

LES PARTENAIRES AU CŒUR DE VOTRE STRATEGIE

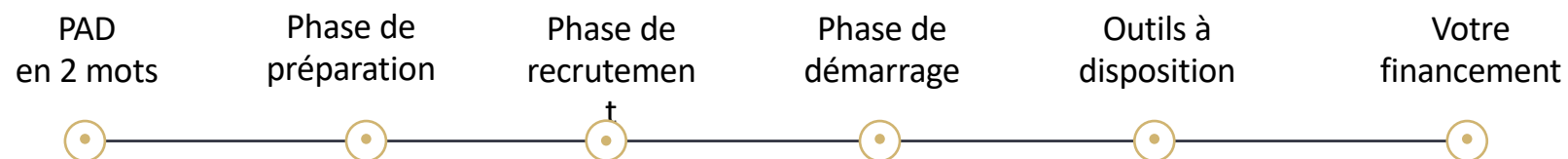
RECRUTEMENT ET DEMARRAGE DES BONS PARTENAIRES COMMERCIAUX

*René CAUSSE, Fondateur de PAD
Webinar du 25 Novembre 2019*



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

SOMMAIRE



PAD Consulting en 2 mots



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

CABINET D'EXPERTS DE L'INDIRECT

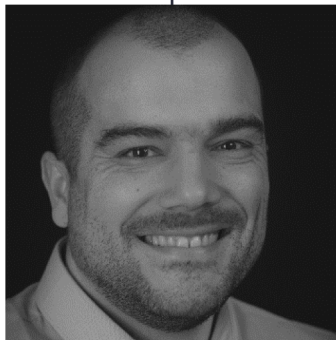
Modélisation des Best Practices Partenariales

Conseil, audit, formation,
coaching et
accompagnement



Direction des channel et
alliance chez IBM, SAP, BEA
Systems, Digital Equipment

+8 collaborateurs seniors tous
Experts et Passionnés



Création 2004
30 ans d'Indirect,
15 ans de coaching



CABINET D'EXPERTS DE L'INDIRECT

Une équipe de consultants certifiés « Top Guns »



Christian Martineau
Microfocus, Selligent,
Macro4



Francis Massera
Texas, Adaptec,
Arrow ECS ...



Denis Tanneux
Relaymark, Silca,
Lagardere



Arnaud de Laggabe
Sun, Grass valley,
Avid technology ...



Jean-Luc Colombani
BT,OBS,MCI,
Coginov ...

NOS CLIENTS + 150 références

INTERNATIONAUX: Adobe, Adp Gsi, Alcatel, Cegid, Cincom, Commvault, Dell-EMC, Esker, Equinix, Fermat Moody's, Fujitsu, Siemens, HP, Honeywell, IBM, Ingenico, Ivalua, Kaba, Keynectis, Mercury HP, Microfocus, Orange BS, Oracle, Ovh, Panasonic, Readsoft, Sage, Sas Institute, Sap, Sophos.

HISTORIQUE: Addenda, Aid Software, A-sis, Asys, Cert Europe, Oodrive, Cimail Numen, Coheris, Cryptolog, DDS Logistics, Divalto, Docapost, Efallia, Ennov, Everial, Futur, Holydis, Hub Telecom, Ilog, IP Label, Juxta, Mapping Suite, Metaware, Mgdis, Nomadventure, Nomia, Objenious, Talentia, Wooxo, 3V Finance.

FORT DEMARRAGE: Aid Impact, Akeneo, Amelkis, Avencall, Beemo, Calame, Centreon, Eurecia, Expernova, Exosec, Externis, Iadvize, Netwave, Objenious, Oodrive, Oxalys, Quable, Report One, Saaswedo, Systnaps, Ubiflow, Talentsoft, Trinov, Visiativ, W4 Itesoft, Z-Cost.

START Ups: Alantaya, Koeos, Laboxy, Legal-box, MIA Software, Mon&Prog, Moskitos, Nelis, Octipas, Oslo, Pocket Result, Safenergy, Serenisys, Therapixel, Xagagroup.

ORACLE®



SOPHOS
Security made simple.



NOS OFFRES

METHODOLOGIE PAD CONSULTING

Atelier Stratégie Ventes Indirectes

Co création de votre stratégie
partenariale:

- Proposition de valeur
- Plan de vente à 3 ans
- Plan de recrutement
- Plan de démarrage
- Programmes partenaires
- Profitabilité des partenaires
- Budget 3 ans

Accompagnement aux Opérations

la mise en place des bonnes
pratiques partenariales :

- Outils de Pilotage
- Coaching
- Ateliers
- Documentation
- Club PAD Consulting

Formation métier pour les channel managers

Une méthode et des outils en 10
étapes pour piloter vos partenaires:

- Les recruter
- Les démarrer
- Les animer
- Les développer

**Les 8 et 9 Octobre
!**

Audit de la Stratégie et des Opérations

Diagnostic sur 100 indicateurs de
votre stratégie, suivi d'un plan
d'actions:

- Vos points forts et vos
points faibles
- Mesurer votre performance
- Livrer un plan d'actions
prioritaires
- Partager avec l'ensemble des
services impliqués

Phase de Préparation

**Le recrutement est une démarche
stratégique d'entreprise**



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

Constat du marché

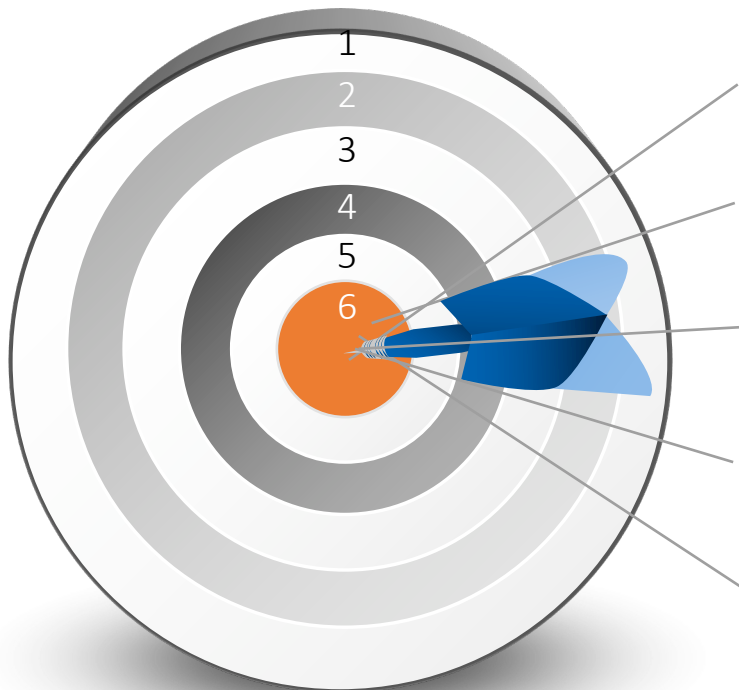
+ 60% d'échecs dans les partenariats

15 à 70K€ le coût d'un mauvais recrutement

50% de churn la première année de recrutement

70% des échecs dus à des raisons internes

Recrutement de partenaires : Attentes des clients



Optimiser la couverture commerciale

Recruter les meilleurs du marché

Les rendre autonomes et productifs (Pareto !)

Les impliquer et les engager

Organiser et aligner en interne

Aller vite ...

Les Grands principes gagnants

- **Postulat. La qualité du recrutement** conditionne la performance du réseau de partenaires
- **Programme stratégique** : Le recrutement est une démarche stratégique qui implique toute l'entreprise
- **Stratégie sélective**: peu de partenaires mais impliqués, surtout leurs commerciaux.
- **Profitabilité des partenaires** . Les partenaires vont utiliser votre offre pour mieux facturer leurs prestations de services et se développer.
- **Un bon partenaire** est celui pour lequel vous êtes stratégique pour son propre développement et résultat financier.
- **Organisation**. Soyez patient et rigoureux (ROI > 12-18 mois)

Les Outils nécessaires pour recruter ...

1. **Une proposition de valeur** par typologie de partenaires qui mette en exergue l'intérêt pour le partenaire de travailler avec vous
2. **Le portrait robot des partenaires idéaux** : critères technique, commerciaux, santé financière, marchés, culture ...
3. **Un plan de recrutement annuel ...** combien de partenaires, sur quels marchés, critères de recrutement, quel process commercial, quelle organisation en interne, quand, ?
4. **Une formalisation des KPIs** : durée de recrutement, taux de transformation, temps de montée en compétence, taux d'échec
5. **Un dossier de motivation** pour aider le partenaire à préparer son lancement
6. **Un contrat** précisant les engagements réciproques



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

Structure d'une Proposition de valeur

- Contexte et Enjeux du marché
- Vision, Ambitions et Objectifs
- Nos offres
- Attentes et Stratégie Partenaires
- Profitabilité de nos Partenaires
- Comment démarrer et réussir ensemble ?

Exemple de KPI recrutement

Quelques chiffres sur le recrutement de partenaires

Temps moyen pour recruter un partenaire

- 3 / 4 mois

Temps moyen pour monter en compétence

- 3 / 6 mois

Taux d'intérêt des partenaires

- 30% de la cible (base 100 partenaires prospects)

Taux de signature

- 50% des 30% (15)

Taux d'échecs après signature

- 30% (10 partenaires actifs)

Cout de recrutement d'un mauvais partenaire

- 40 K€

Partenaires prospects à cibler

- 100

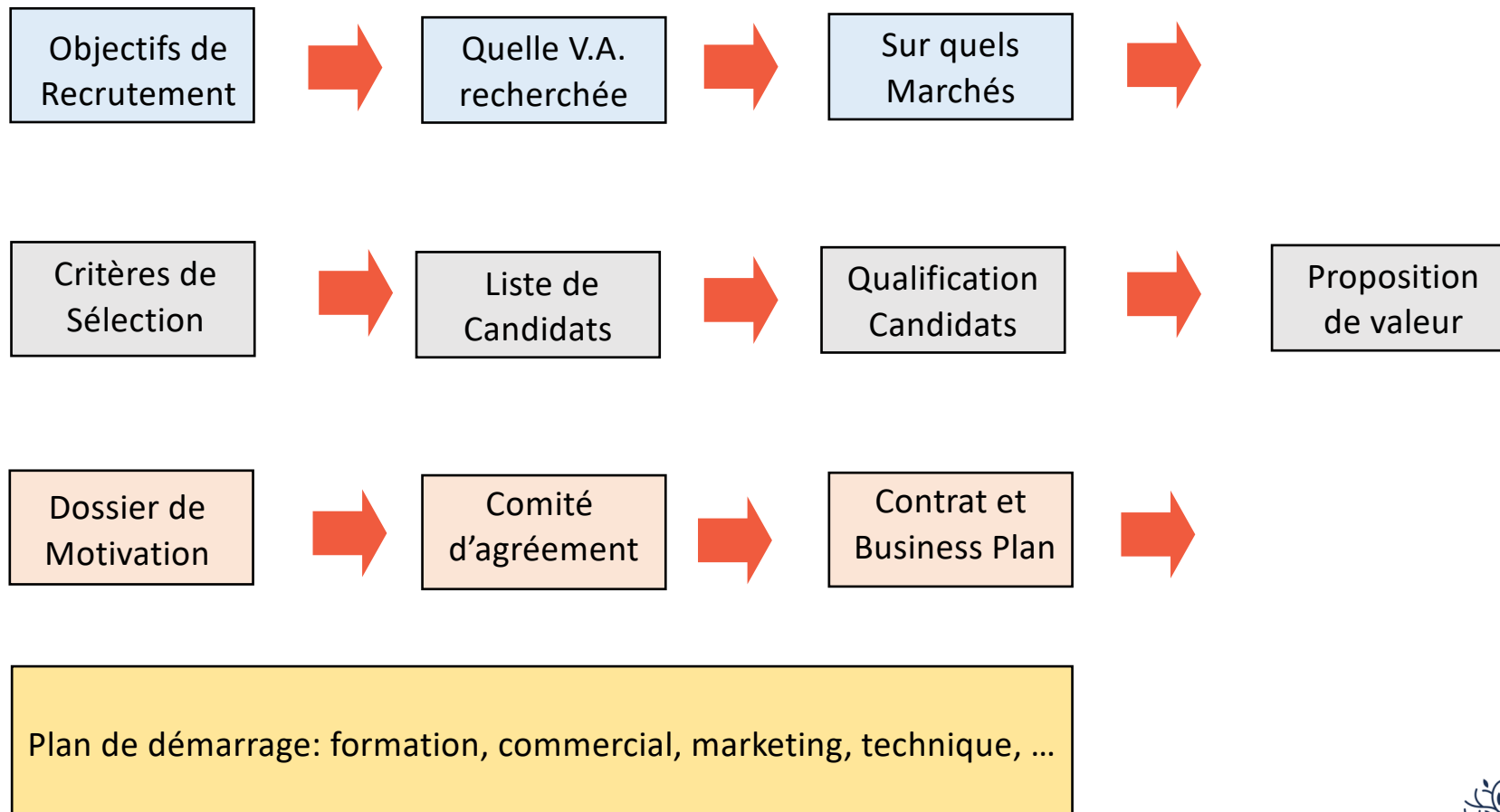
Phase Opérationnelle

**Le recrutement est une démarche
rigoureuse**



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

Le « Fil rouge » du Recrutement



Comment trouver les partenaires éligibles ?

Sources gratuites

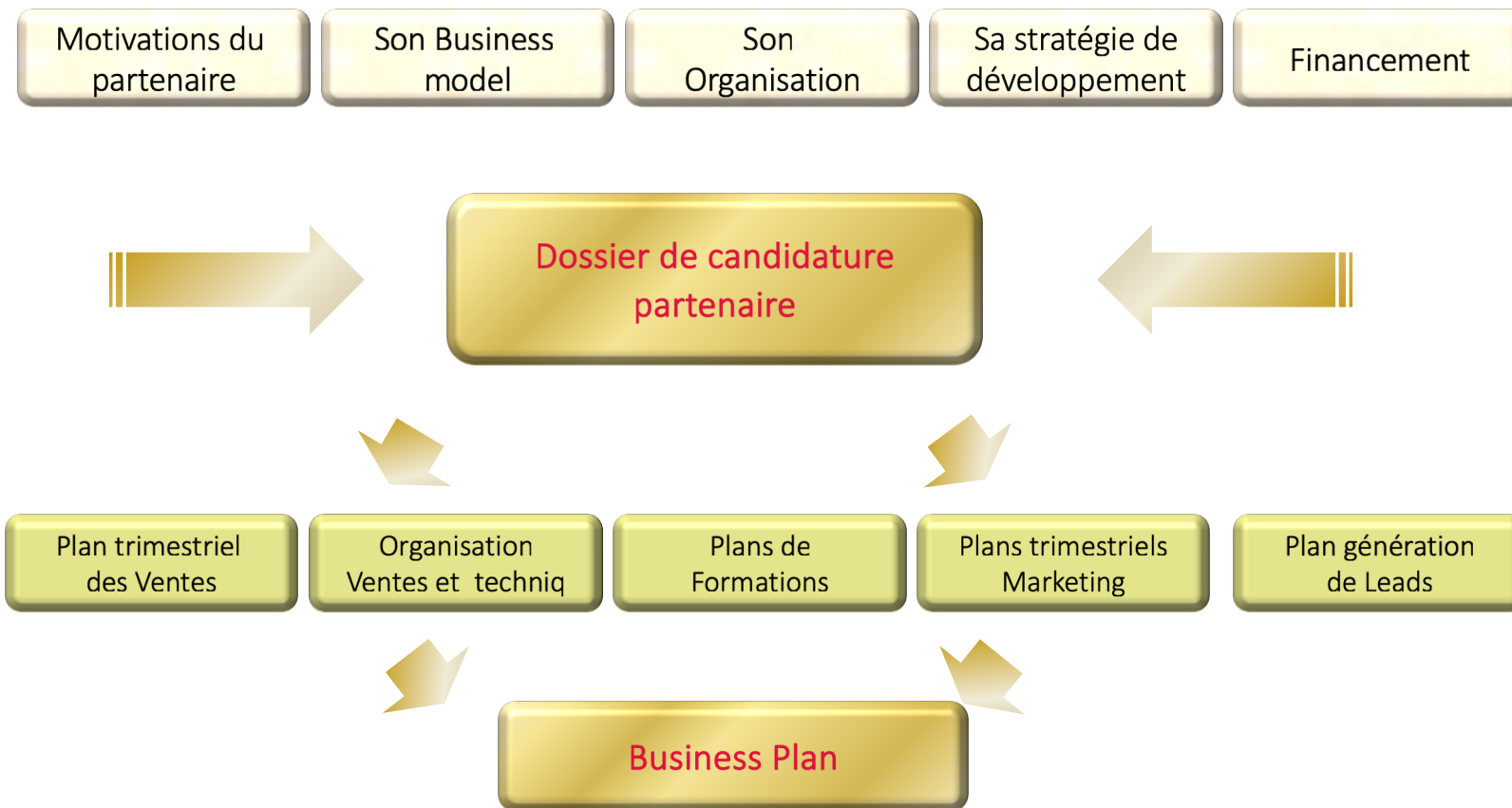
- LinkedIn
- Sites web de vos concurrents
- Sites web des solutions complémentaires
- CRM: Partenaires en place chez vos Clients
- Salons métiers



Sources payantes

- Sales Navigator LinkedIn
- CompuBase
- IT Partners
- CXP

Dossier de candidature / Business plan



Phase de démarrage

**La phase la plus critique qui
implique tous les départements de
la société**



PAD Consulting
Partners & Alliances Development

Soyez conscient du coût d'un mauvais recrutement

➤ Coûts directs

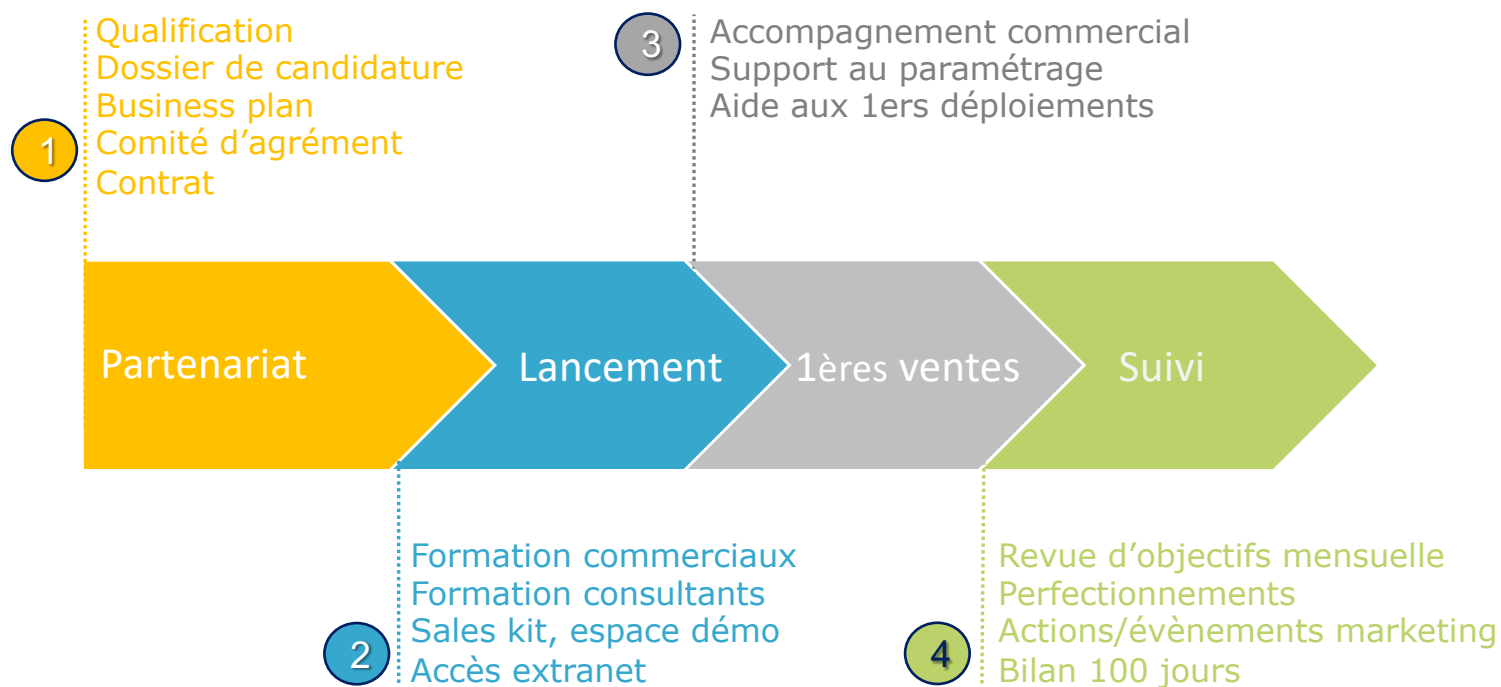
- Le recruteur (3 à 5 visites)
- Le technico commercial
- La base de données partenaire
- Le welcome kit (contrat, doc, mise à jour du SI, matériel de démo, annonces presse ...)
- Les investissements de démarrage (formation, support aux premières ventes, premiers démarrages, etc ...)

➤ Coûts indirects

- CA perdu dû à un mauvais recrutement
- Insatisfaction client, mauvaise image de la marque
- Meilleure pénétration des concurrents
- Le temps perdu

Entre 20 et 70 000 € !

Process de démarrage 100 jours



Implique toute la société

- La Direction: support aux actions de recrutement, visite, outils, budget, organisation, process,
- Le Marketing : supports et argumentaires commerciaux, génération de leads, évènements, budget
- La Formation : technique et commerciale
- Le commercial: support pour gagner les premières affaires
- La technique: formation et support des partenaires, aide sur les 1ères affaires
- Le juridique: les contrats
- La R&D et les produits: rendre l'offre « channel ready »

Outils & Conclusion

La valeur ajoutée de PAD

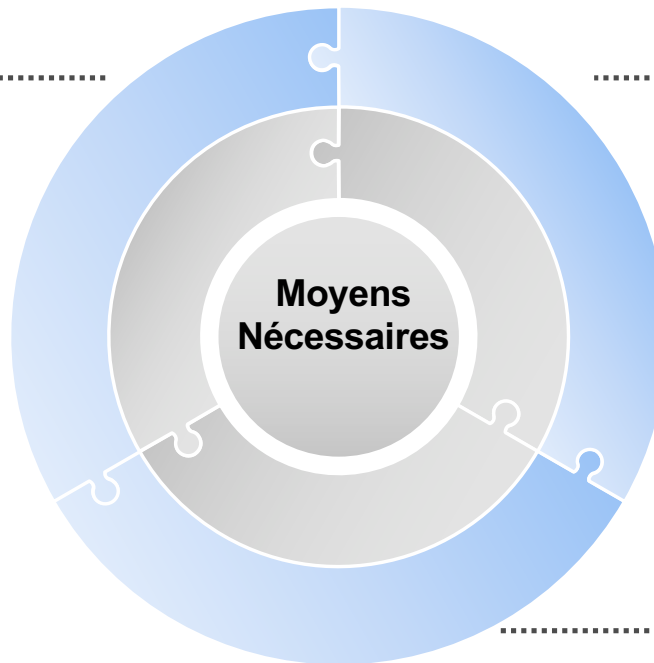


PAD Consulting
Partners & Alliances Development

Un Investissement pour réussir

Minimum syndical :

- Volonté de la Direction
- Liste des partenaires éligibles
- Proposition de valeur
- Contrats
- Plan démarrage
- Bonne organisation



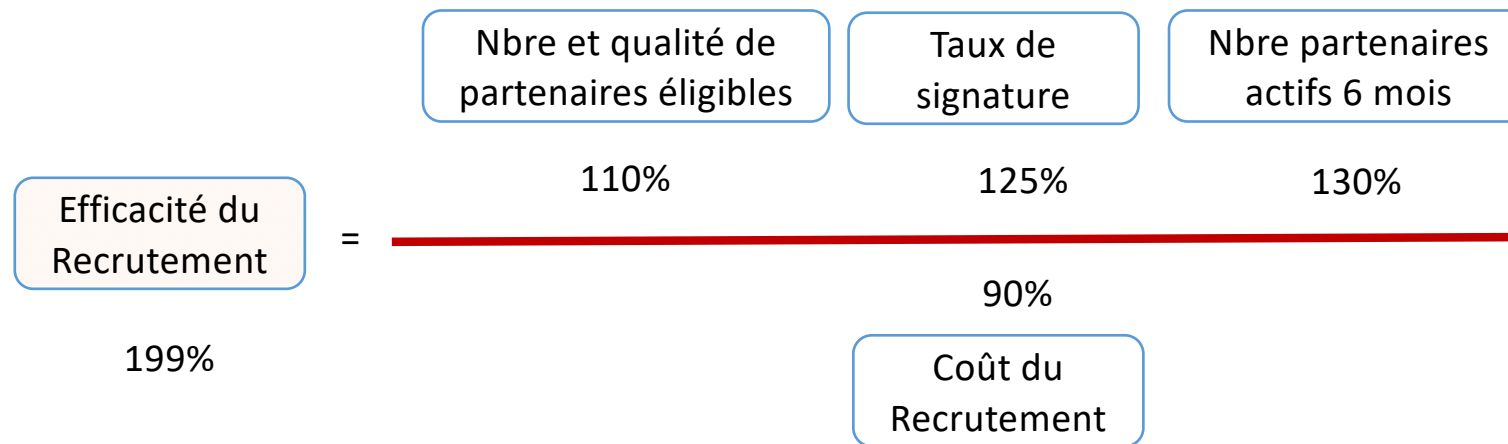
Idéalement

- Dossier Candidature
- Extranet
- CRM
- Catalogue formation
- Recruteur dédié
- Budget

Nec plus ultra

- Leads, leads à donner aux partenaires
- 1° affaire rapidement signée!

Conclusion: les Résultats obtenus par nos clients



Une efficacité multipliée par 2 pour un coût inférieur ... !

Atelier de Recrutement



En savoir plus ...

➤ Programme de webinars :

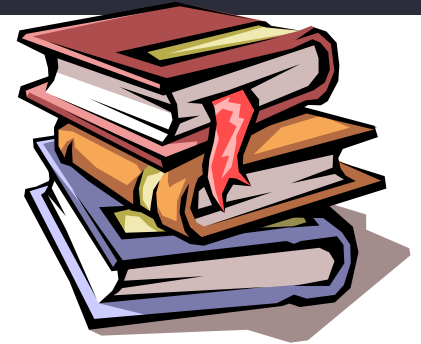
- Mise en œuvre de la stratégie partenariale
- Plan de recrutement
- Business plan
- KPIs
- Outils de bilan / Diagnostic

➤ Livres blancs disponibles sur le site web et le blog « linkedIn »:

- Recrutement et démarrage des bons partenaires
- 15 étapes pour réussir sa stratégie de partenariat
- PAD book: Comment réussir ses Alliances commerciales en 60 questions
- Recettes pour échouer !
- Analyser votre stratégie de partenariat
- Plus une dizaine d'articles de fond

➤ Contacts

- Site web/blog: www.pad-consulting.com
- LinkedIn: groupe « PAD. Partners & Alliances Development »
- Tél: 06 20 64 67 87
- Email: rene.causse@pad-consulting.com





www.pad-consulting.com

René Causse
+33 6 20 64 67 87
rene.causse@pad-consulting.com

Benjamin Causse
+33 6 60 55 93 83
benjamin.causse@pad-consulting.com