

**PARTNER
PROGRAMME**
2020

BIENVENUE DANS LE PARTNER PROGRAMME

Proposer de la valeur ajoutée avec et pour nos Partenaires

Canon



SOMMAIRE

Bienvenue dans le Guide du PARTNER PROGRAMME Canon.

Nous espérons que ce guide vous sera utile pour **apporter de la valeur ajoutée à vos Clients** et bénéficier pleinement de cette nouvelle édition du Partner Programme.

Le PARTNER PROGRAMME Canon est destiné à des distributeurs ayant une force de vente itinérante et proposant tout ou partie de l'offre B2B Canon.

1. Introduction

Bienvenue dans le Partner Programme	3
Proposition de valeur aux Partenaires	4
Diversifier	5
Collaborer	6
Développer	7
Gagner	8
Rationaliser	9

4. Compétences et applications

Compétences et applications	25
Numérisation de documents	26
Gestion des impressions et flux documentaires	27
MPDS – Gestion des services d'impression et documentaires	28
Arts graphiques	29
Impression de production	30
CAD/SIG	31
Gestion de l'information	32
Gestion des processus documentaires	33

2. Structure du Partner Programme

Vue d'ensemble de la structure	11
Spécificités	13

5. Parcours Partenaires

Parcours Partenaires Canon	35
Nouveaux Partenaires	36
Suivi de notre relation de Partenariat	37

3. Avantages par niveau et règles applicables

Niveau Platinum	17
Niveau Gold	19
Niveau Silver	21
Niveau Partner	23

6. Principales ressources

Portail Partenaires	39
Plate-forme de formation des Partenaires	40



BIENVENUE DANS LE PARTNER PROGRAMME CANON

Vision

Le monde d'aujourd'hui est différent de celui qui était le nôtre il y a encore dix ans.

Aujourd'hui, plus de 5 000 milliards de photos sont stockées sous forme numérique et dans quelques années ce volume atteindra en moyenne 5,2 To par personne.

Le numérique a tout changé.

Grâce à lui nous pouvons aller plus loin, gagner en performances, éviter les erreurs et augmenter l'efficacité des services. Toutefois, ces bouleversements s'accompagnent d'attentes toujours plus pointues du côté des Clients.

Notre mission chez Canon consiste à proposer à vous, chers Partenaires, les outils indispensables pour répondre aux besoins de vos Clients et contribuer à faire prospérer votre activité.

Savoir-faire

Le changement nous motive.

Depuis 80 ans, nous levons les obstacles, misons sur l'innovation technologique et améliorons l'existence de tous.

Nos progrès technologiques décisifs, comme l'invention du « blueprint » et du premier photocopieur couleur par procédé électrostatique, ont façonné l'histoire. Nous ne sommes pas des suiveurs, mais des acteurs du changement.

Nous réinvestissons 8 % de nos bénéfices dans la recherche et le développement – ouvrant ainsi la voie à de nouvelles découvertes telles que des technologies capables d'enregistrer des images de nuit sans éclairage infrarouge et des appareils photo qui distinguent encore mieux les couleurs que l'œil humain.

Canon

Philosophie

Le partenariat est un principe qui soutient toutes nos actions, et trouve sa source dans notre philosophie d'entreprise « Kyosei ».

Nous œuvrons de concert à la création de technologies qui font la différence – pour donner l'inspiration à un enfant, sécuriser une rue ou éclairer d'un jour nouveau la médecine. En 2016, nous avons fait partie des 193 entreprises au monde à intégrer la « Climate-A List » du CDP (ex-Carbon Disclosure), classement qui salue nos initiatives en matière de lutte contre le changement climatique.

Face au changement, nous réagissons. Nous montrons l'exemple à suivre, afin d'aider nos Partenaires et Clients à tirer le meilleur parti de nos technologies et services, et les encourager à faire véritablement la différence.



PROPOSITION DE VALEUR AUX PARTENAIRES

L'univers numérique regorge de débouchés qui ne demandent qu'à être exploités. Pour réussir dans cet environnement complexe en mutation rapide, **il vous faut un guide en qui vous puissiez avoir confiance** qui soit capable de prodiguer des conseils fondés sur plusieurs dizaines d'années d'expérience et de réussite.

Depuis plus de 80 ans, nous accompagnons les entreprises dans les domaines de l'imagerie, de la technologie bureautique et des services.

Nous voulons leur donner **l'envie d'explorer** ces domaines en les aidant à mettre au jour les possibilités offertes par cet univers en devenir.

Nous aidons les entreprises à repousser les frontières du possible – en favorisant leur développement et leur diversification au moyen de solutions nouvelles à chaque tournant décisif. Nos services et solutions à très haute valeur ajoutée aident de plus en plus d'individus à développer leur activité, à réaliser des économies et à améliorer leur efficacité.

L'esprit de partenariat sert de moteur à notre innovation.

En tant que partenaire, nous sommes réceptifs et faisons la part belle à la collaboration ; à l'écoute des spécificités de vos besoins et ambitions, nous vous aidons à résoudre la singularité des enjeux auxquels vous êtes confrontés.

Notre nouveau Partner Programme vise à partager nos connaissances avec vous, de sorte que nous puissions œuvrer de concert à votre réussite.

L'ambition de ce nouveau Partner Programme est de vous aider à :

1. Favoriser la croissance de votre chiffre d'affaires
2. Gagner en efficacité
3. Accroître votre rentabilité

Développez votre potentiel de croissance, d'efficacité et de rentabilité via nos 5 axes de réussite :



Diversifier



Collaborer



Développer



Gagner



Rationaliser



DIVERSIFIER

NOUS POUVONS VOUS AIDER À DIVERSIFIER VOS ACTIVITÉS EN TIRANT PARTI DU CHAMP DES POSSIBLES QUI S'OFFRENT À VOUS SUR DE NOUVEAUX MARCHÉS AVEC LES OUTILS SUIVANTS :



Potentiel marché et modèle de commercialisation

Outils accessibles auprès de votre interlocuteur dédié Canon, qui vous aideront à prendre la juste mesure de l'importance des opportunités sur vos marchés cibles, à travers l'évaluation de la taille du marché et l'optimisation de sa couverture.

Proposition de valeur Client final par compétence

Nous vous aiderons à définir des propositions de valeur Client final par compétence, en partageant le savoir que nous avons acquis en la matière pour répondre aux besoins des Clients.

Modélisation économique et outil de calcul du retour sur investissement

Modélisation financière mettant en évidence le modèle économique indispensable à un retour sur investissement accéléré ainsi que le délai de rentabilisation escompté.



COLLABORER

NOUS PARTAGEONS AVEC VOUS NOS CONTENUS, CONNAISSANCES, FORMATIONS ET OUTILS MARKETING ET DÉFINISSONS ENSEMBLE LES OBJECTIFS D'AMÉLIORATION DE VOS ACTIVITÉS AVEC LES OUTILS SUIVANTS :

Un interlocuteur dédié

La proximité et le suivi font partie de notre ADN. **Un interlocuteur dédié est affecté à votre compte** et coordonne l'ensemble des ressources et experts dans chaque activité qui seront mises à votre disposition en fonction de votre niveau dans le Programme et de vos projets.

Un interlocuteur technique

Un interlocuteur Service et Support vous accompagne dans la mise en place de votre politique Services.

Business Plan Partenaire

Nous arrêtons conjointement un **Business Plan** reflétant vos objectifs commerciaux, qui sera revu régulièrement.

Parcours dans le Partner Programme

Un processus documenté pour expliquer les choix qui s'offrent à vous et la manière dont vous pouvez planifier votre parcours dans le Partner Programme.



DEVELOPPER

CANON VOUS AIDE À DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ EN VOUS DONNANT LES MOYENS DE VOUS DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE ET DE GÉNÉRER DE LA DEMANDE. POUR DYNAMISER VOS ACTIVITÉS MARKETING ET COMMERCIALES, NOUS FERONS APPEL AUX RESSOURCES CI-DESSOUS :



Mise à disposition d'outils marketing pour générer de la demande

Ensemble d'éléments mis à disposition pour mettre en place vos propres campagnes marketing et générer de la demande.

Programme MaaS (Marketing as a Service)

Offre proposée aux Partenaires Platinum, leur permettant d'externaliser l'exécution de campagnes de « co-branding »

Supports et investissements Marketing

Véritable investissement dans nos Partenaires, nos supports marketing vous aident à développer votre activité avec Canon et à réaliser vos objectifs de vente. Le support auquel vous pouvez prétendre est fonction de votre niveau dans le Programme et de vos objectifs commerciaux. Il est défini dans votre Business Plan.

Programme incubateur

Programme visant à vous amener à l'étape suivante de votre parcours dans le Partner Programme.



GAGNER

CANON VOUS AIDE
À REMPORTEZ DAVANTAGE
D'AFFAIRES EN VOUS
ACCOMPAGNANT DE MANIÈRE
À AUGMENTER VOTRE CHIFFRE
D'AFFAIRES ET À CIBLER
AU PLUS JUSTE AVEC LES OUTILS
SUIVANTS :

Formation et accompagnement aux techniques de vente

Suite de formations vente
axées sur les besoins Clients.

Formation aux compétences et accompagnement avant-vente

Offre en lien avec les
compétences et propositions
de valeur.

Formation aux compétences techniques

Cursus complet de formations
Services et Support, accessible
en e-learning ou en présentiel



RATIONALISER

CANON CONTRIBUE À RÉDUIRE VOS FORMALITÉS ADMINISTRATIVES POUR QUE VOUS PUISSIEZ RESTER CONCENTRÉ SUR VOS OBJECTIFS. DANS CETTE OPTIQUE, NOUS UTILISERONS LES ÉLÉMENTS CI-DESSOUS :



Base de connaissance Service

Ensemble d'outils et de documentations pour vous accompagner dans le déploiement et la connaissance de l'offre Canon.

Catalogue de Services

Catalogue de services vous permettant de gagner en efficacité et de développer votre activité : Service de délégation de maintenance, e-maintenance, Services professionnels ...

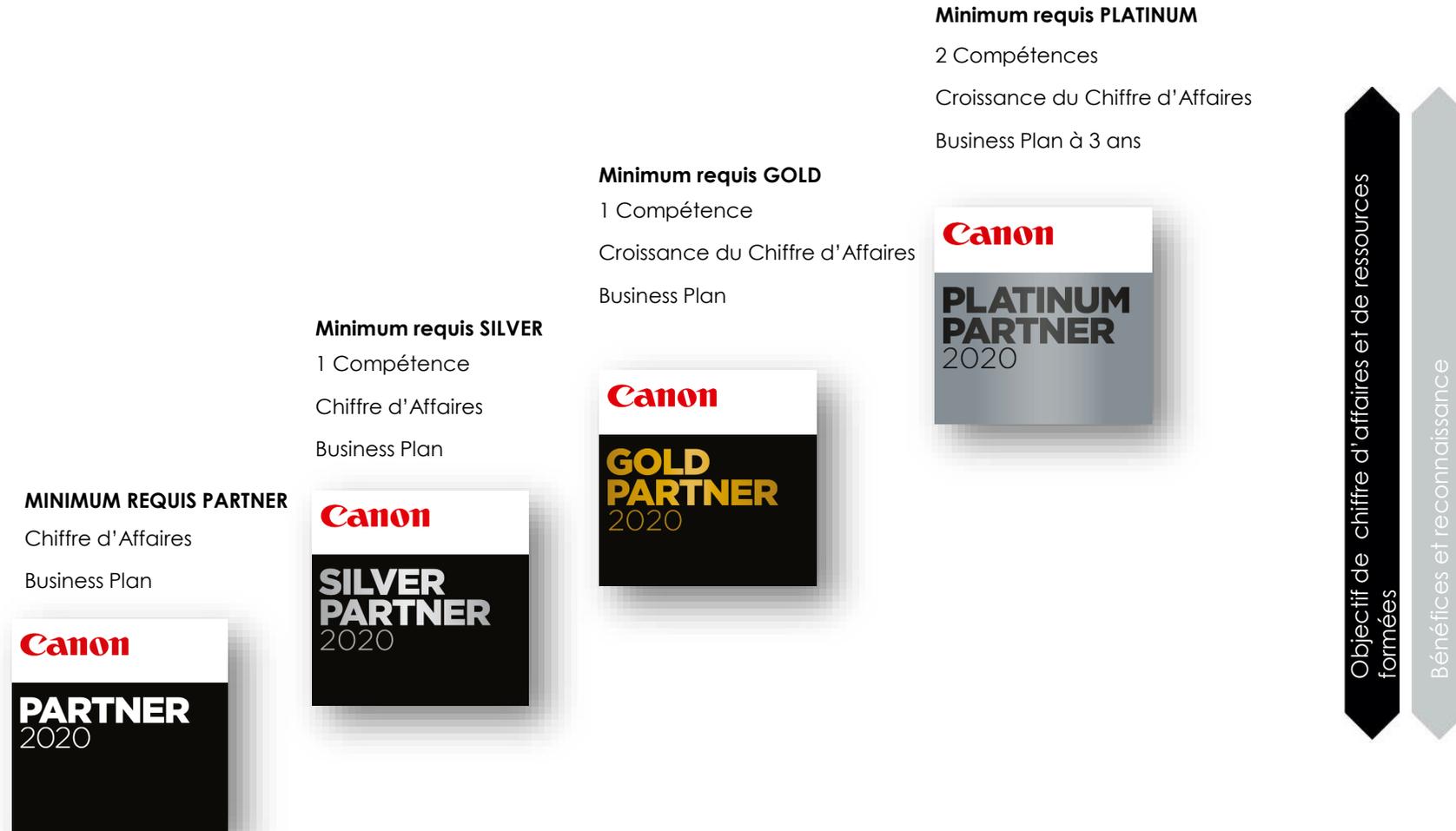
PARTIE 2

STRUCTURE DU PARTNER PROGRAMME

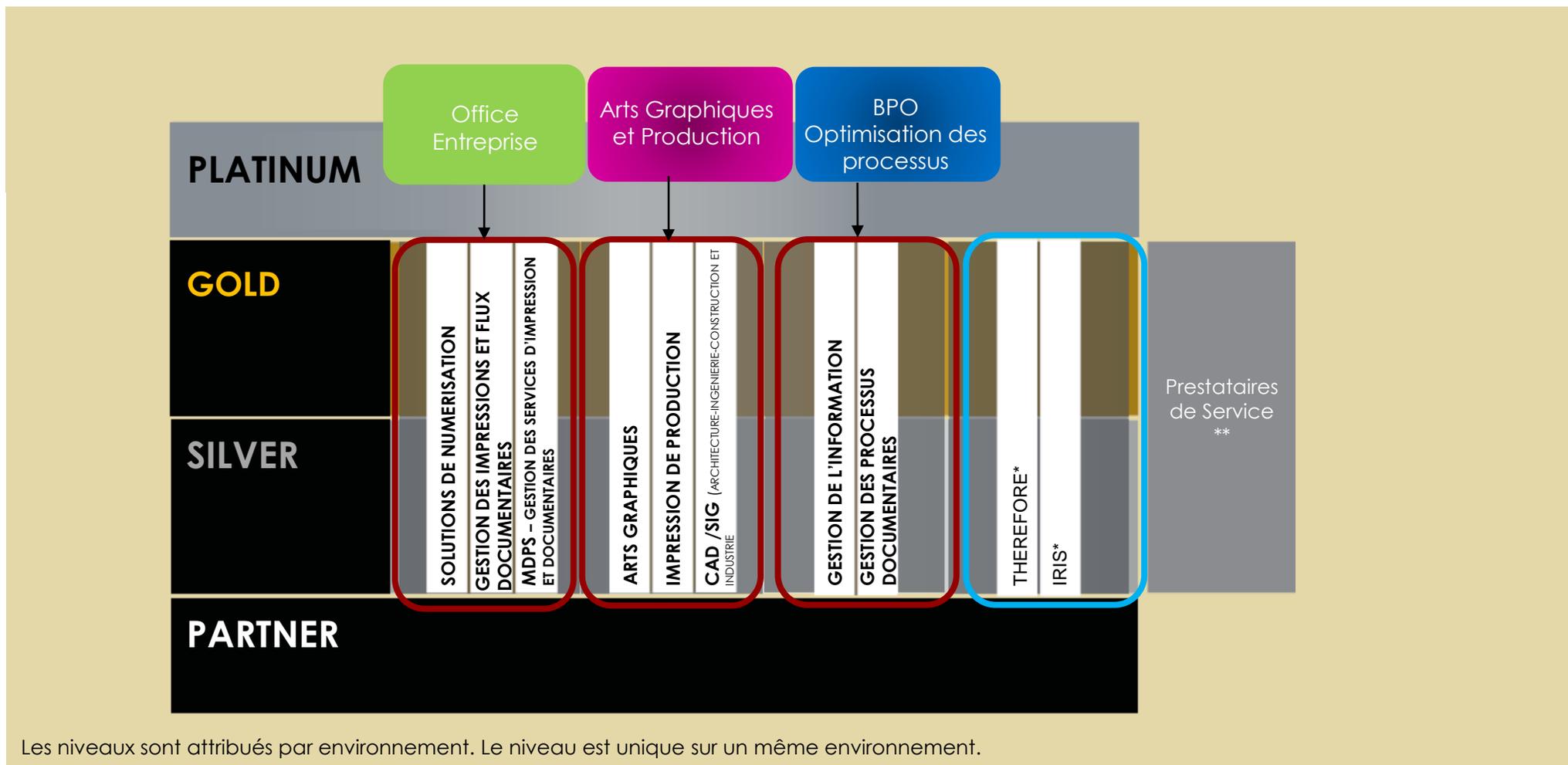
Notre Partner Programme vous offre un parcours clair et structuré, vecteur de croissance ; des avantages qui reconnaissent et valorisent vos résultats et votre savoir-faire ; une approche et une visibilité qui permettent de mesurer votre réussite.



UN PARCOURS QUI VOUS APPORTE UNE VALEUR AJOUTEE CROISSANTE A CHAQUE NIVEAU DU PARTNER PROGRAMME



STRUCTURE DU PARTNER PROGRAMME 2020



Les compétences définies dans ces 3 environnements sont pour les Partenaires qui proposent une offre s'appuyant sur des technologies matérielles, logicielles et des services.

* Ces compétences sont pour les Partenaires spécialisés dans l'offre logicielle et qui ne distribuent pas de matériels.

** Partenaires spécialisés dans la maintenance, excluant la vente de matériel

SPECIFICITES

Les éléments du Partner Programme se veulent orientés solutions ; ils s'appuient sur les besoins et exigences de vos Clients et déterminent votre potentiel de croissance.

Certifications

Le nouveau Partner Programme propose **quatre niveaux de partenariat**, fonction du chiffre d'affaires (Un seuil minima de chiffre d'affaires est défini par niveau de partenariat et par environnement) **et des compétences acquises dans trois environnements.**

Les niveaux sont décernés par environnement.

Une ou plusieurs compétences sont attribuées dans la certification PLATINUM, GOLD et SILVER.

Partenaires via grossistes

Les Partenaires qui achètent chez des grossistes et qui sont suivis par Canon seront référencés et auront accès au PORTAIL PARTENAIRES CANON.

Autres catégories de programme réservées aux Partenaires de solutions logicielles et prestataires de services

Solutions logicielles

Partenaires spécialisés dans une offre de solutions, notamment des solutions Canon, excluant la vente de matériels. Le niveau de partenariat dans cette catégorie correspond à celui de Partenaires développant des applications pour des équipements Canon.

Prestataire de services

Partenaires spécialisés dans la maintenance, excluant la vente de matériel dans certaines régions.

Remises – Supports et investissements Marketing

Nous reconnaissons nos Partenaires en fonction de leur progression et leur engagement.

Les supports et investissements marketing et les grilles de remise sont définis localement, au niveau de chaque pays.

Merci de vous rapprocher de votre interlocuteur Canon dédié pour mieux appréhender ces modalités de fonctionnement.





Canon

PARTIE 3

AVANTAGES PAR NIVEAU ET REGLES APPLICABLES

Tous les Partenaires bénéficient d'une assistance, d'une formation et d'un programme d'accompagnement couvrant les cinq axes de notre proposition de valeur dédiée Partenaires :

Diversifier, Collaborer, Développer, Gagner et Rationaliser.

Lorsque vous accédez à un niveau supérieur dans le Programme, vous bénéficiez de nouveaux outils et ressources, toujours plus évolués, ainsi qu'à des supports complémentaires de Canon.





Canon

**PLATINUM
PARTNER**
2020

NIVEAU PLATINUM

Le niveau Platinum exige de faire preuve d'un engagement absolu, de démontrer des taux de croissance importants et constants d'une année sur l'autre, de justifier d'une forte expertise, et de spécialisations pointues.

Canon

ACCES AU NIVEAU PLATINUM

Les Partenaires Platinum bénéficient d'un ensemble d'avantages, notamment un accès exclusif au programme de MaaS (Marketing as a Service) et à des outils de modèle stratégique de commercialisation.

Platinum

- Niveau Gold dans 2 compétences
- Objectif de chiffre d'affaires minima, avec Business Plan sur 3 ans
- Minimum requis de ressources qualifiées – Compétence/Service

Pré-requis

Adhésion au programme Canon Partner Programme et inscription sur le Portail Partenaires Canon	✓
Engagement respect Charte graphique	✓
Business Plan Partenaire	✓
Contrat avec la filiale Canon ou achat via grossiste agréé.	✓
Service/Support en direct ou indirect (via un tiers agréé)	✓
Contrat de distribution sélective requis pour la compétence «Gestion des impressions et flux documentaires» ; MPDS (Gestion des services d'impressions et documentaires) et toutes les compétences de l'environnement Arts Graphique Production (sauf pour Grand Format)	✓

Diversifier

Potentiel marché et modèle de commercialisation

Proposition de valeur Client final par compétence

Modélisation économique et outil de calcul de retour sur investissement

Collaborer

Interlocuteur dédié CANON - Chargé de Compte

Interlocuteur Service et Support / Technique

Support avant-Vente Projets (MPDS, IM)

Business Plan Partenaire

Structure et modalités de la revue trimestrielle

Parcours dans le Partner Programme

Développer

Programme MaaS (Marketing as a Service)

Mise à disposition d'outils Marketing pour générer de la demande

Supports et investissements Marketing

Gagner

Formation et accompagnement aux techniques de vente

Formation aux compétences et accompagnement avant-vente

Formation aux compétences et accompagnement technique

Rationaliser

Base de connaissance Services

Catalogue de services

Chacun de ces éléments est disponible avec ou sans support additionnel





Canon

**GOLD
PARTNER**
2020

NIVEAU GOLD

Le niveau Gold requiert de faire preuve d'un fort engagement, de démontrer des taux de croissance constants d'une année sur l'autre, de justifier d'un niveau élevé d'expertise et de participer à nos enquêtes de satisfaction Clients.

Canon

ACCES AU NIVEAU **GOLD**

Les Partenaires Gold peuvent bénéficier de formations dédiées aux compétences, d'un accompagnement avant-vente à valeur ajoutée ainsi que d'actions de modélisation économique.

Gold

- Au minimum 1 compétence
- Objectif de chiffre d'affaires minima, avec Business Plan annuel
- Minimum requis de ressources qualifiées – Compétence/Service

Pré-requis

Adhésion au programme Canon Partner Programme et inscription sur le Portail Partenaires Canon	✓
Engagement respect Charte graphique	✓
Business Plan Partenaire	✓
Contrat avec la filiale Canon ou achat via grossiste agréé.	✓
Service/Support en direct ou indirect (via un tiers agréé)	✓
Contrat de distribution sélective requis pour la compétence « Gestion des impressions et flux documentaires » ; MPDS (Gestion des services d'impressions et documentaires) et toutes les compétences de l'environnement Arts Graphique Production (sauf pour Grand Format)	✓

Diversifier

Proposition de valeur Client final par compétence
Modélisation économique et outil de calcul de retour sur investissement

Collaborer

Interlocuteur dédié CANON - Chargé de Compte
Interlocuteur Service et Support / Technique
Support avant-Vente Projets (MPDS, IM)
Business Plan Partenaire
Structure et modalités de la revue trimestrielle
Parcours dans le Partner Programme

Développer

Mise à disposition d'outils Marketing pour générer de la demande
Supports et investissements Marketing

Gagner

Formation et accompagnement aux techniques de vente
Formation aux compétences et accompagnement avant-vente
Formation aux compétences et accompagnement technique

Rationaliser

Base de connaissance Services
Catalogue de services

Chacun de ces éléments est disponible avec ou sans support additionnel



A person with a backpack is seen from behind, looking out over a vast mountain range under a blue sky with scattered clouds. The person is wearing a white tank top and dark shorts. The backpack is black and has a hydration bladder. The background shows rolling hills and valleys, with some evergreen trees in the foreground.

Canon

**SILVER
PARTNER
2020**

NIVEAU SILVER

Le niveau Silver nécessite des taux de croissance constants d'une année sur l'autre et des investissements dans des ressources qualifiées au regard des compétences.

Canon

ACCES AU NIVEAU SILVER

Les Partenaires Silver bénéficient de toute une gamme d'outils et de ressources, notamment l'accès aux propositions de valeur Client final.

Silver

- Au minimum 1 compétence
- Objectif de chiffre d'affaires minima, avec Business Plan annuel
- Minimum requis de ressources qualifiées – Compétence/Service

Pré-requis

Adhésion au programme Canon Partner Programme et inscription sur le Portail Partenaires Canon	✓
Engagement respect Charte graphique	✓
Business Plan Partenaire	✓
Contrat avec la filiale Canon ou achat via grossiste agréé.	✓
Service/Support en direct ou indirect (via un tiers agréé)	✓
Contrat de distribution sélective requis pour la compétence « Gestion des impressions et flux documentaires » ; MPDS (Gestion des services d'impressions et documentaires) et toutes les compétences de l'environnement Arts Graphique Production (sauf pour Grand Format)	✓

Diversifier

Proposition de valeur Client final par compétence

Collaborer

Interlocuteur dédié CANON - Chargé de Compte

Interlocuteur Service et Support / Technique

Support avant-Vente Projets

Business Plan Partenaire

Structure et modalités de la revue trimestrielle

Parcours dans le Partner Programme

Développer

Mise à disposition d'outils Marketing pour générer de la demande

Supports et investissements Marketing

Gagner

Formation et accompagnement aux techniques de vente

Formation aux compétences et accompagnement avant-vente

Formation aux compétences et accompagnement technique

Rationaliser

Base de connaissance Services

Catalogue de services

Chacun de ces éléments est disponible avec ou sans support additionnel





Canon

PARTNER
2020

NIVEAU PARTNER

Accédez au niveau Partner en réalisant le chiffre d'affaires demandé dans le cadre du Business Plan annuel convenu ensemble et en ayant pour ambition de progresser dans les différents niveaux du Partner Programme.

Canon

DEVENIR PARTENAIRE CANON EN ACCEDANT AU NIVEAU **PARTNER**

En tant que Partenaire de niveau PARTNER, vous aurez accès à toute une gamme d'outils et de ressources notamment un programme incubateur dédié afin de vous donner les moyens d'évoluer au sein de la structure du Partner Programme.

Partner

- Objectif de chiffre d'affaires minima, avec Business Plan annuel

Pré-requis

Adhésion au programme Canon Partner Programme et inscription sur le Portail Partenaires Canon	✓
Engagement respect Charte graphique	✓
Business Plan Partenaire	✓
Contrat avec la filiale Canon ou achat via grossiste agréé.	✓
Service/Support en direct ou indirect (via un tiers agréé)	✓

Collaborer

Interlocuteur dédié CANON - Chargé de Compte
Interlocuteur Service et Support / Technique
Business Plan Partenaire
Structure et modalités de la revue trimestrielle
Parcours dans le Partner Programme

Développer

Supports et investissements Marketing
Programme incubateur pour les partenaires

Gagner

Formation et accompagnement aux techniques de vente
Formation aux compétences et accompagnement avant-vente
Formation aux compétences et accompagnement technique

Rationaliser

Base de connaissance Services
Catalogue de services

Chacun de ces éléments est disponible avec ou sans support additionnel



PARTIE 4

COMPETENCES ET APPLICATIONS

Véritable mentor, nous vous aiderons à apporter une valeur ajoutée à vos Clients en partageant avec vous notre analyse du marché et en vous accompagnant pour élaborer des propositions de valeur attrayantes.



COMPETENCES ET APPLICATIONS

Une proposition de valeur documente les moyens que vous, partenaire Canon, mettez en œuvre pour répondre aux besoins de vos Clients et les aider à atteindre leurs objectifs.

Chaque compétence a vocation de répondre à un objectif précis du Client. Elle se traduit par différentes applications, qui s'appuient sur des matériels, logiciels et services.

Les différentes compétences du PARTNER PROGRAMME sont les suivantes :

- Numérisation de documents
- Gestion des impressions et flux documentaires
- MPDS (Gestion des Services d'impression et documentaires)
- Arts Graphiques
- Impression de production
- Impression CAD-SIG (Architecture, ingénierie, construction et industrie)
- Gestion de l'information
- Gestion des Processus documentaires



NUMERISATION DE DOCUMENTS

En développant cette compétence, vous pouvez **aider vos Clients à gagner en efficacité et en productivité dans la gestion de leurs documents.**

Notre technologie de numérisation de documents simplifie, sécurise et accélère le partage d'informations au sein des entreprises en interne, **en convertissant les documents imprimés en images électroniques au moyen de scanners dédiés.**

Cette solution peut aider vos Clients à :

- Dynamiser le travail collaboratif et la productivité
- Réduire leurs coûts d'exploitation
- Se conformer aux nouvelles réglementations en matière de sécurité
- Développer leur activité et maximiser leurs profits

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos clients ?

Structurez vos offres Clients autour de leurs besoins essentiels, en mettant à profit l'expertise et les ressources de formation Canon. Elaborez votre propre offre personnalisée de matériels, logiciels et services.

Pour cette certification, vous devrez justifier d'expertise dans les applications Clients s'appuyant sur de la Numérisation de documents.



GESTION DES IMPRESSIONS ET FLUX DOCUMENTAIRES

Fort de cette compétence, vous pouvez **aider vos Clients à rationaliser leurs processus d'impression.**

Notre technologie de gestion des impressions et flux documentaires permet aux clients d'acquérir, traiter et stocker des documents sous forme numérique. Leurs collaborateurs peuvent ainsi imprimer en toute sécurité en tout lieu et à partir de tout équipement.

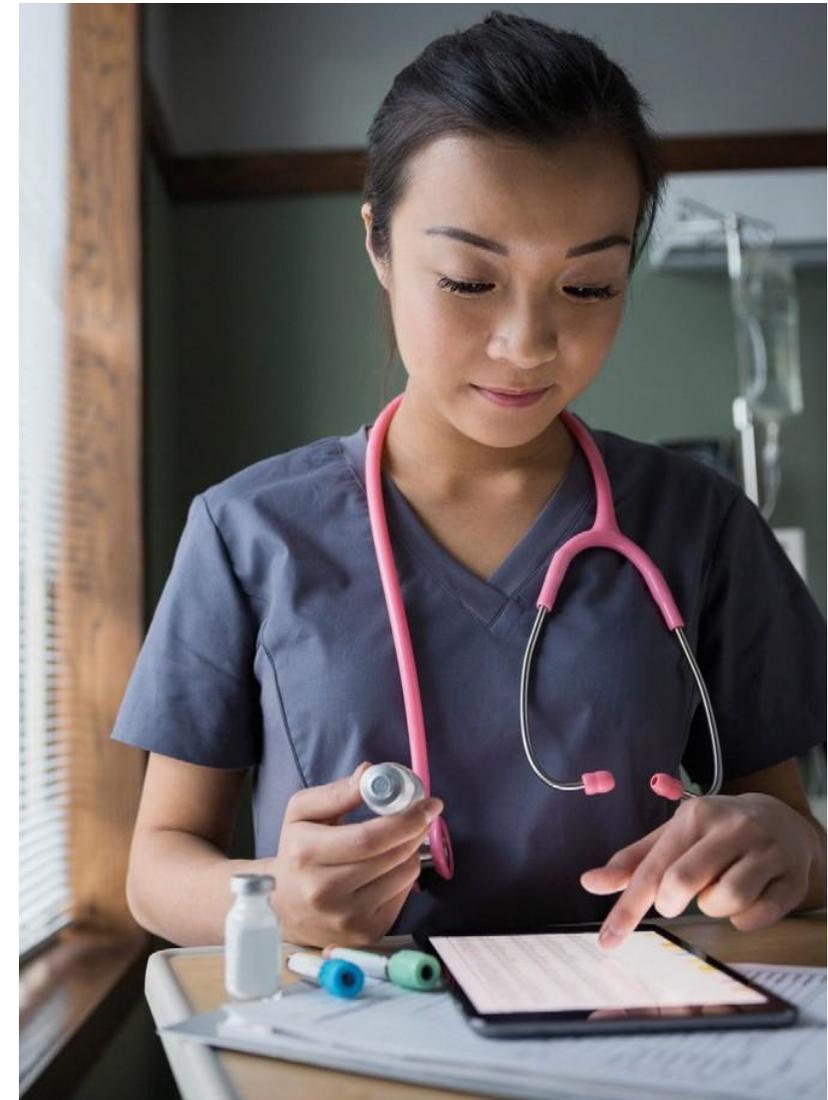
Cette solution peut aider vos clients à :

- Simplifier les impressions en réseau
- Améliorer l'efficacité et la productivité
- Renforcer la sécurité et protéger les données confidentielles de l'entreprise, avec des connexions personnalisées.

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos clients ?

Structurez vos offres clients autour de leurs besoins essentiels, en mettant à profit l'expertise et les ressources de formation Canon. Elaborez votre propre offre personnalisée de matériels, logiciels et services.

Pour cette certification, vous devrez justifier d'expertise en production efficace de documents.



MPDS GESTION DES SERVICES D'IMPRESSION ET DOCUMENTAIRES

En développant cette compétence, vous pouvez **aider vos Clients à rationaliser leurs processus documentaires et à simplifier la gestion de leurs réseaux et systèmes d'impression.**

Notre solution est proposée via un ensemble de services et processus de type ITIL géré par le fournisseur pour le compte du Client. L'objectif est d'identifier et de résoudre les difficultés inhérentes à la gestion des processus métier en rapport avec l'impression et la numérisation.

En proposant à vos Clients des services MPDS vous pouvez les aider à :

- Simplifier leur service d'impression et réduire les délais d'attente.
- Réduire leurs coûts d'impression et s'inscrire dans une démarche en faveur du développement durable.
- Accroître la productivité en identifiant les facteurs d'inefficacité et en perfectionnant le service délivré.

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos Clients ?

Structurez vos offres Clients autour de leurs besoins essentiels, en mettant à profit l'expertise et les ressources de formation Canon. Elaborez votre propre offre personnalisée de matériels, logiciels et services.

Pour cette certification, vous devrez justifier d'une expertise en Gestion des services d'impression et documentaires



ARTS GRAPHIQUES

Cette compétence vise à **aider vos Clients à mettre au jour de nouvelles possibilités d'applications voire de nouveaux marchés porteurs qui leur permettront d'exploiter tout le potentiel de l'impression.**

La richesse de notre offre en Arts graphiques permet à vos Clients de générer de nouvelles sources de revenus et d'inscrire leur croissance dans la durée. Quels que soient leurs objectifs, vous pouvez leur procurer les outils et l'expertise qui les aideront à les réaliser. Votre savoir-faire, couplé à nos produits et à notre expérience, vous permettra de satisfaire les besoins des Clients à travers toute une gamme d'applications (à caractère promotionnel, pour l'édition ou en décoration intérieure, par exemple).

En proposant à vos Clients des solutions Canon pour les Arts graphiques, vous pouvez les aider à :

- Optimiser leurs workflows d'impression
- Gagner en efficacité au moyen d'un processus de production plus souple
- Être prêts à assurer une production « à la demande » et personnalisée

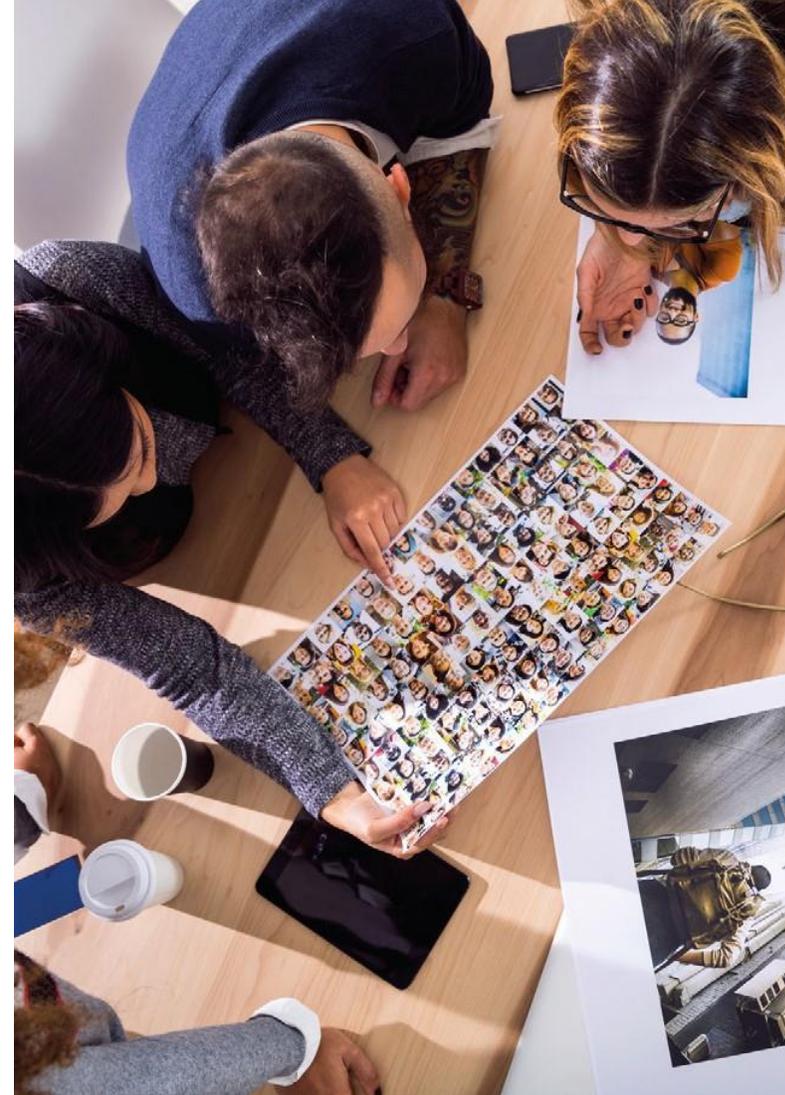
- Générer de nouvelles sources de revenus
- Se différencier de la concurrence par la valeur ajoutée liée à leurs technologies et services d'impression professionnels.

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos clients ?

Notre offre Arts graphiques, qui repose sur une large gamme de matériels, logiciels et services, est proposée pour les applications Clients suivantes :

- Impression de Marketing Direct Publipostage
- PLV et affiches
- Communication visuelle, Signalétique intérieure, et extérieure
- Gestion des campagnes
- Communication à la demande
- Décoration intérieure
- Impression Photo et impression d'art.

En fonction de la spécificité des besoins des clients, vous pouvez également y associer d'autres solutions.



IMPRESSION DE PRODUCTION

Grâce à cette compétence, vous pouvez **aider vos Clients à écourter leurs délais d'exécution et à mettre au jour de nouvelles applications potentielles**, ce qui leur permet de faire valoir et de décupler leur valeur ajoutée aux yeux de leurs propres Clients.

Notre offre Impression de production permet à vos Clients de proposer de nouveaux services et les aide à atteindre leurs objectifs.

En mettant à profit vos connaissances ainsi que nos produits et notre expérience, vous serez en mesure de satisfaire leurs besoins à travers toute une gamme d'applications (à caractère promotionnel ou pour l'édition, par exemple).

Cette solution peut aider vos Clients à :

- Optimiser leurs workflows d'impression
- Gagner en efficacité au moyen d'un processus de production plus souple
- Etre prêts à assurer une production « à la demande » et personnalisée
- Déployer de nouveaux services et de nouvelles applications

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos Clients ?

Nos solutions d'Impression de production, qui s'appuient sur du matériel, des logiciels et des services, sont proposées au travers des applications suivantes :

- CAD/SIG (impression en interne)
- Production de documents à la demande.

En fonction de la spécificité des besoins des Clients, vous pouvez également y associer d'autres solutions.



IMPRESSION CAD-SIG

ARCHITECTURE-INGENIERIE-CONSTRUCTION ET INDUSTRIE

Fort de la compétence CAD/SIG (Architecture-Ingénierie-Construction et Industrie), vous pouvez **aider vos clients à rationaliser leurs coûts et workflows de projets, en leur proposant des technologies de collaboration pointues propices à l'innovation et à la rentabilité.**

Notre offre est **axée sur des applications grand format** qui permettent des reproductions fidèles au fichier d'origine et productives de type CAD, SIG (Systèmes d'impression géographiques) aux rendus de très haute qualité.

Ces outils permettent aux Clients **d'optimiser le temps consacré à la conception, de mener à bien leurs projets dans des délais serrés, de promouvoir des pratiques durables** (recyclabilité des productions) **et de dynamiser la collaboration** via un système intégré de partage des informations.

En proposant à vos Clients cette solution, vous pouvez les aider à :

- Optimiser leur efficacité opérationnelle
- Développer leur activité et générer davantage de revenus
- Accroître la productivité en améliorant la collaboration sur les projets
- Déployer de nouveaux services et de nouvelles applications

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos Clients ?

Nos solutions CAD-SIG, qui couvrent toute une gamme de matériels, de logiciels et de services, sont proposées via les applications suivantes :

- CAO/SIG
- Collaboration sur des projets AEC : partage d'information sur un document qui est ensuite numérisé ou utilisation du Cloud pour poster les documents modifiés..

En fonction de la spécificité des besoins des Clients, vous pouvez également y associer d'autres solutions.



GESTION DE L'INFORMATION

En développant cette compétence vous pouvez aider vos **clients à transformer leur processus métiers et à augmenter leur visibilité et leur valeur.**

Nos solutions de gestion de l'information permettent de **capturer des données structurées et non structurées** provenant de sources multiples (documents papier, documents ou images électroniques, fichiers tels que le PDF ou Office), et **de les convertir en dossiers numérique**, en extrayant les données qu'elles contiennent.

Ceci est réalisé en utilisant des technologies de reconnaissance optique de caractères et d'indexation.

Les informations ainsi collectées sont indexées automatiquement, permettant ainsi la création de workflows de validation, de révision, et de publication finale dans un dossier approprié dans un système d'ERP ou d'être gérées par une autre solution utilisant des données XML et ouvrir des interfaces de programmation applicatives.

Ces solutions peuvent aider vos Clients à :

- **Renforcer la sécurité et se conformer aux nouvelles réglementations**, via des connexions sécurisées.
- **Découpler leur productivité en accélérant le traitement des informations**, par des solutions automatisées qui augmentent l'expérience Client.
- **Améliorer la gestion des données** par un suivi pointu des factures des documents critiques.

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos clients ?

Les solutions que nous vous proposons sont composées de logiciels et de services. Elles adressent différents domaines :

- Gestion des dossiers Client,
- Gestion du courrier
- Gestion des formulaires
- Processus ressources humaines
- Traitement de factures Clients et Fournisseurs

Selon les besoins et les priorités de vos Clients, vous pourriez avoir une solution différente pour chacun d'eux, selon la façon dont ils souhaitent que cette automatisation soit mise en œuvre – en mode Cloud, via une externalisation, sur leur site ou par des autres moyens.



GESTION DES PROCESSUS DOCUMENTAIRES

Fort de cette compétence, vous pouvez **aider vos Clients à transformer leurs systèmes de gestion et de stockage de documents et à améliorer le partage de leurs données.**

Nos outils de gestion documentaire permettent aux clients d'enregistrer leurs documents au format papier ou sous forme de fichiers électroniques, d'extraire leurs données au moyen de technologie de reconnaissance optique des caractères (OCR) et de les convertir au format PDF ou TIFF.

Les données capturées à partir des documents peuvent être indexées, ce qui facilite l'archivage ou le classement automatique des documents par catégorie, et autorise **l'élaboration de workflows simplifiés se prêtant à une gestion plus pointues des processus métier.**

Le RGPD (Règlement général sur la protection des données) est un facteur majeur qui incite nombre d'entreprises à revoir leurs politiques de gestion et de conservation des documents, d'où l'intérêt de nos solutions pour vos Clients.

Canon est idéalement placé pour participer à la réalisation de leur objectif. Nos outils permettent non seulement de retrouver en un clin d'œil des documents et des informations clés, mais aussi **de définir des règles de conservation, de manière à ne garder uniquement les documents nécessaires.**

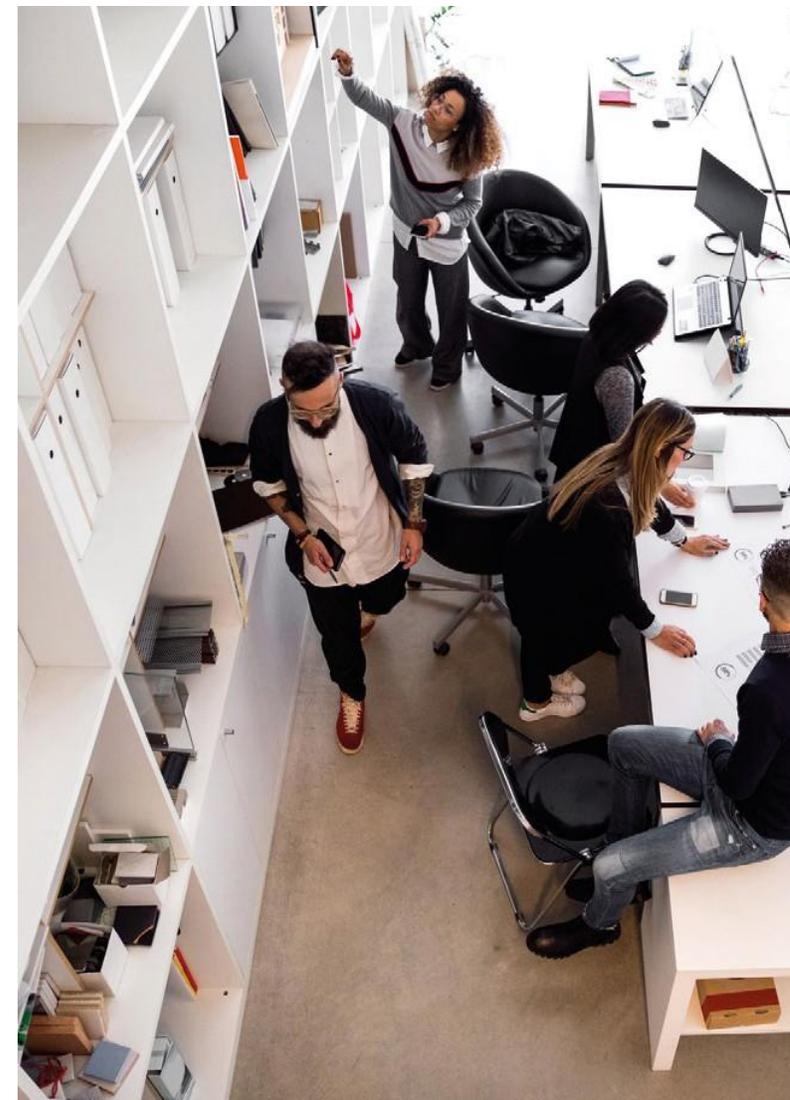
Les solutions Canon pour la gestion des processus documentaires peuvent aider vos clients à :

- **Réduire leurs besoins en espace de stockage physique et leur impact sur l'environnement**
- **Dynamiser leur productivité en rendant les documents et informations accessibles à tout moment et en tout lieu**
- **Renforcer la sécurité et se conformer aux nouvelles réglementations, via des connexions personnalisées**

Comment proposer cette valeur ajoutée à vos clients ?

Nos solutions de gestion des processus documentaires englobent des technologies matérielles, des logiciels et des services.

En fonction des besoins et des priorités de vos clients, vous pouvez développer une solution différente pour chacun d'eux et selon les modalités souhaitées pour leur mise en œuvre : Cloud, externalisation, sur site



PARTIE 5

PARCOURS PARTENAIRES

Nous avons à cœur de proposer à tous nos Partenaires un parcours fluide, intégré et mutuellement bénéfique.

Que vous soyez un nouveau Partenaire ou déjà en Partenariat, vous bénéficiez de l'expérience Canon et de la valeur ajoutée que nous souhaitons vous apporter.



PARCOURS DANS LE PROGRAMME PARTENAIRES CANON

Depuis votre adhésion au Partner Programme jusqu'à nos rendez-vous de suivi avec vos interlocuteurs dédiés Canon, voici les **principales étapes** pour mettre en œuvre un partenariat réussi.

- Voir page suivante si vous cherchez à vous diversifier

1. Planification stratégique

Nous identifions les domaines à privilégier pour atteindre les différents niveaux du Partner Programme et/ou vous aidons à déterminer comment développer votre offre en vue d'atteindre vos objectifs.

Le Business Plan, le suivi des indicateurs de performance clés et vos performances commerciales sont mis en œuvre et étudiés.

2. Adhésion

Dès confirmation de votre niveau de certification par votre interlocuteur dédié, vous recevrez :

- Un **e-mail de bienvenue** comportant tous les détails utiles sur le niveau de partenariat dont vous relevez.
- Les **modalités d'accès au PORTAIL PARTENAIRES Canon**, ainsi que toutes ressources utiles pour assurer la vente et le service après-vente des solutions Canon correspondants à votre niveau.

3. Stratégie Ventes et Marketing

- Nous vous accompagnons pour être alignés sur les stratégies de ventes et actions marketing.
- Nous vous présenterons les différents modules de formation et certifications accessibles, et le PORTAIL PARTENAIRES Canon.

4. Bilan

Vous faites régulièrement un bilan avec **votre interlocuteur dédié Canon** : vous effectuez le suivi des performances en vente, service après-vente, actions marketing ; réexaminez votre statut et votre offre produits et réfléchissez aux moyens de développer le partenariat. Vous répondez périodiquement à des enquêtes, qui nous permettent d'obtenir les informations nécessaires pour optimiser votre partenariat avec Canon.

5. Reconnaissance

Après avoir étudié votre performance commerciale et votre potentiel de croissance, nous vous offrons la possibilité d'accéder à de nouveaux supports en accédant au niveau suivant du programme.

PARCOURS DANS LE PROGRAMME NOUVEAUX PARTENAIRES

Des premiers échanges à la gestion suivie de notre relation, en passant par l'adhésion, voici les principales étapes permettant la mise en œuvre d'un partenariat durable et réussi.

Éléments clés :

- **Proposition de valeur unique** et claire, qui s'appuie sur des solutions adaptées aux besoins des Partenaires.
- Attention portée aux **opportunités de marché** et à la **croissance des Partenaires**.
- Mise en évidence des **possibilités de développement** ouvertes aux Partenaires
- Présentation d'une perspective quantifiable des **objectifs financiers à long terme**.



1. Opportunité

Le Partenaire, sensibilisé à la marque et aux solutions Canon, ne vend pas encore de produits ou services Canon, ou très peu.

2. Besoin

Pour faire face à la demande, le Partenaire sollicite des fournisseurs (parfois recommandés par Canon) pour se documenter sur les solutions Canon et évaluer dans quelle mesure celles-ci lui permettront d'atteindre ses objectifs et de répondre aux besoins de sa clientèle.

3. Étude

Un interlocuteur dédié Canon s'entretiendra avec le Partenaire du potentiel représenté par les offres Canon pour le développement de son activité. Le Partenaire expose ses contraintes et ses besoins en termes de marché et de capacité, en fonction de ses objectifs.

4. Réflexion

Le Partenaire se voit présenter le **Partner Programme** Canon, et identifie la manière dont cette **proposition de valeur** peut servir ses objectifs.

5. Définition

Canon remet **une proposition personnalisée** et un **business plan** avec des offres de solutions et de services, ainsi qu'un tarif.

6. Négociation

Nous affinons notre business plan conjoint et validons les informations sur les modalités contractuelles.

7. Adhésion

Une fois le partenariat institué (contrat signé avec CANON FRANCE ou un Grossiste agréé), le Partenaire est accueilli chez Canon, il a ainsi droit à :

- Un **e-mail de bienvenue** comportant tous détails utiles sur le niveau de partenariat dont il relève;
- Un **accès au PORTAIL PARTENAIRES** Canon, ainsi que toutes ressources utiles pour assurer la vente de solutions Canon;
- Un **interlocuteur dédié Canon**

8. Définition d'indicateurs de performance clés

- Pour réaliser un suivi des performances et identifier les domaines à privilégier pour progresser dans les différents niveaux :

Elaboration d'un business plan conjoint

- Elaboration conjointe **d'un business plan sur 12 mois** afin de chiffrer le potentiel commercial du Partenaire et de détailler les cycles à venir, de préserver le statut du Partenaire ou de le faire évoluer vers le niveau supérieur tout en optimisant la croissance de la rentabilité de son activité.

Mise en place d'un plan de formation

- Présentation des modules de formation et certifications proposés au Partenaire, y compris les formations en ventes, marketing et au PORTAIL PARTENAIRES.

SUIVI DE NOTRE RELATION DE PARTENARIAT

Canon propose à ses Partenaires un accompagnement permanent visant à préserver et favoriser le développement de leur partenariat, garantissant la croissance de leur activité et la satisfaction de leurs Clients à chaque étape du parcours.

Éléments clés de la réussite :

- Conseils sur mesure et expertise sectorielle en rapport avec l'activité du Partenaire
- Bilans réguliers menés par l'interlocuteur Canon dédié et le responsable Service et Supports.
- Business Plan unique
- Support et reconnaissance différenciés en fonction du niveau de partenariat
- Points de contact dédiés par activité (Marketing, Ventes, Assistance technique)

1. Planification stratégique

- Canon et le chargé de compte font le point sur leurs business plans conjoints à court et à long terme afin d'assurer un suivi des indicateurs de performance clés et de la performance commerciale.
- Canon et le chargé de compte analysent les prévisions de ventes pour le cycle suivant, les secteurs porteurs et les mesures directement applicables pour dynamiser la rentabilité.

2. Stratégie Ventes et Marketing

- Le Partenaire bénéficie du support de Canon pour optimiser ses stratégies ventes et actions marketing.

3. Bilan

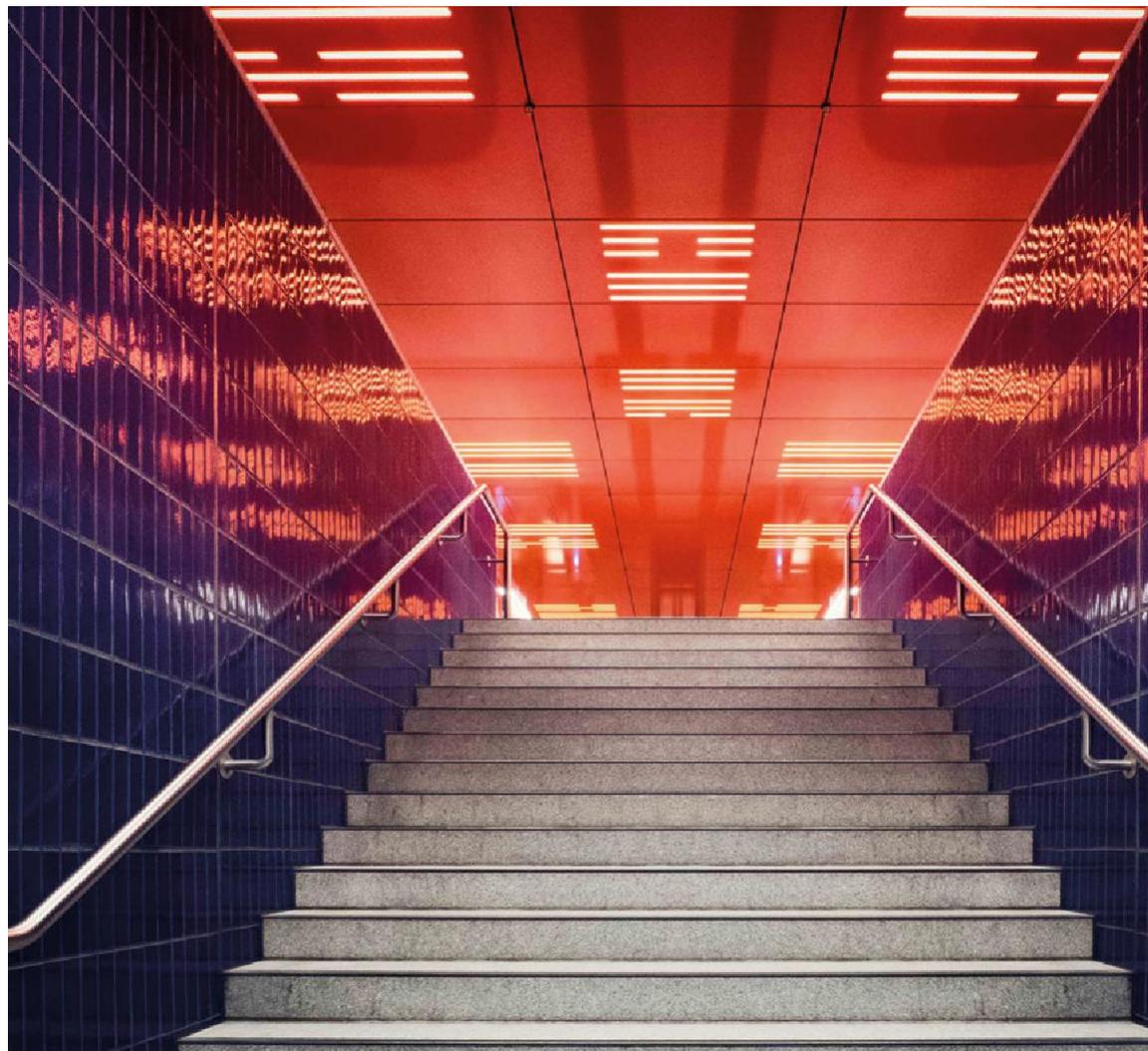
- Le Partenaire fait régulièrement le point avec interlocuteur dédié : ils effectuent le suivi de ses performances commerciales, service après-vente, actions marketing; réexaminent son statut et son offre produits et réfléchissent aux moyens de développer ce partenariat.
- Le Partenaire répond périodiquement à des enquêtes, permettant à Canon d'obtenir des informations sur ce partenariat et les attentes sur son évolution.

4. Reconnaissance

Canon valide les performances commerciales du Partenaire et son potentiel de croissance et lui offre la possibilité d'évoluer vers le niveau suivant du programme.

PARTIE 6

PRINCIPALES RESSOURCES



PORTAIL PARTENAIRES

Le PORTAIL PARTENAIRES Canon a pour objectif de vous fournir **les ressources indispensables pour interagir avec vos Clients tout au long de leur parcours d'achat.**

Accessible rapidement et facilement, cet outil très intuitif se prête à la gestion de vos attentes quotidiennes pour la commercialisation de produits et solutions Canon, la recherche, le téléchargement de ressources et la création de campagnes marketing personnalisées.

Sur la page d'accueil, rendez-vous incontournable des dernières initiatives Canon en date, vous en apprendrez davantage sur les modifications que nous apportons à tous les outils qui vous sont proposés.

La section « Boîte à Outils » vous propose tout ce dont vous avez besoin pour réussir aux côtés de Canon, notamment des éléments dédiés et du contenu à partager avec vos Clients.

Retrouvez, à la section Services & Support, les ressources et liens indispensables à vos équipes pour délivrer un support Client d'excellence

Et parce que nous n'avons de cesse que notre PORTAIL PARTENAIRES réponde à vos besoins, si vous souhaitez y voir figurer quelque chose en particulier, n'hésitez pas à nous en faire part !

<https://partners.canon-europe.com>

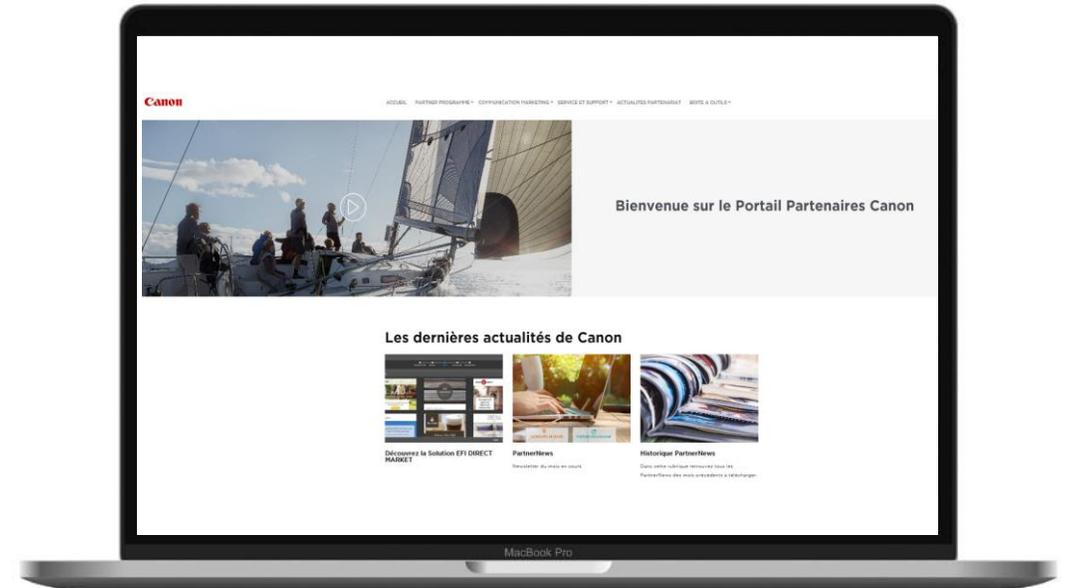


PLATE-FORME DE FORMATION DES PARTENAIRES

Dans les nombreux bénéfices de ce nouveau Programme figure la mise à disposition **d'une plate-forme de formation des Partenaires**, offrant une gamme très complète de ressources de formation dédiées et couvrant l'intégralité de notre offre.

Notre objectif consiste à vous procurer :

- Un cheminement clair proposant à vos collaborateurs commerciaux, avant-vente, SAV ou technique les modalités d'obtention d'une accréditation via **une série de mini-cours, accessibles en ligne sur la plate-forme de formation.**
- Un accès à des **ressources de formation, selon votre mode et votre format de prédilection**, permettant à vos collaborateurs de mieux appréhender les propositions de Canon.
- De nouveaux programmes vous donnant les moyens **d'affiner vos compétences commerciales**, au moyen de cours adaptés améliorant vos opportunités de croître sur le marché.
- **Une formation continue** et des actions favorisant la réussite de vos collaborateurs à divers postes, via des formations encadrement, finance et ressources humaines.





SEE THE BIGGER PICTURE*

*ELARGISSEZ VOS HORIZONS

Merci de l'intérêt que vous portez à notre Partner Programme.

Si vous avez des questions, **n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur Canon** – qui pourra vous apporter toutes les précisions utiles.

Pour en savoir plus sur notre Partner Programme, et avoir accès à un large éventail des ressources dédiées à nos Partenaires, vous pouvez également retrouver de très nombreuses informations le nouveau PORTAIL PARTENAIRES Canon à l'adresse :

<https://partners.canon-europe.com>