

# Partenariat (revendeur EBP)

Version 14

## Introduction

Nirva Software désire étendre son réseau de partenaires revendeurs de PostGreen.

Ce document simple a pour but de détailler les relations de partenariat autour de PostGreen.

Il permet au partenaire de sereinement vendre les services PostGreen et de générer des revenus récurrents pendant toute la durée du contrat.

## Aide à la vente

Afin de faciliter la tâche du partenaire, Nirva Software donnera accès à l'ensemble de ses documents marketing (brochures, livres blancs, présentations, success stories, calculateurs de ROI, contrats, manuels utilisateurs, etc.) et donne l'autorisation au partenaire d'utiliser leur contenu dans ses propres documents marketing. Ils devront cependant être validés par Nirva Software et retirés du marché à l'arrêt du contrat de partenariat.

Une formation commerciale gratuite en ligne de 1/2 journée sera dispensée au partenaire. Cette formation a pour objectif d'aider le partenaire à être efficace dans la vente des services PostGreen.

Une formation administrateur gratuite de 1/2 journée sera dispensée pour les partenaires PostGreen en white label (voir solution 2 plus bas).

Enfin, Nirva Software se tient à la disposition du partenaire pour des appels ou des visites en avant vente, ou des réponses à appel d'offre.

## 3 solutions proposées

3 solutions vous sont proposées dans le cadre du partenariat. L'option 1 est celle qui retiendra certainement l'attention du plus grand nombre de partenaires EBP.

### 1. Revente des services PostGreen

Le partenaire revend les services PostGreen ; le client aura accès à l'interface PostGreen aux tarifs publiés.

#### Création du compte client

Afin de créer un nouveau compte client, le partenaire déclarera celui-ci sur le site Web: [https://www.nirva-software.fr/ebp\\_client.html](https://www.nirva-software.fr/ebp_client.html). L'envoi des identifiants de connexion au service PostGreen se fera une fois que le dépôt de garantie aura été versé par le client sur le compte de Nirva Software.

#### Reporting, facturation et support

- Dans le cas où le partenaire décide d'ouvrir son propre compte PostGreen utilisateur, le partenaire recevra à l'ouverture de son compte un crédit de 15€ HT sur ses propres envois de documents. Ce crédit sera déduit de la ou des premières factures du partenaire.
- Le partenaire recevra mensuellement par email un compte rendu avec les volumes par canal (email, courrier, recommandé, etc.) pour chacun de ses clients détaillant les consommations du mois en cours, du mois précédent et de l'année en cours.
- Le partenaire recevra par email en début de mois et sous format Excel un tableau avec l'ensemble des commandes de ses clients. Il appartiendra au partenaire de facturer Nirva Software tous les mois pour ses revenus partenaires. Nirva Software s'engage à payer le partenaire sous 30 jours fin de mois sous réserve de paiement de ses clients.
- Nirva Software facturera le client tous les mois pour ses consommations.
- Si le partenaire désire facturer ses clients directement, merci de le signaler à Nirva Software lors de la signature de ce contrat. Le partenaire se verra octroyer un revenu par pli supplémentaire de 0,02€. Le partenaire devra déposer un dépôt de garantie auprès de Nirva Software pour l'ensemble de ses clients.
- Le client reste attaché au partenaire pendant toute la durée du contrat client.
- Le client a accès au support du partenaire et/ou de Nirva Software.

- Nirva Software s'engage sur une disponibilité de la plateforme à 99% entre 8h et 18h les jours ouvrés, mais généralement 24/7.

## Revenus partenaires

Nirva Software reversera au partenaire les montants suivants pendant la durée d'utilisation du service par le client. Les autres services ne donnent pas lieu à reversion.

Service	Revenu partenaire
<b>Prestations d'envoi postal</b>	
1e face en couleur ou noir & blanc dans une enveloppe C6, timbrée en prioritaire et déposée en poste.	0,06 €
Supplément par face supplémentaire.	0,03 €
<b>Prestations d'envoi électronique</b>	
Envoi par email (nombre de pages illimité)	0,02 €
Archivage annuel (au delà de la première année)	0,02 €

## Services optionnels

Services optionnels	Marge partenaire
<b>Formations</b>	
1 journée de formation administrateur (création d'utilisateurs, gestion des droits des utilisateurs, de la catégorisation de documents) - 6 personnes par session de formation autorisées.	750,00 €
1/2 journée de formation utilisateur - 6 personnes par session de formation autorisées.	500,00 €
<b>Réception des flux par sFTP</b>	
Paramétrage des réceptions/envois de flux par FTP.	1 250,00 €

Tous nos prix s'entendent HT.

Tout service optionnel est à payer à réception de la facture émise par Nirva Software.

## 2. Utilisation de PostGreen en marque blanche

Le partenaire vend l'accès à un service customisé à ses propres couleurs et son propre nom, sur une adresse Web personnalisée, basé sur l'infrastructure d'hébergement et d'impression pan européenne de PostGreen. Le client ne verra pas le portail ou imprimante virtuelle PostGreen mais uniquement la marque du partenaire.

Le partenaire devra systématiquement signer le contrat client de PostGreen (<https://www.nirva-software.fr/tarifs-et-contrat-postgreen.html>) et verser un dépôt de garantie couvrant ses propres consommations et celles de ses clients.

### Création du compte client

Afin de créer un nouveau compte client, le partenaire déclarera celui-ci dans son interface d'administration Web (fournie) ou un site partenaire (non fourni), avec lien Web Services (documentation fournie) sur l'administration de PostGreen en marque blanche.

Il appartiendra au partenaire d'envoyer les identifiants au client et s'il le désire de gérer un système de dépôt de garantie. Le partenaire devra déposer un dépôt de garantie auprès de Nirva Software pour l'ensemble de ses clients.

Nirva Software facturera le partenaire pour la consommation de l'ensemble de ses clients en début de mois suivant. Le partenaire facturera ses clients directement.

### Reporting, facturation et support

- Le partenaire recevra hebdomadairement par email un compte rendu avec les volumes par canal (email, courrier, recommandé, etc.) pour chacun de ses clients détaillant les consommations de la semaine précédente, du mois en cours, du mois précédent et de l'année en cours.
- Le partenaire recevra par email en début de mois et sous format Excel un tableau avec l'ensemble des commandes de ses clients. Il appartiendra au partenaire de facturer le client.
- Le client reste attaché au partenaire pendant toute la durée du contrat client.
- Le client a accès au support du partenaire ; le partenaire au support 3e niveau (concernant un bug) de Nirva Software.
- Nirva Software s'engage sur une disponibilité de la plateforme à 99% entre 8h et 18h les jours ouvrés, mais généralement 24/7.

### Revenus partenaires

Nirva Software reversera au partenaire les montants suivants pendant la durée d'utilisation du service par le client. Les autres services ne donnent pas lieu à reversion.

Service	Revenu partenaire
Prestations d'envoi postal	
1e face en couleur ou noir & blanc dans une enveloppe C6, timbrée en prioritaire et déposée en poste.	0,08 €
Supplément par face supplémentaire.	0,03 €
Prestations d'envoi électronique	
Envoi par email (nombre de pages illimité), fax et SMS	0,02 €
Archivage annuel (au delà de la première année)	0,02 €

### Coût de la personnalisation aux couleurs du partenaire

Personnalisation de l'interface utilisateur et de l'imprimante virtuelle aux couleurs du partenaire.

Livraison des documentations utilisateur, des contenus marketing, des contrats, etc., à personnaliser par le partenaire.

Coût: 3 000€ HT

## Services optionnels

Service	Marge partenaire
Formations réalisées par Nirva Software	
1 journée de formation administrateur (création d'utilisateurs, gestion des droits des utilisateurs, de la catégorisation de documents) - 6 personnes par session de formation autorisées.	750,00 €
1/2 journée de formation utilisateur - 6 personnes par session de formation autorisées.	500,00 €
Réception des flux par sFTP	
Paramétrage des réceptions/envois de flux par FTP.	1 250,00 €

Tous nos prix s'entendent HT.

Si le partenaire désire vendre des solutions basées sur PostGreen plus ou moins chères que le prix public, il est libre de le faire en connaissance de cause. La gestion des tarifs dans l'interface d'administration lui en incombe.

### 3. Vente des logiciels Nirva Software

Pour vos plus gros clients, avec des volumes significatifs, vous pouvez aussi leur vendre la solution logicielle ([Post On Demand](#)) plutôt que l'accès au service cloud PostGreen.

Nirva Software reversera 30% au partenaire sur la vente des logiciels Post On Demand à installer dans le Data Center du client.

## Services additionnels

Le partenaire reste libre de proposer ses propres services (tels que formations, installations, design de documents, etc.) autour de PostGreen. Nirva Software ne sera pas commissionné sur ces services additionnels s'il n'est pas impliqué.

## Protection des clients

Nirva Software souhaite développer son réseau de partenaires et ne rentrera donc pas en concurrence avec ses partenaires.

Le partenaire devra donc «déclarer» tout prospect par email sur [marketing@post-green.com](mailto:marketing@post-green.com) ou sur <http://www.nirva-software.fr/ebp.html>, qui lui enverra sous 48h ouvrés maximum une confirmation de protection (si le prospect n'est pas travaillé par Nirva Software) ou un rejet de la demande (uniquement si le prospect est déjà client ou si une proposition est déjà entre les mains du client). Le partenaire pourra demander à Nirva Software une justification en cas de refus. Si ce client a déjà été déclaré par un autre partenaire, Nirva Software le mentionnera au déclarant, sans préciser le nom du partenaire déjà en cours de prospection.

L'objectif de la déclaration est d'empêcher Nirva Software de prospecter le compte en direct. Un prospect sera «préservé» d'une approche directe pendant 6 mois. Au delà de cette date, sans nouvelle de l'évolution du deal, la protection sera levée.

Par contre, Nirva Software ne peut empêcher plusieurs partenaires de se positionner sur le même prospect.

Un prospect peut être déclaré quand ce dernier a été contacté par téléphone ou en RDV client et quand le partenaire a identifié un réel projet et peut le démontrer à Nirva Software. Ceci est fait afin d'éviter un partenaire peu scrupuleux de déclarer toute la liste des entreprises du pays ou d'une industrie par exemple.

Fait à Lyon le

Choix du ou des modes de partenariat (rayer les mentions inutiles):

- *Revente services PostGreen*
  - *Nirva Software facture le client final*
  - *Le partenaire facture le client final*
- *PostGreen en marque blanche*
- *Vente des logiciels POD*

*Pour le partenaire*

*Pour Nirva Software*

*Nom*

Katia Rebowska

*Entreprise*

Nirva Software

*Signature*