



Accélérez
votre développement

... avec l'offre
Cegid Business

“DEVENEZ CEGID BUSINESS PARTNERS !”

Cegid *Business*
Partner

The background of the top half of the page is a blurred photograph of a man in a white shirt and dark trousers walking from left to right. The background is out of focus, showing what appears to be an office or public space with other people and structures.

Cegid Business Partners un axe stratégique Cegid

Initialement connue pour ces offres Métiers telles que celles dédiées à la Profession Comptable Libérale ou les Entreprises de la Mode, Cegid a développé depuis le début des années 2000 un ERP générique et modulaire qui répond aux attentes des PME et du Middle Market.

Dès 2002, Cegid adopte une stratégie de distribution indirecte en confiant la distribution de l'ERP Cegid Business à un réseau de partenaires à forte valeur ajouté : Cegid Business Partners.

Appartenir au réseau Cegid Business Partners, c'est :

- Bénéficier de la pérennité et de la notoriété du groupe Cegid auprès des entreprises. Avec plus de 100 000 sites clients, Cegid est devenu un acteur incontournable sur le marché des solutions de gestion.
- Disposer d'une solution innovante tant au plan fonctionnel que technologique.
- Augmenter sa valeur ajoutée : avec la possibilité de déployer des prestations d'intégration, de l'expertise en architecture, jusqu'au déploiement des compétences métiers, du développement d'application, de portails ou d'intranet.
- Développer son activité au moyen d'opérations marketing spécifiques et permanentes
- Disposer de conditions commerciales attractives
- Bénéficier d'un dispositif actif de support technique et d'assistance
- Se différencier en intégrant un réseau sélectif et limité de partenaires.

Les profils de partenaires

Sélectionnés à partir de leurs compétences en informatique de gestion, les Cegid Business Partners ont pour enjeux l'analyse des besoins des PME, l'organisation et le déploiement des projets.

Les prestations déployées intègrent l'ensemble des étapes du projet, depuis l'étude des besoins client, l'installation, le paramétrage, la formation, les tâches de personnalisation, jusqu'à l'assistance au client.

Le Cegid Business Partner permet d'offrir aux entreprises un ensemble de prestations de qualité et de développer une relation de qualité avec ses clients.

Cegid référence trois profils de partenaires suivant leurs compétences et leurs axes de développement :
PRO, Experts et Spécialistes.

Les Experts

Les Experts développent les compétences nécessaires afin de traiter des déploiements plus complexes, le plus souvent en mode projet, qui nécessitent des adaptations spécifiques et l'intégration d'éléments caractéristiques client.

Le partenaire Expert a acquis une expérience de déploiement et possède à son actif plusieurs références. Les Experts ont des ressources suffisantes pour gérer simultanément plusieurs projets ou étant le garant de la satisfaction du client.

Les Experts sont à même de déployer des prestations de conseil ou d'expertise

Les PROs

Avec un savoir-faire particulièrement reconnu dans le déploiement rapide de solutions de gestion à partir de la base paramétrable de Cegid Business, le partenaire PRO maîtrise avant tout l'implémentation rapide.

Particulièrement adapté aux PME ou aux entreprises à la recherche de solutions rapidement opérationnelles, et recherchant une relation de proximité avec son prestataire.

Les Spécialistes

Les Spécialistes sont reconnus pour leur expertise sur un secteur d'activité ou un métier spécifique et intègrent un ou plusieurs modules de la solution Cegid Business à leur solution verticale.

La certification Cegid Business Partners

Le programme de certification Cegid Business Partners est élaboré par profil de partenaires. Il comprend une étape de formation préalable sur les modules de la solution Cegid Business. A l'issue d'une étape de validation de connaissances, le partenaire bénéficie d'un agrément de distribution, qui peut être complété par un agrément spécifique sur l'assistance logicielle.

Le dispositif Cegid Business Partners

Un véritable soutien Commercial :

Un ingénieur commercial est attaché à chaque partenaire certifié. Il a pour mission de vous suivre et de vous accompagner, notamment par l'élaboration d'un plan d'actions commercial et marketing.

L'ingénieur commercial et nos équipes de consultants avant-ventes sont chargés de vous accompagner dans la démarche de vente lors de vos premiers dossiers et de vous transférer les compétences essentielles, pour acquérir l'autonomie nécessaire.

Ce transfert de compétences commerciales s'appuie sur un kit d'outils d'aide à la vente disponible sur le portail Cegid Business Partners.

Un accompagnement technique global

Pour la formation de vos équipes, un programme semestriel de formation vous est proposé dans nos centres de formation de Paris et Lyon.

Ce Programme comprend des sessions sur :

- l'installation de nos progiciels,
- le paramétrage des différents modules,
- les outils d'intégration : générateur d'état, développement spécifique complémentaire, reprise de données, interfaçage,
- le perfectionnement commercial de vos forces de vente.

Afin de compléter ces formations en école, les Cegid Business Partners peuvent intégrer dans leurs premières propositions, des consultants Cegid chargés d'apporter leur expérience de déploiement ou leur expertise sur les progiciels.

Un dispositif marketing actif et générateur d'opportunités d'affaires

En tant que Business Partner, vous bénéficiez des campagnes de communication régulières de Cegid sur les gammes de solutions Cegid.

Cegid vous propose des opérations marketing prêtes à l'emploi, salons, programmes promotionnels, destinés à vous aider à constituer ou entretenir un portefeuille de projets.

Des conditions commerciales avantageuses :

- des prix d'achat dépendant de votre profil et de votre niveau de vente Cegid
- des commissions d'apport d'affaires si vous transférez à Cegid des projets que vous ne pouvez traiter,
- des conditions spécifiques d'équipement interne en progiciel Cegid



Cegid *Business*
Partner

www.businesspartner.cegid.fr



www.cegid.fr
www.businesspartner.cegid.fr



Cegid S.A. - Marketing Ventes Indirectes
52 Quai Paul Sédallian - 69279 Lyon Cedex 09
Tel. 04 26 29 50 00 - Fax 04 26 29 55 01
businesspartner@cegid.fr