

Brocade annonce de nouveaux programmes de services et de support pour ses partenaires

Brocade vient officiellement d'annoncer l'amélioration de ses programmes Professional Services Partner (PSP) et Support Delivery Partner (SDP), faisant partis du programme Alliance Partner Network (APN). A la clé, selon l'équipementier, un gain de performances et plus de facilité à travailler pour les partenaires.

Le programme PSP, récemment étoffé, doit permettre aux partenaires de conserver les revenus générés par la vente d'offres de services professionnels. Les nouveautés apportées au programme SDP serviront quant à elles de transition vers un modèle à forte valeur ajoutée basé sur une rémunération à la performance. Selon Brocade, le but de ces programmes est d'accroître la rentabilité des partenaires et les soutenir dans la vente et la prestation de services professionnels et de support de ses solutions réseau (de la conception au déploiement). De quoi aussi, pour les partenaires, diversifier leurs offres et fournir de la sorte à leurs clients une meilleure qualité de services.

Programme Professional Services Partner

Brocade explique : « *Le réseau est désormais positionné comme un élément clé pour échanger des données de manière sécurisée, fiable et efficace. Combiné à la demande croissante de solutions informatiques sous forme de service, il en résulte une augmentation des ventes de services et de solutions gérés et ce à tous les niveaux du réseau de partenaires.* »

Déclarant se concentrer sur ses partenaires et les aider à fournir ces types de services dans de nombreux domaines, tels l'infrastructure des réseaux IP, la protection, la migration et la sécurité des données, ainsi que la virtualisation des centres de données, Brocade indique que le PSP nouvelle norme doit permettre aux partenaires de conserver les revenus générés par la vente d'offres de services professionnels à leurs clients spécifiques. Qui est concerné ? Tous les partenaires APN de niveau Elite ou Premier, répond

Brocade, pour peu qu'ils satisfassent un ensemble de clauses définies par le programme, notamment le respect des certifications standards du secteur et la conformité avec les audits réalisés sur place.

Dans le cadre de ces améliorations, le fournisseur indique qu'il a également mis en place des éléments clés afin de permettre aux partenaires de vendre et de fournir des solutions de services professionnels de façon efficace. Les partenaires qualifiés PSP peuvent bénéficier gratuitement d'avantages : meilleur accès à distance aux laboratoires et la présence d'une équipe dédiée d'ingénieurs, accès à des consignes détaillées rédigées par des experts en la matière (SME), etc.

Programme Support Delivery Partner

Selon Brocade, les améliorations apportées au programme SDP sont aussi un moyen de se démarquer et d'approfondir leurs relations avec les clients. Le fabricant fera une sélection des partenaires APN qualifiés susceptibles de participer au programme SDP (uniquement sur invitation).

« De plus, ajoute la firme, afin de récompenser au mieux les partenaires fournissant systématiquement des services de support de grande qualité et affichant des taux de satisfaction clients élevés, le nouveau programme est basé sur un système de valeurs, avec calculs simplifiés des réductions et des remises à partir d'une échelle de rendement. »

Outre les avantages associés à chaque programme, les participants qualifiés aux programmes PSP et SDP pourront accéder à des outils et aux ressources prodigués par Brocade qui les aideront à promouvoir et à vendre ces offres. Parmi les avantages proposés, ils vont notamment bénéficier d'une promotion dédiée sur le nouveau Global Partner Locator, de l'utilisation de logos et graphismes spéciaux sur les sites partenaires et d'un didacticiel gratuit sur les certifications. Associés aux nouveaux éléments de base des programmes PSP et SDP, ces outils doivent fournir un package complet dont les partenaires bénéficieront à chaque étape du cycle de vente.

« Dans un monde où les paradigmes de la technologie et du commerce évoluent sans cesse, les partenaires tirent le meilleur profit des solutions de services et de support soutenues par le vendeur. Elles sont souvent proposées en complément de leurs propres services et supports » déclare Ken Presti, Analyste Principal chez Presti Research. « Ces offres permettent non seulement de renforcer leur performance mais apportent d'autres avantages, comme un accès prioritaire aux programmes de certification et de formation, aux outils marketing et aux opportunités de promotions croisées. »

Alors que de plus en plus de clients finaux reconnaissent les avantages commerciaux de la virtualisation, du Cloud Computing et de la convergence, comme les difficultés qui y sont liées, ils demandent de plus en plus souvent aux partenaires de leur fournir une expertise réseau et des services professionnels capables de pallier ces difficultés. En bénéficiant de la vaste expertise de Brocade en matière de services à l'entreprise et d'offres de support, les partenaires pourront gérer des niveaux d'engagement clients plus élevés et élargir leur champ d'actions à de nouveaux clients, grâce aux améliorations apportées aux nouveaux programmes PSP et SDP.



*« Le programme APN de Brocade puise sa force dans sa philosophie centrale basée sur les bénéfices engendrés par le partenariat. Nous cherchons constamment des moyens d'augmenter les niveaux de rentabilité de nos partenaires et les améliorations apportées aux programmes PSP et SDP illustrent bien cette volonté » précise **Amanda Giddins**, Directrice Channel EMEA chez Brocade. « Tandis que les clients commencent à migrer vers des environnements informatiques hautement virtualisés et à la demande, les revendeurs ne cessent de se focaliser sur la vente de services gérés. En collaborant avec Brocade, les partenaires sont bien préparés et bien équipés pour fournir un soutien précieux et des solutions professionnelles de services »*

S'agissant de la première phase des programmes PSP et SDP mis à jour, elle devrait être disponible à la fin octobre 2010 et la majeure partie du recrutement des partenaires débutera plus tard dans l'année. Pour en savoir plus, les partenaires intéressés peuvent contacter europechannel@brocade.com ou visiter le portail dédié « MyBrocade ».

Vidéo – Impact de ces programmes sur les réseaux de distribution :

<http://www.youtube.com/watch?v=bu79BSCe3nM>