

Les Partenariats et les Alliances stratégiques au cœur de la stratégie de développement de Centreon en 2017

Pour soutenir son développement, Centreon met en place une politique de « Partenariat et d'Alliances » avec les ESN pour adresser le segment des grands comptes et des ETI. Basé sur le principe d'un « cercle vertueux », le programme mise avant tout sur un dispositif continu de montée en compétences permanent des partenaires et d'accompagnement par les équipes de Centreon.

Créé en 2005, Centreon est un éditeur français indépendant de solutions de monitoring IT. Après s'être appuyée pendant de nombreuses années sur un modèle économique basé sur le gratuit de l'Open source, l'entreprise accélère sa mue vers un modèle d'éditeur de logiciels, via la création d'un réseau de partenaires à forte valeur ajoutée avec des ESN (Entreprises de Services Numériques) et des ISV (Independent Software Vendors), basé sur l'offre Centreon EMS(*). Ces partenariats prendront des formes différentes selon les composantes métiers des ESN, qu'il s'agisse d'activités de conseil, d'intégration, d'infogérance ou d'innovation. Ils pourront donner naissance à des Alliances Stratégiques porteuses de projets collaboratifs.

Avec la création de son programme Partenaires, Centreon aborde une nouvelle étape fondamentale de son recentrage vers son métier d'éditeur de logiciels. L'entreprise a décidé de dynamiser sa politique commerciale autour de Centreon EMS(*) et se recentrer sur ses activités de services d'expertise éditeur en renforçant la collaboration avec ses partenaires, en France et à l'international.

Le nouveau programme Partenaires Centreon est pensé pour les ESN et ISV tout en répondant aussi aux spécificités de l'activité d'infogérance via des conditions adaptées. Il intègre un dispositif complet de montée en compétences, depuis les formations avant-vente jusqu'aux formations certifiantes. Certains partenaires pourront devenir Centre de formation Agréé (Centreon Training Center) notamment à l'international. Les équipes de Centreon assistent tous les partenaires dans les phases avant-vente des projets. Pour adresser les grands comptes et les entreprises de taille intermédiaire, le programme repose sur **trois niveaux : Active, Advanced et Premier**, accessibles selon des critères précis.

Tous les partenaires candidats porteurs d'un projet intègrent "l'open Ecosystem" de Centreon. Ils peuvent ainsi commencer à collaborer avec l'éditeur dans l'optique de rejoindre le niveau Active, sous réserve de valider leur niveau de compétences techniques et leur engagement commercial. Pour accéder aux niveaux Active, Advanced ou Premier, les partenaires devront certifier des collaborateurs et avoir une réelle dynamique commerciale et marketing. Plus l'engagement partenarial est fort et la collaboration développée, plus le niveau est élevé, avec des conditions commerciales avantageuses et des bénéfices en termes d'accès aux collaborateurs et ressources éditeur (commerciales, marketing, techniques, R&D).

Prérequis selon les niveaux :

- **Active** : il s'agit du premier niveau du programme, à partir duquel les partenaires accèdent aux formations avant-vente. Pour atteindre ce niveau, il faudra que les partenaires certifient à minima 2 collaborateurs et réalisent au moins 2 projets dans l'année.
- **Advanced** : pour accéder à ce deuxième niveau, les partenaires devront justifier de 2 à 8 collaborateurs

- certifiés, et réaliser au moins 3 projets dans l'année.
- Premier : ultime niveau, les partenaires devront avoir plus de 8 collaborateurs certifiés et réaliser au moins 5 projets dans l'année.

Les projets internationaux permettent d'accélérer l'accès à des niveaux supérieurs du programme. Ce programme a également pour vocation de favoriser la co-innovation, valeur chère à Centreon dont l'ADN l'a toujours porté à s'appuyer sur une communauté très active d'utilisateurs - contributeurs.

Les partenaires actifs au 1^{er} janvier 2017 se verront proposer des conditions avantageuses pour rejoindre le réseau. Ils seront officiellement intégrés dans le programme en fonction du chiffre d'affaires réalisé par le passé et des compétences techniques des collaborateurs. Ces derniers se verront offrir la possibilité d'accéder à la certification, via des formations passerelles. Par cette démarche, Centreon entend récompenser les partenaires qui ont, par le passé, investi autour des solutions Centreon en formant ses collaborateurs et en menant à bout des projets innovants.

Par ailleurs, Centreon mettra en avant ses partenaires France comme internationaux en les rendant visibles sur son site web. De plus, ils pourront apposer un logo Partenaire en fonction de leur niveau dans le programme. Les partenaires Advanced et Premier bénéficieront d'actions de co-marketing et d'un dispositif de co-innovation dédié.

A propos de Centreon

Centreon est une société d'édition de logiciels et de services dédiés au monitoring IT. Fondée par Romain Le Merlus, PDG, et Julien Mathis, CTO, Centreon aide les entreprises à réduire les incidents en utilisant les standards de l'open source et à éviter de coûteuses indisponibilités de services IT.

Reconnue par les PME aussi bien que par des entreprises du Global Fortune 500, la Suite logicielle Centreon est aujourd'hui une référence européenne majeure avec plus de 200 000 utilisateurs professionnels.

Airbus, Atos, Bolloré, BT, Eurovision, Hugo Boss, Kuehne Nagel, LVMH, Orange, Redbull, Telindus et Thales comptent parmi ses nombreux clients mondiaux.

Pour mettre en place un monitoring de performance des SI et réseaux pertinent, évolutif et rentable, ils ont choisi Centreon (inspiré de Nagios). Ils peuvent compter sur l'expertise support et services de Centreon, ainsi que sur sa R&D dynamique et innovante.

Pour plus d'informations, visitez www.centreon.com

(*) la solution de supervision Centreon EMS, anciennement nommée CES Complete, inclut Centreon Open Source, Centreon EPP (indicateurs packagés clé en main), Centreon MAP (vues et cockpits personnalisables, Centreon BAM (KPIs orientés métier), Centreon MBI (rapports de BI dédiés supervision) et du support/maintenance. En aidant les équipes I&O à communiquer et démontrer l'apport de valeur de données IT bien structurées aux acteurs métier, Centreon EMS amène la supervision de l'infrastructure IT, des systèmes et du réseau à un niveau de pertinence orienté performance métier.

Contact presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP pour Centreon - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 – Email : centreon@kanirp.com

Retrouvez toutes les actus de Centreon sur : <http://www.kanirp.com/client/centreon/>