



Guide du programme des partenaires d'ICT

Pour les partenaires d'intégration en Amérique du Nord

Présentation du programme des partenaires d'ICT

Lorsque nos partenaires choisissent ICT, ils obtiennent beaucoup plus qu'un fournisseur de technologie. Ils bénéficient d'un partenaire engagé à offrir un soutien inégalé, des solutions innovatrices et des occasions importantes de faire croître leurs activités. Ensemble, nous favorisons les progrès, nous débloquons un nouveau potentiel et nous bâtissons un futur défini par une réussite partagée.

Le programme des partenaires d'ICT est un prolongement de cet engagement. S'appuyant sur les fondements du partenariat, de la fidélité et de la croissance, il reconnaît et récompense les intégrateurs qui soutiennent les solutions d'ICT et investissent dans la prestation de résultats exceptionnels.

Conçu pour assurer votre réussite

Avec ses quatre échelons, soit Bronze, Argent, Or et Platine, le programme offre des niveaux croissants d'avantages exclusifs, de rabais bonifiés et de ressources précieuses conçus pour aider les partenaires à augmenter leurs marges, à saisir davantage d'occasions et à atteindre la réussite à long terme.





Échelons du programme des partenaires

Le programme des partenaires d'ICT comprend quatre échelons qui sont établis en fonction du produit annuel des ventes avec ICT. Votre positionnement parmi ces échelons est évalué en fonction de seuils de revenus précis et prévisibles qui reflètent la croissance globale de vos activités avec ICT. À mesure que vos revenus annuels augmentent, vous débloquez des avantages supplémentaires, améliorez vos rabais et obtenez un soutien plus approfondi afin d'augmenter vos marges et d'accélérer votre réussite.

Cette structure permet d'assurer que les partenaires sont reconnus et récompensés pour leur contribution mesurable et leur engagement continu envers ICT tout au long de l'année.

Mise à niveau de l'échelon à la mi-année

Les partenaires qui atteignent des seuils de revenus plus élevés durant l'année peuvent être admissibles à une mise à niveau de l'échelon à la mi-année et accéder aux avantages connexes. Les changements de mi-année sont évalués au cas par cas en collaboration avec votre responsable régional des ventes ou votre responsable de la réussite client pour assurer l'exactitude et l'harmonisation.

* Sur invitation seulement

Évaluations annuelles et mise à niveau de l'échelon

L'évaluation des échelons du programme des partenaires a lieu à la fin de chaque année civile, en décembre. Le responsable régional des ventes attribué est en charge de l'évaluation pour les partenaires Bronze, Argent et OR. Les partenaires Platine reçoivent une expérience personnalisée menée par leur responsable de la réussite client.

Les échelons annuels sont confirmés en décembre en fonction du produit annuel des ventes vérifié et tout changement entre en vigueur le 1er janvier.

Inscription

Inscription d'un nouveau partenaire

L'inscription est automatique et fondée sur l'évaluation annuelle des comptes, qui est effectuée chaque année en décembre. Lorsqu'un partenaire atteint le seuil minimal de vente pour un échelon durant cette période d'évaluation, il est inscrit dans l'échelon approprié sans avoir à remplir de formulaires ou à effectuer d'étapes supplémentaires.

Les nouveaux partenaires reçoivent un courriel de bienvenue qui présente leur statut et leurs avantages, et les partenaires de l'échelon Platine reçoivent une présentation personnalisée de la part de leur responsable de la réussite client, qui les appuiera dans leur intégration et la poursuite de leur succès.

Partenaires existants

Les partenaires existants sont évalués durant l'évaluation annuelle des échelons en décembre et reçoivent automatiquement l'échelon approprié pour l'année suivante. Des mises à niveau d'échelon à la mi-année sont également possibles. Elles doivent être approuvées en collaboration avec le responsable régional des ventes et/ou le responsable de la réussite client.

Partenaires inadmissibles

Les partenaires dont les ventes ICT annuelles sont inférieures à \$25,000 CAD ne sont pas admissibles au programme des partenaires d'ICT. Toutefois, l'admissibilité est suivie tout au long de l'année afin de créer un parcours précis pour que les partenaires axés sur la croissance puissent adhérer dès qu'ils rencontrent le seuil minimal.

À tout moment dans l'année, lorsqu'un partenaire atteint ou dépasse \$25,000 CAD en ventes ICT annuelles, il se qualifie immédiatement pour l'inscription au programme.



Avantages

		Bronze Partner	Silver Partner	Gold Partner	Platinum Partner
Rabais	Rabais sur les achats	Communiquez avec le responsable régional des ventes ICT de votre région			
Marketing et ventes	Études de cas écrites		✓	✓	✓
	Études de cas sous forme de vidéo				✓
	Présentations de vente co-marquées		✓	✓	✓
	Matériel de vente co-marqué		✓	✓	✓
	Publications de médias sociaux collaboratives				✓
	Articles sur le blogue d'ICT mettant en vedette la réussite des partenaires				✓
	Articles rédigés en collaboration avec des médias				✓
	Vêtements co-marqués			Jusqu'à \$690 CAD	Jusqu'à \$1,375 CAD annuellement
	Les fonds de publicité trimestriels co-marqués aux États-Unis sont équivalents à 1 % des ventes du trimestre précédent, jusqu'à un maximum de \$2,500 USD par trimestre.				✓
	Les fonds de publicité trimestriels co-marqués au Canada sont équivalents à 1 % des ventes du trimestre précédent, jusqu'à un maximum de \$3,500 CAD par trimestre.				✓
Soutien	Soutien technique	✓	✓	✓	✓
	Soutien technique prioritaire			✓	✓
Formation	Formation en ligne - gratuite	Gratuite	Gratuite	Gratuite	Gratuite
	Formation dirigée par un instructeur au bureau d'ICT - aucun rabais/gratuite			Gratuite	Gratuite
	Formation dirigée par un instructeur dans un emplacement tiers (accessible en voiture) - aucun rabais/rabais de 50 %/gratuite			50%	Gratuite
	Formation dirigée par un instructeur dans un emplacement tiers (nécessite un vol et de l'hébergement) - aucun rabais/rabais de 50 %/gratuite			50%	Gratuite
Reconnaissance des partenaires	Badge numérique	✓	✓	✓	✓
	Plaque			✓	✓
	Épinglette ou logo à thermocoller pour les vêtements	✓	✓	✓	✓
Partenariat stratégique	Conseil consultatif pour les clients*			✓	✓
	Responsable du service à la clientèle dédié			✓	✓
	Examen trimestriel des activités			✓	✓
	Possibilité de lancement anticipé et d'essais de produits en version bêta*			✓	✓

*Sur invitation seulement



Rabais:

Accès à des structures de rabais exclusives adaptées à l'échelon. Progression vers des échelons plus élevés qui permettent d'accéder à des taux de rabais plus élevés sur les produits et services d'ICT.

Marketing et ventes:

Les partenaires obtiennent l'accès au soutien d'ICT pour le marketing et les ventes, qui est conçu pour élargir leur présence sur le marché et accélérer les efforts conjoints de génération de demande. Au fur et à mesure que les partenaires grimpent les échelons, ils ont accès à des occasions à valeur croissante, qu'il s'agisse d'études de cas écrites, de présentations co-marquées ou de matériel de vente personnalisable. Ils peuvent également bénéficier de mentions collaboratives sur les médias sociaux, de présentations sur le blogue d'ICT ou d'articles rédigés en collaboration avec des médias qui mettent en vedette leur expertise.

Les échelons les plus élevés donnent également accès à des avantages de premier plan, comme des études de cas vidéo produites de manière professionnelle, des vêtements co-marqués et l'admissibilité à des fonds de marketing coopératif. Ensemble, ces ressources aident les partenaires à faire en sorte que leur marque se distingue, à renforcer l'engagement de la clientèle et à stimuler une croissance significative aux côtés d'ICT.



Soutien:

Le soutien d'ICT est conçu pour s'assurer que les partenaires reçoivent l'orientation technique et la réactivité nécessaires pour obtenir des résultats exceptionnels pour leurs clients.

Tous les partenaires ont accès à l'équipe de soutien technique chevronnée d'ICT, et ceux qui font partie des échelons plus élevés ont droit à des niveaux de service améliorés et des délais de résolution plus rapides.

Les partenaires Or et Platine reçoivent un soutien technique prioritaire, qui les achemine directement aux experts techniques principaux d'ICT par l'entremise d'une ligne de soutien dédiée. Les demandes par courriel, les tickets d'assistance et les messages vocaux des partenaires prioritaires passent directement à l'avant de la file d'attente, ce qui permet d'obtenir des réponses plus rapides, une expertise approfondie en dépannage et des solutions plus efficaces.

Formation:

Les formations d'ICT sont conçues pour aider les partenaires à acquérir une expertise technique approfondie, à améliorer la qualité de leurs installations et à renforcer leur capacité à soutenir leurs clients en toute confiance.

Tous les partenaires ont un accès gratuit à la bibliothèque de formation en ligne d'ICT, ce qui permet aux équipes d'apprendre à leur propre rythme et de demeurer à jour sur les capacités des produits.



Reconnaissance des partenariats:

La reconnaissance des partenariats d'ICT célèbre l'engagement, l'expertise et les contributions qu'apportent les partenaires à l'écosystème d'ICT.

Tous les partenaires reçoivent un badge numérique du programme des partenaires d'ICT qu'ils peuvent fièrement afficher sur leur site Web, sur les médias sociaux, dans leurs propositions et dans leur matériel de marketing pour mettre en valeur leur alignement avec ICT et renforcer leur crédibilité auprès de leur clientèle.

Lorsque les partenaires atteignent les échelons plus élevés, ils deviennent également admissibles à l'obtention d'une plaque du programme des partenaires d'ICT, un symbole prestigieux et physique de leurs réalisations, de leur fidélité et de leur incidence au sein du programme.

Ces éléments de reconnaissance sont conçus pour aider les partenaires à se distinguer sur le marché, à augmenter la confiance des clients et à souligner leur engagement continu envers la prestation de solutions exceptionnelles d'ICT.



Partenariat stratégique:

Les avantages des partenariats stratégiques d'ICT sont conçus pour renforcer l'alignement, favoriser la collaboration à long terme et outiller nos partenaires les plus engagés grâce à un lien plus étroit avec ICT.

Plus les partenaires grimpent les échelons, plus ils ont accès à des occasions d'interaction supérieures, comme la participation au conseil consultatif pour les clients, des examens trimestriels des activités et une visibilité anticipée des essais de produits ou des fonctionnalités avant leur lancement, le cas échéant.

Les partenaires des échelons Or et Platine ont droit à une expérience personnalisée grâce à un responsable de la réussite client dédié, qui sera leur partenaire stratégique de croissance et dont la vaste expérience accélérera leur succès.

Votre responsable de la réussite client prend le temps de bien comprendre votre entreprise, harmonise les solutions d'ICT à vos objectifs et vous oriente de manière proactive à l'aide de mises à jour de produits, d'idées concernant votre feuille de route et de recommandations stratégiques. Il coordonne les ressources essentielles, notamment le matériel de démonstration, l'assistance technique et l'engagement du co-marketing, tout en agissant comme votre représentant interne pour assurer un accès prioritaire, une visibilité claire et un soutien simplifié.

Votre responsable de la réussite client se consacre à anticiper vos besoins, à éliminer les obstacles et à vous aider à assurer votre réussite à chacune des étapes.

Ensemble, nous ne faisons que commencer

Le programme des partenaires d'ICT est conçu pour croître à vos côtés, en récompensant votre réussite, simplifiant votre expérience et offrant le soutien, les ressources et la reconnaissance qui comptent le plus.

À mesure que vos activités avec ICT prennent de l'expansion, vos occasions feront de même par l'entremise d'un engagement plus profond, de marges plus importantes, d'un accès prioritaire et d'un vrai partenariat qui a pour objectif de vous aider à fidéliser davantage de clients et obtenir des résultats exceptionnels.

Nous demeurons profondément engagés envers l'amélioration continue du programme des partenaires d'ICT et faisons évoluer les avantages en fonction de vos besoins, afin de nous assurer qu'il reste un moteur puissant de réussite partagée.

Faites-nous part de vos commentaires

Vos commentaires sont essentiels pour façonner l'avenir de ce programme. Nous vous invitons à partager vos idées, vos expériences et vos recommandations afin que nous puissions continuer à bâtir un programme des partenaires qui vous donne réellement les outils pour réussir aujourd'hui, et pour les années à venir.

Si vous avez des suggestions, des questions ou des observations, n'hésitez pas à les soumettre [ici](#).

Règles et politiques du programme

Les conditions générales complètes du programme des partenaires d'ICT se trouvent [ici](#). Pour toute question précise ou pour obtenir des informations supplémentaires, veuillez communiquer avec le responsable régional des ventes de votre région afin d'obtenir de l'aide.



Renseignements juridiques et commerciaux

Concepteurs et fabricants de produits de contrôle d'accès électronique intégré, de sécurité et d'automatisation.

Conçu et fabriqué par Integrated Control Technology Ltd.

Copyright © Integrated Control Technology Limited 2003–2026. Tous droits réservés.

Avis de non-responsabilité : Bien que tous les efforts aient été faits pour assurer l'exactitude dans la représentation de ces produits, ni Integrated Control Technology Ltd ni ses employés ne sauraient être tenus responsables, en aucune circonstance, à l'égard de quelque partie que ce soit, des décisions ou des actions prises à la suite de l'utilisation de ces informations. Conformément à la politique de développement avancé d'Integrated Control Technology, la conception et les spécifications peuvent être modifiées sans préavis.

www.ict.co