



# Programme de partenariat Uniserv

# La qualité des données par le leader du marché européen.

Uniserv est le plus grand fournisseur européen de solutions de qualité des données. Le Data Management – combinaison de l'assurance de la qualité des données et de l'intégration de ces dernières – constitue la clé de voûte de notre portefeuille.

Uniserv offre aux entreprises des solutions efficaces en s'appuyant sur son expérience acquise au fil des années dans les initiatives de qualité des données, ainsi qu'en matière d'intégration, migration, consolidation et synchronisation des données.

Ayant fourni des solutions de qualité et de gestion des données à plus de 900 clients dans le monde entier, nous disposons des compétences nécessaires pour aider les entreprises à optimiser leurs processus métier. Les logiciels Uniserv assistent les clients dans la création d'un patrimoine de données de référence fiable et cohérent, servant de base à la prise de décisions stratégiques.

Nos produits sont utilisés dans une multitude d'applications comme le CRM, l'e-business, le marketing direct et de bases de données, les applications CDI/MDM, le Data Warehousing et la Business Intelligence.

Les solutions logicielles Uniserv peuvent être parfaitement intégrées dans n'importe quel processus métier, indépendamment de l'architecture informatique et des applications utilisées. Outre les possibilités de personnalisation étendues, les clients bénéficient également de la solide expérience de nos consultants et de nos partenaires en matière de meilleures pratiques. Notre offre comprend aussi des solutions personnalisées de gestion de données visant à optimiser les processus métier. Les clients peuvent ainsi accroître leurs performances et remporter encore plus succès sur leurs marchés respectifs.

## Aperçu des atouts de l'offre logicielle Uniserv

- Plateforme intégrée pour la qualité et l'intégration des données
- Couverture complète des fonctions de qualité des données
- Solutions couvrant tous les aspects du cycle de vie des données d'entreprise
- Produits regroupés dans des suites
- Convient parfaitement pour les charges de travail élevées
- Traitement d'enregistrements individuels et traitement par lots
- Options de livraison « On Premise » et « On Demand »
- Large couverture de plateformes

## Qu'est-ce qui fait la singularité de l'offre Uniserv ?

- Plus de 40 ans d'expérience et une croissance interne s'inscrivant dans la perspective de maîtrise des défis associés aux données
- Approche unique axée sur la qualité des données clients vis-à-vis des thèmes liés à la qualité des données, à la gestion des données et à l'ETL grâce à nos compétences fondamentales en matière de Customer Data Quality
- Une qualité de données optimale - en 246 pays
- Approche unique vis-à-vis du contenu des données et de la localisation spécialisée des routines de correspondance, afin de fournir les meilleurs résultats possibles
- Large éventail de modes de livraison et diverses options de licence afin de mieux répondre aux besoins de chaque projet, tout en optimisant le rendement pour le client final.
- Plus de 15 ans d'expérience en matière de coopération pour offrir des avantages commerciaux majeurs à nos clients et à nos partenaires



« Uniserv nous apporte des compétences impressionnantes en matière de qualité des données et fait preuve d'un engagement sans faille. C'est pour cela que nous l'avons choisi pour le développement de notre parc de systèmes (plus de 100 projets CRM couronnés de succès) et le renforcement de notre offre sur le marché de l'ERP et du CRM. »

JÜRGEN MUTH, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE MOVENTO GMBH

# Partenariat chez Uniserv – le succès unit.

Le partenariat chez Uniserv est doublement avantageux : le savoir-faire et l'expérience de nos partenaires sont pour nous des facteurs clés de succès. En même temps, nos partenaires bénéficient de nouvelles opportunités sur un marché affichant une croissance annuelle de 20%. Il existe quatre catégories de partenariat :

Type de partenaire	Description	Engagements du partenaire (standard & premium)
<b>Referral Partner (Partenaire de recommandation)</b>	<p>Enregistrement de pistes commerciales (leads) auprès d'Uniserv.</p> <p>Réception d'une commission convenue pour les projets conclus avec succès dans un délai de 12 mois.</p>	<p>Enregistrement de pistes commerciales qualifiées auprès d'Uniserv.</p>
<b>OEM</b>	<p>Intégration ou utilisation en marque blanche de produits ou de services Uniserv dans vos propres offres ou solutions.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Amélioration des conditions d'utilisation et de la valeur apportée par vos offres et vos logiciels.</li> </ul>	<p>Le partenaire est en charge de tous les processus de vente, de livraison et d'assistance liés aux offres ou aux produits intégrés.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Le partenaire doit fournir une assistance de premier niveau pour les offres ou les produits intégrés.</li> <li>► Élaboration d'un plan d'activité commun annuel et engagement à évaluer régulièrement les progrès réalisés par rapport au plan.</li> <li>► Enregistrement mensuel des pistes commerciales.</li> </ul> <p><b>PREMIUM : pages Web dédiées à l'offre d'Uniserv / du partenaire.</b></p>
<b>Value Added Reseller (Revendeur à valeur ajoutée)</b>	<p>Distribution et revente de logiciels et de services de marque Uniserv.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Accent mis sur la commercialisation de licences logicielles Uniserv.</li> <li>► Développement de nouvelles sphères d'activité en s'appuyant sur l'ensemble des outils Uniserv.</li> <li>► Obtention de conseil et d'assistance technique pour la réalisation de projets de gestion des données.</li> </ul>	<p>Promotion proactive des solutions Uniserv auprès des clients et des prospects.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Assure l'accès à l'équipe des ventes pour des fins de formation.</li> <li>► Élaboration d'un plan d'activité commun annuel et engagement à évaluer régulièrement les progrès réalisés par rapport au plan.</li> <li>► Enregistrement mensuel des pistes commerciales.</li> </ul> <p><b>PREMIUM : pages Web dédiées à l'offre d'Uniserv / du partenaire ; au moins 1 ressource de vente dédiée par pays</b></p>
<b>Solution Partner (Partenaire Solutions)</b>	<p>Livraison de projets en utilisant des solutions ou des services Uniserv.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Promotion de la technologie ou des services Uniserv en tant que partie intégrante de l'offre ou option du concept de solution.</li> <li>► Choix par le partenaire du niveau d'habilitation adapté à son modèle opérationnel et aux exigences de la clientèle.</li> <li>► Faible habilitation : recours aux compétences d'Uniserv en matière de gestion des données.</li> <li>► Habilitation moyenne : capacité de livrer et de configurer des solutions Uniserv.</li> <li>► Habilitation élevée : capacité de réaliser des projets complexes de gestion des données en utilisant les outils Uniserv appropriés, de livrer et de configurer des solutions Uniserv et d'assister les clients.</li> </ul>	<p>Promotion d'offres et de modèles de projets pris en charge et réalisés en utilisant des solutions Uniserv.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>► Accès aux consultants principaux pour l'habilitation de base.</li> <li>► Élaboration d'un plan d'activité commun annuel et engagement à évaluer régulièrement les progrès réalisés par rapport au plan.</li> <li>► Enregistrement mensuel des pistes commerciales.</li> </ul> <p><b>PREMIUM : pages Web dédiées à l'offre d'Uniserv / du partenaire ; au moins 2 consultants formés.</b></p>

## Partenaire standard

En tant que partenaire Uniserv, vous bénéficiez d'une assistance et d'une formation de pointe. Selon le niveau d'engagement, d'expertise et de familiarisation avec les solutions Uniserv, nous proposons soit un programme d'habilitation gratuit pour les partenaires standard, soit un programme d'habilitation payant de type premium, qui offre nettement plus d'avantages. Les partenaires « premium » obtiennent par exemple des tarifs préférentiels sur les services de formation, ainsi que toute une série d'avantages en contrepartie d'une redevance annuelle.

	Partenaire standard	Partenaire premium
<b>Gestion des partenaires</b>		
Responsable-partenaires dédié	✓	✓
Réunion d'étude du plan d'activité commun (annuellement)	✓	✓
Évaluation périodique du plan d'activité	✓	✓
Assistance en administration	✓	✓
Liste de tarifs Uniserv – annuelle	✓	✓
<b>Ventes &amp; études de cas</b>		
Soutien commercial en matière d'engagements clients	✓	✓
Assistance en démonstration par Uniserv via la plateforme Webex	✓	✓
Service gratuit d'audit des données	✓	✓
<b>Marketing</b>		
Soutien & investissement en campagnes/événements marketing	✓	✓
Abonnement à la newsletter et au fil d'informations des partenaires	✓	✓
Accès à la documentation marketing et aux livres blancs	✓	✓
Utilisation de logos Uniserv et de matériel commercial (après accord)	✓	✓
Soutien en marketing et téléventes pour la réalisation de campagnes personnalisées		✓
<b>Technique &amp; solutions</b>		
Documentation technique & assistance téléphonique.	✓	✓
Exploration du projet et assistance dans l'élaboration du concept de solution.	✓	✓
Soutien aux essais pour les clients finaux	✓	✓
Accès aux formations dédiées aux solutions dans les locaux d'Uniserv à des tarifs préférentiels	✓	✓
Licences de démonstration (nécessitent une formation de base à la solution pertinente)	✓	✓
<b>Web &amp; promotion</b>		
Logo du partenaire sur la page Partenaires d'Uniserv	✓	✓
Publication de logos et de descriptifs détaillés des partenaires avancés sur la page Partenaires		✓
Présentation des nouveaux partenaires avancés aux clients d'Uniserv via la newsletter Clients		✓
Communiqué de presse promouvant le partenariat		✓
Promotion du partenariat à l'échelle internationale et offre commune à travers Uniserv		✓
Opportunité de promotion des solutions et des services offerts auprès des équipes de ventes		✓
Position prioritaire dans les recommandations et les pistes commerciales d'Uniserv		✓
Position prioritaire en matière d'utilisation des ressources des partenaires pour les projets directs		✓
<b>Formation</b>		
Formation portant sur la vente et l'identification d'opportunités	✓	✓
Habilitation de base aux solutions (spécifique au type de partenariat)	✓	✓
Tarifs de formation préférentiels	✓	✓
Formation sur site aux solutions	✓	✓
5 jours/an de formation gratuite aux solutions au siège d'Uniserv.		✓
Évaluation de la certification Uniserv des interfaces intégrées		✓

# Parce que le partenariat est important.

Uniserv offre ses solutions logicielles de gestion des données à l'échelle mondiale. Nous visons une approche axée sur la clientèle, une assistance fiable et une présence locale permanente tout en veillant à cultiver, à développer et à préserver les relations établies avec nos clients sur le long terme. Pour renforcer notre croissance et étendre nos activités de vente, aussi bien au niveau national qu'international, nous recherchons des partenaires engagés souhaitant gravir avec nous les marches menant au succès.

Établir et maintenir des relations avec des partenaires proactifs tout en offrant un ensemble de services de haut niveau : tel est l'objectif majeur que nous poursuivons dans le cadre de notre programme de partenariat. Nous vous invitons à vous joindre à nous pour créer un écosystème de partenariat basé sur le soutien mutuel, afin d'apporter à nos clients et à nos partenaires une valeur ajoutée encore plus forte.

## Pourquoi devenir partenaire d'Uniserv ?

- **Pour satisfaire les exigences de vos clients en matière de qualité et de gestion des données, en partenariat avec un leader compétent et expérimenté dans le domaine de la qualité des données.**

Répondre aux exigences des clients, maintenir et renforcer la fidélisation de la clientèle et offrir un point de contact unique aux clients.

- **Pour développer de nouvelles opportunités commerciales dans un marché dynamique et en pleine croissance**

La qualité des données et leur intégration jouent un rôle central dans les thèmes d'actualité (par ex. les applications dans le nuage, les grosses données, la vision du client à 360°, etc.) et continuent à occuper un rôle essentiel dans les domaines classiques comme l'ERP, le CRM, la BI et le MDM – le marché ne cesse de se développer.

- **Pour renforcer et diversifier votre portefeuille et vos domaines de compétences**

Élargissez votre offre pour garantir plus de choix et de possibilités au niveau des projets clients et prospects, boostez vos compétences grâce au programme d'habilitation d'Uniserv, et optimisez vos chances de remporter des projets.

- **Pour générer de nouveaux flux de revenus et remporter des appels d'offres**

Octroi de marges attractives et de tarifs préférentiels aux partenaires.

- **Pour bénéficier du succès d'Uniserv**

Uniserv opère sur le marché depuis plus de 40 ans. Le développement et la croissance continus de la société s'appuient sur une large palette de logiciels ultra-performants. Le portefeuille clients compte des noms prestigieux de tous les secteurs industriels dans plusieurs pays européens.

« Grâce au partenariat avec Uniserv, nos clients en Grande-Bretagne disposent désormais de solutions personnalisables et hautement performantes. De nombreux projets n'ont pu être réalisés que grâce à la collaboration efficace entre Capscan et Uniserv. »

DAVID MEAD, DIRECTEUR COMMERCIAL CHEZ CAPSCAN LIMITED





# Avons-nous suscité votre intérêt ?

N'hésitez pas à nous contacter ! Nous vous indiquerons volontiers comment profiter du succès d'Uniserv :

**Tel.** +33 1 44 90 90 60

**E-Mail** [info@uniserv.com](mailto:info@uniserv.com)

**Vous pouvez également visiter notre site Web à l'adresse**  
[www.uniserv.com/partner](http://www.uniserv.com/partner).



## **UNISERV GmbH**

Rastatter Str. 13, 75179 Pforzheim, Allemagne

T : +49 7231 936-1000

F : +49 7231 936-3002

E : [info@uniserv.com](mailto:info@uniserv.com)

[www.uniserv.com](http://www.uniserv.com)

© Uniserv GmbH, Pforzheim, All rights reserved