

## Pourquoi faire équipe avec eStruxture?

La demande des entreprises pour des services de colocation et de connectivité extensibles et fiables continue de grandir. Les fournisseurs de services peuvent avoir de la difficulté à trouver un centre de données partenaire qui les aide vraiment à répondre aux demandes de leurs clients. Heureusement, lorsque vous faites équipe avec eStruxture, vous jouez un rôle vital et précieux dans la réalisation de notre mission qui consiste à offrir plus de choix aux entreprises, où qu'elles se trouvent.

Notre expertise en services réseau et de centres de données infonuagiques neutres ainsi que nos cinq installations au Canada font de nous un partenaire fiable et réactif qui sera à vos côtés pendant que vous travaillez à élargir vos marchés cibles. **Un gestionnaire des relations d'eStruxture dédié travaillera avec vous afin de comprendre vos besoins précis et ceux de vos clients. Nous mettrons à votre disposition toutes les ressources nécessaires pour générer des revenus.** Notre programme est destiné aux clients régionaux et à ceux comptant des utilisateurs finaux à l'étranger qui cherchent à pénétrer le marché nord-américain.

## Inscrivez-vous dès aujourd'hui

Cherchez-vous plus qu'un autre fournisseur de centres de données? Cherchez-vous une entreprise qui incarne le partenariat? Devenez un partenaire intermédiaire d'eStruxture.

---

Avec nous, il est facile de grandir ensemble et d'apporter une valeur ajoutée à vos clients, où qu'ils se trouvent.

---

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

[partners@estruxture.com](mailto:partners@estruxture.com)

1 888 369 2209 | 514 369 2209



**Devenez un partenaire intermédiaire : faites grandir votre entreprise grâce à eStruxture.**

Répondez aux besoins de vos clients en matière de centres de données.



## Choisissez votre partenariat

Notre programme propose deux catégories de partenaires de base : partenaires de référence et de revente (de produits modifiés). Les entreprises qui ne veulent pas participer aux activités comme la vente directe de services, les obligations de soutien ou l'ajout de leurs propres services à ceux d'eStruxture peuvent grandement bénéficier d'un partenariat de référence. Celles qui souhaitent être responsables des relations avec leurs clients préféreront un partenariat de revente (de produits modifiés). Ces fournisseurs peuvent tirer parti de nos solutions réseau, de colocation et de services gérés tout en ayant la possibilité d'ajouter, à leur discrétion, des services supplémentaires.

### Partenaires de référence

- eStruxture gère les contrats d'utilisateur final ainsi que toutes les obligations en matière de soutien et de paiement.
- eStruxture verse une commission au partenaire en fonction de la valeur du contrat d'utilisateur final.
- eStruxture informera le partenaire lorsqu'un client est représenté par différents courtiers.
- eStruxture soutient le premier courtier inscrit ou celui choisi par le client.

### Partenaires de revente (de produits modifiés)

- Ajoutez d'autres services à nos services réseau et de colocation.
- Majorez les prix à votre discrétion.
- Si un client s'adresse directement à nous, nous conseillerons aux partenaires un prix courant sans réduction.
- eStruxture soutient plusieurs partenaires.

## Structure de paiement

Notre structure de commission est présentée dans le tableau ci-dessous.

RÉFÉRENCE				REVENTE			
VALEUR DE L'ENTENTE	0 à 10 000 \$ RMR	10 000 à 50 000 \$ RMR	+50 000 \$ RMR	VOLUME	1 ARMOIRE	2 à 5 ARMOIRES	+6 ARMOIRES
COMMISSION	15 %	10 %	~5 %	RABAIS	10 %	15 %	20 %

## Les avantages de vous inscrire au programme de partenaires intermédiaires

Que vous vous inscriviez en tant que partenaires de référence ou de revente (de produits modifiés), vous bénéficiez des principaux avantages suivants :

- Gestionnaire des relations d'eStruxture dédié
- Formation initiale d'aide à la vente exhaustive
- Tarifs préférentiels permettant aux partenaires d'offrir des prix concurrentiels
- Accès aux ressources du portail partenaire
- Documents comarqués et soutien en commercialisation
- Séminaires à l'intention des partenaires intermédiaires
- Les partenaires de revente profitent d'une stratégie commune de commercialisation avec eStruxture. Channel Partner seminars
- Reseller Partners benefit from a joint go-to-market strategy with eStruxture