client final identifié.

## Éligibilité au prix d'enregistrement d'une offre

Pour être éligible au prix d'enregistrement d'une offre IGEL, les conditions suivantes doivent s'appliquer :

- Le partenaire qui soumet la demande doit être un partenaire agréé ou en voie de le devenir, un enregistrement pouvant avoir lieu durant la phase d'admission comme partenaire agréé
- Le partenaire qui soumet la demande peut enregistrer une offre une seule fois pour un client existant, en démontrant qu'il est en voie d'obtention de l'approbation telle que décrite dans ce programme.
- Comme pour les opportunités relatives aux nouveaux clients, des prix d'enregistrement d'offres sont disponibles pour les opportunités liées aux nouveaux types de produits au sein d'un compte IGEL existant, à savoir nouveau projet, actualisation, etc.
- La valeur ajoutée à l'opportunité avant vente doit être démontrée.
- L'opportunité ne doit pas être connue d'IGEL ou enregistrée par un autre partenaire agréé.
- Le partenaire ne doit pas avoir précédemment pris part à l'opportunité (compte national/ mondial)
- La valeur minimale est de 50 unités pour chaque enregistrement d'offre.
- Le partenaire doit contacter le directeur des ventes IGEL dans les deux jours suivant l'approbation de l'enregistrement de l'offre afin d'interagir communément avec le client final.
- IGEL se réserve le droit de rejeter ou de révoquer l'approbation préalable de l'enregistrement d'une offre si l'un des critères d'éligibilité n'est pas respecté.

## Conditions générales supplémentaires

Les demandes de prix d'enregistrement d'une offre doivent inclure des renseignements déterminants sur l'opportunité, tels que le nom de l'entreprise, le nom du décideur, ses coordonnées et ses fonctions, le budget du client et les spécifications du projet. IGEL acceptera ou rejettera ensuite, à sa seule discrétion, l'enregistrement en fonction des critères énoncés dans les modalités du programme.

## Calendrier et durée

- L'enregistrement d'une offre est valide pendant 90 jours calendaires à compter de la date à laquelle il a été entièrement approuvé par IGEL et 120 jours calendaires, si le partenaire demandeur détient le statut de partenaire Platinum ou Gold ou encore de partenaire Solutions Advisor.
- La tarification de référence de l'enregistrement de l'offre/du projet sera fournie par les distributeurs ou directement par IGEL une fois l'enregistrement réussi.

## Prolongations

- La tarification de l'enregistrement de l'offre/du projet expire au bout de 90 jours calendaires à compter de la date d'acceptation complète par IGEL et du lancement de l'étape de distribution, à moins d'une prolongation accordée à l'écrit par IGEL.
- Les demandes de prolongation au-delà de la limite de 90 jours calendaires doivent être soumises par e-mail au directeur régional des ventes IGEL responsable au moins sept jours calendaires avant la date d'expiration de l'enregistrement afin qu'elles puissent être approuvées à temps.
- La période de prolongation est de 90 jours pour les partenaires agréés, de 120 jours pour les partenaires Platinum et Gold ainsi que pour les partenaires Solutions Advisors, et ne peut être demandée qu'une seule fois dans les deux cas.
- En outre, toute commande placée citant une tarification de l'enregistrement de l'offre/du projet arrivée à expiration peut être rejetée, sauf en cas d'approbation préalablement accordée à l'écrit par IGEL.

## Soumissions d'enregistrement d'offres

- Toutes les opportunités de tarification liées à des enregistrements d'offres/projets doivent être soumises en ligne. La soumission de ces demandes par d'autres moyens ne sera pas prise en considération.
- Les enregistrements d'offres peuvent être complétés et soumis soit directement par le partenaire agréé, soit par son distributeur désigné.
- La soumission d'enregistrement d'une offre n'est pas approuvée comme offre enregistrée tant que le partenaire/distributeur n'a pas reçu de confirmation par e-mail d'IGEL.
- En enregistrant une opportunité auprès d'IGEL, le partenaire affirme son intention de saisir pleinement et de bonne foi l'opportunité avec IGEL. Les partenaires s'obligent à travailler de manière proactive et dans la durée avec les clients comme avec IGEL, et à avancer dans un cycle de vente standard en temps opportun dans le but ultime de conclure une opportunité enregistrée dans un délai raisonnable. Si le partenaire ne saisit pas une opportunité enregistrée ou n'interagit pas avec IGEL de manière adéquate, IGEL se réserve le droit de retirer son accord préalable sur un enregistrement, tel que décrit ci-dessous.
- Les partenaires sont tenus d'avoir eu, au minimum, un entretien téléphonique ou une réunion avec le client avant la soumission de l'enregistrement de l'offre pour une opportunité particulière. IGEL se réserve le droit de contacter le client au sujet de l'opportunité enregistrée afin de vérifier que cette exigence a été respectée.



- Si la même opportunité est soumise par différents partenaires, l'approbation de l'enregistrement sera donnée à celui qui sera en mesure de prouver soit l'identification, soit la création de l'opportunité et/ou la valeur apportée au client en lien avec l'opportunité en question. Dans ce cas, IGEL contactera le client pour valider les éléments de preuve et confirmera le choix du partenaire. Le pouvoir discrétionnaire d'IGEL est définitif sur le choix du partenaire, ou dans certains cas, des partenaires qui bénéficieront de l'enregistrement de l'offre.
- IGEL se réserve le droit de retirer l'approbation préalable de l'enregistrement d'une offre pour quelque raison que ce soit et de modifier le programme d'enregistrement des offres le cas échéant. IGEL peut, par exemple, retirer l'approbation préalable de l'enregistrement d'une offre en raison du manque d'implication ou d'interaction d'un partenaire dans la poursuite de l'opportunité avec le client et IGEL.

### **Dérogation pour les partenaires Solutions Advisor**

L'ensemble des dispositions spécifiées ci-dessus valent également pour le niveau de partenariat Solutions Advisor IGEL, sauf exceptions suivantes :

- L'offre doit être enregistrée au moins 90 jours avant sa clôture.
- La valeur minimale de chaque enregistrement d'offre ne peut être inférieure à 1000 unités.