

DELL TECHNOLOGIES 2021

GUIDE SUR LE PROGRAMME DE PARTENARIAT

POUR LES SOLUTION PROVIDERS

Date de publication : 5 MAI 2021

Copyright © 2021 Dell Inc. ou ses filiales. Tous droits réservés. Dell, EMC et les autres marques citées sont des marques commerciales de Dell Inc. ou de ses filiales. Les autres marques peuvent être la propriété de leurs détenteurs respectifs. Dans ce document, « Dell Technologies » fait référence aux divisions précédemment appelées « Dell » et « Dell EMC », et exclut Boomi, Secureworks, Virtustream, VMware et leurs programmes de partenariat indépendants respectifs.

Sommaire

OUR PARTNER PROMISE	4
AVANTAGES ET PRÉREQUIS	5
TRAVAILLER AVEC DELL TECHNOLOGIES	9
RESSOURCES ET OUTILS	12

Dell Technologies PROGRAMME DE PARTENARIAT

L'écosystème du programme de partenariat Dell Technologies propose plusieurs pistes pour différents types de partenaires.

SOLUTION PROVIDERS

DISTRIBUTEURS

INTÉGRATEURS SYSTÈME

PRESTATAIRES DE
SERVICES CLOUD

OEM

Le reste de ce guide se concentrera sur nos partenaires Solution Provider.



« Ensemble,
rien ne nous
arrête ! »

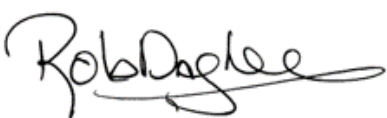
Chaque nouvelle année offre de nouvelles opportunités, mais aucune n'est aussi importante que celle qui se présente à nous aujourd'hui.

Le rythme de la transformation numérique s'est accéléré au-delà de ce que chacun d'entre nous aurait pu présager, et il ne montre aucun signe de ralentissement. Ensemble, nous avons mis à la disposition de nos clients des technologies conçues pour répondre à ce rythme de changement rapide, de la périphérie au datacenter, grâce au travail distribué et à la consommation moderne : la cybersécurité, l'infrastructure 5G, les expériences numériques et la gestion des données.

Avec ces innovations, nos clients et nous-mêmes avons le pouvoir et l'opportunité de changer des vies, d'aider à bâtir une économie plus efficace, ainsi qu'une société plus juste et plus équitable. Au cours de l'année écoulée, nous avons permis à des collaborateurs à distance de rester connectés, veillé à ce que les étudiants restent engagés, où qu'ils soient, et donné des moyens aux travailleurs héroïques en première ligne de la lutte contre la COVID-19. En ce début d'année 2021, nous sommes prêts à affronter ce que demain nous réserve et à saisir des opportunités de croissance exceptionnelles avec vous, notre incroyable communauté de partenaires.

Nos partenaires sont un prolongement de notre équipe. La technologie fait office de catalyseur, mais nos partenaires sont les véritables transformateurs. Vous ouvrez de nouveaux marchés et faites de la technologie de demain une réalité pour les clients d'aujourd'hui. Sachez que vous avez toute la puissance de Dell Technologies derrière vous et que notre engagement envers nos partenaires est inébranlable. Chaque investissement que nous avons réalisé a pour vocation de vous aider à mieux servir vos clients, à fournir des solutions plus rapidement et à stimuler la croissance tout en renforçant une culture axée sur les objectifs et soucieuse de faire progresser l'humanité.

Je vous suis très reconnaissante de votre partenariat et je me réjouis de faire de cette année la meilleure que nous ayons jamais connue. Ensemble, nous pouvons générer un impact incroyable pour nos clients et communautés. **Ensemble, rien ne nous arrête !**



Rola Dagher

Responsable du channel mondial, Dell Technologies

🐦 @RolaDagher

🐦 @DellTechPartner

Our Partner Promise

Innovation

Alimenter **votre** croissance de la périphérie au datacenter et au Cloud



La puissance de Dell Technologies

Ensemble, nous favorisons le changement, faisons progresser le développement durable et cultivons l'intégration

ENSEMBLE

Rien ne nous arrête !



Expérience de bout en bout

Un programme conçu avec **vous** et pour **vous**, fondé sur la collaboration et la confiance

Un leader technologique et un innovateur qui propose des ventes et un support de classe mondiale.

Une présence dans
180
pays

Accompagne
99 %
des entreprises du classement Fortune 500

Recherche et développement
> 20 Milliards de \$

au cours des 5 derniers exercices fiscaux¹

Membres de l'équipe de support et de services Dell Technologies
> 35 000

Brevets et demandes de brevets
30 678

¹ L'investissement cumulé de Dell Technologies en R&D inclut les investissements d'EMC avant le 7 septembre 2016, date de la fusion des entreprises.

Niveaux et exigences du programme

Chacun des niveaux de type métal du programme de partenariat Dell Technologies possède ses propres conditions de chiffre d'affaires et de formation, pour que vous puissiez progresser au-delà du statut Agréé de départ.

	Agréés	Gold	Platinum	Titanium
Application approuvée	●	●	●	●
Seuils de chiffre d'affaires (produits et services)		\$	\$\$	\$\$\$
Exigences de formation				

Les avantages augmentent parallèlement à l'engagement dans le programme.

Formation flexible et alignée

Vous pouvez suivre différentes combinaisons de formation en fonction de votre modèle économique, tout en progressant vers le niveau supérieur. La formation couvre l'ensemble de la gamme Dell Technologies pour que vous puissiez développer votre expertise dans des domaines alignés sur vos compétences principales.

Pour plus d'informations, consultez le site Web



Document Avantages et exigences

Avantages par niveaux

En passant au niveau supérieur, vous bénéficiez de plus d'avantages.

Ces avantages sont proposés à tous les partenaires Dell Technologies, qu'ils se fournissent directement auprès de Dell Technologies ou indirectement, par l'intermédiaire d'un distributeur agréé privilégié.

	Agréés	Gold	Platinum	Titanium
Accès au portail Partenaires comprenant outils d'habilitation, aides à la vente, et campagnes et outils de marketing.	●	●	●	●
Utilisation du logo de niveau du programme de partenariat	●	●	●	●
Accès à Dell Financial Services ; solutions de paiement et de fonds de roulement ¹	●	●	●	●
Formation aux produits et aux solutions et accès à la Partner Academy	●	●	●	●
Accès à l'enregistrement des opportunités (directement ou via un distributeur agréé)	●	●	●	●
Possibilité de revendre les solutions issues de Service Providers certifiés Dell Technologies Cloud (Cloud Partner Connect)	●	●	●	●
Initiatives de commercialisation ; Partenaire d'enregistrement par le biais de Power Up et/ou les programmes de protection des Partenaires d'enregistrement	●	●	●	●
Programme de récompenses basé sur des points MyRewards pour les commerciaux individuels ²	●	●	●	●
Éligibilité aux marges arrière plancher (alignées sur les compétences de gamme détenues)		●	●	●
Éligibilité à l'activation des compétences liées à la prestation de services		●	●	●
Utilisation de centres de solutions/briefings, y compris le centre de démonstration en ligne		●	●	●
Éligibilité au programme Trouver un partenaire pour améliorer la notoriété de la marque et son attrait auprès de leads potentiels		●	●	●
Fonds de développement marketing Proposal-based (éligibilité potentielle à l'approbation)		●	●	●
Accès aux marges arrière plancher et de revente VMware via le DTPP ³			●	●
Fonds de développement marketing (MDF) Earned			●	●
Conseils consultatifs des partenaires et techniques (sur invitation)			●	●
Meilleure possibilité de marge arrière et de soutien des dirigeants				●

¹ Solutions de paiement fournies aux clients professionnels admissibles par Dell Financial Services (DFS) ou par l'intermédiaire des sociétés du groupe Dell Technologies et/ou par l'intermédiaire des partenaires commerciaux agréés de Dell (conjointement avec DFS « Dell »). Les offres sont susceptibles de ne pas être disponibles ou de varier selon les pays. Les offres peuvent être modifiées sans préavis et sont sujettes à la disponibilité du produit, à l'éligibilité, à l'approbation du crédit et à l'exécution de la documentation fournie et acceptée par Dell ou les partenaires commerciaux autorisés de Dell. Les solutions sont fournies en Espagne par la succursale Dell Bank International d.a.c en Espagne, et dans certains pays de l'UE, de l'EEE, du Royaume-Uni et de la Suisse, les solutions sont fournies par Dell Bank International d.a.c, sous le nom de Dell Financial Services, qui est réglementée par la Banque centrale d'Irlande.

² La disponibilité peut varier d'un pays à l'autre ; n'est pas disponible actuellement dans la zone EMEA, la GC ou le Japon

³ Les partenaires Platinum et Titanium doivent être inscrits dans VMware Partner Connect et bénéficier d'un contrat d'achat direct avec Dell. La disponibilité, les conditions générales et l'éligibilité des marges arrière peuvent varier en fonction du lieu.

Incentives financières

La rentabilité est essentielle à votre entreprise. C'est aussi la pierre angulaire de notre programme.

Les partenaires Gold, Platinum et Titanium sont éligibles à ces marges arrière majeures.



Base

Les marges arrière plancher récompensent les ventes sur les lignes de produits éligibles, payées dès la première vente.



Multiplicateur

Soyez récompensé des ventes sur les lignes de produits cibles avec un multiplicateur appliqué aux marges arrière plancher pour ces produits, dès la première vente.



Acquisition

Marges arrière incrémentielles pour attirer de nouveaux clients ou secteurs d'activité vers Dell Technologies.



Marges arrière sur les services

Ajoutez des services pour obtenir des marges arrière supplémentaires et renforcer la solution globale proposée à votre client.

Fonds de développement marketing (MDF)

Le programme de partenariat Dell Technologies offre deux types de fonds de développement marketing, le fonds Earned MDF et le fonds Proposal-based MDF. Earned MDF permet aux partenaires qualifiés de bénéficier d'un financement prévisible, établi en fonction du chiffre d'affaires et avec une tarification adaptée à la typologie et au niveau. Le fonds Proposal-based MDF est constitué de fonds discrétionnaires incrémentiels versés aux partenaires sur la base de propositions stratégiques alignées sur les priorités régionales en matière de ventes et de marketing. Les deux fonds servent à financer un vaste panel d'activités marketing.

Pour découvrir davantage d'incentives, consultez la page Avantages sur le [portail Partenaires](#).

Formations et compétences

Dell Technologies offre des formations et des compétences avec une possibilité de spécialisation dans certains domaines concernés par ses solutions. Ces compétences, qui couvrent le domaine des ventes, des préventes, de la technologie et des services, garantissent que vous disposez des connaissances et aptitudes requises pour répondre aux besoins des clients.

- Reconnaissance individuelle et de l'entreprise
- Formation identique à celle des équipes commerciales de Dell Technologies
- Cours simplifiés avec reconnaissance des formations complétées précédemment le cas échéant

En validant vos compétences, vous pouvez augmenter votre chiffre d'affaires, grâce à une meilleure expertise des produits, solutions, logiciels et services Dell Technologies. Par ailleurs, l'acquisition de compétences supplémentaires vous offre la possibilité de passer au niveau supérieur du programme et de bénéficier d'avantages supplémentaires. Les accréditations Service Delivery vous permettent de proposer des services au niveau de la gamme de produits.

	Compétences de gamme	Accréditations Service Delivery	Compétences Solutions
Solutions clientes	Core Client Station de travail Dell Endpoint Security Clients Dell pour VDI Latitude Rugged	Client	• Solutions personnalisées APEX : Flex on Demand* • Services Cloud APEX - Cloud privé et hybride* • Services d'infrastructure APEX - services de stockage de données APEX*
Solutions d'infrastructure	Stockage Protection des données Infrastructure convergée/hyperconvergée	Stockage Protection des données Infrastructure convergée/hyperconvergée	• Dell Technologies Unified Workspace • Charges applicatives axées sur les données* • Analytique de données et IA • SAP • SQL • Dell Technologies Cloud (DTC)
	Serveur	Serveur	
	Réseau	Réseau	

* Le contenu des compétences sera disponible au cours du 2e semestre 2021

Engagement des partenaires avec Dell Technologies



Règles d'engagement

Dell Technologies a établi des règles d'engagement définissant le comportement de l'ensemble de l'organisation. **Ces règles d'engagement sont soumises à des principes directeurs, en l'occurrence le rôle essentiel que vous jouez dans le succès global de Dell Technologies pour offrir la meilleure expérience client.**

Dell Technologies prend très au sérieux les infractions à ces règles.



Enregistrement des opportunités

Dell Technologies s'engage à vous récompenser si vous attirez de nouveaux clients par le biais d'un processus entièrement intégré et rationalisé, et conformément à des règles d'engagement appliquées à l'échelle mondiale. **Le programme d'enregistrement des opportunités contribue à protéger les partenaires qui font activement la promotion des produits et solutions Dell Technologies auprès de leurs clients.** Lorsque vous enregistrez des opportunités approuvées, vous pouvez bénéficier d'avantages financiers supplémentaires.



Initiatives de commercialisation

Pour favoriser la prévisibilité de l'engagement et une collaboration étroite, nous avons mis en place plusieurs programmes de commercialisation, étayés par le statut de **Partenaire d'enregistrement** (PoR). Posséder ce statut indique que les équipes commerciales principales Dell Technologies travailleront avec vous sur les futures opportunités de la ligne de produits dans le compte pour lequel le statut a été obtenu.

Le programme de **Power up** vous permet d'obtenir le statut de PoR lorsque vous attirez de nouveaux clients dans des comptes sous-exploités. Cela s'accompagne de remises plus élevées via l'enregistrement des opportunités et la planification des comptes annexes.

Le **programme de protection des Partenaires d'enregistrement Stockage et Serveur** protège vos investissements historiques auprès de vos clients, ce qui vous permet de bénéficier du statut de PoR sur les lignes de produits dans lesquelles vous avez déjà des relations solides.

Achat et financement

Avec Dell Technologies, la simplicité et la flexibilité sont au premier plan de ce qui rend notre programme et nos partenaires extraordinaires. Selon leur situation géographique, les Solution Providers disposent de deux parcours pour s'approvisionner auprès de Dell Technologies : l'un en capacité directe et l'autre en passant par l'un des partenaires distributeurs agréés dans le cadre du programme de partenariat Dell Technologies.

Nous sommes fiers de collaborer avec quelques-uns des meilleurs distributeurs du marché.

En nous appuyant sur notre réseau mondial de distributeurs, nous pouvons nous développer et nous adapter en même temps que notre communauté de Solution Providers. Les nouveaux Solution Providers participant au programme de partenariat Dell Technologies peuvent s'approvisionner auprès d'un des distributeurs agréés dans le cadre du programme de partenariat Dell Technologies, qui jouent un rôle critique dans le processus d'intégration.

Rendez-vous sur [Trouver un partenaire](#) pour trouver un distributeur agréé dans le cadre du programme de partenariat Dell Technologies dans votre pays.

Outils d'achat et de configuration*

Dell Technologies propose différentes fonctionnalités de configuration, d'établissement de devis et d'achat conçues pour répondre à vos besoins d'approvisionnement. Ces précieuses ressources sont à votre disposition dans le portail Partenaires afin que vous puissiez proposer une expérience plus transparente à vos clients.

Dell Financial Services prend en charge les solutions personnalisées Dell Technologies APEX

Dell Financial Services (DFS) propose des programmes de paiement innovants pour le matériel, les logiciels et les services, ce qui permet à vos clients d'obtenir les solutions dont ils ont besoin pour assurer la continuité de leur activité tout en répondant à leurs défis en matière de flux de trésorerie. DFS peut financer l'intégralité de la solution pour vos clients, y compris le matériel, les logiciels et les services Dell Technologies et non Dell, ainsi que les services de vos partenaires. Dans la solution Dell Technologies APEX, DFS présente désormais les solutions personnalisées APEX qui simplifient la transformation numérique des clients. Avec APEX Flex on Demand (une solution personnalisée APEX), notre offre basée sur la consommation est disponible pour la gamme d'infrastructures Dell Technologies. Vous pouvez ainsi proposer à vos clients la flexibilité de la capacité élastique et la possibilité de payer uniquement pour la capacité tampon consommée tous les mois. Elle permet également à vos clients d'aligner et d'adapter le coût de leurs solutions informatiques à la consommation technologique et à la disponibilité du budget¹.

Solutions de fonds de roulement (WCS)*

En partenariat avec des institutions financières de premier plan, Dell Technologies propose des conditions de paiement étendues et une capacité de crédit accrue pour vous permettre de développer votre activité plus rapidement.

* Certains outils ou services ne sont pas disponibles pour tous les partenaires dans l'ensemble des sites.

¹ Solutions de paiement fournies aux clients professionnels admissibles par Dell Financial Services (DFS) ou par l'intermédiaire des sociétés du groupe Dell Technologies et/ou par l'intermédiaire des partenaires commerciaux agréés de Dell (conjointement avec DFS « Dell »). Les offres sont susceptibles de ne pas être disponibles ou de varier selon les pays. Les offres peuvent être modifiées sans préavis et sont sujettes à la disponibilité du produit, à l'éligibilité, à l'approbation du crédit et à l'exécution de la documentation fournie et acceptée par Dell ou les partenaires commerciaux autorisés de Dell. Les solutions sont fournies en Espagne par la succursale Dell Bank International d.a.c en Espagne, et dans certains pays de l'UE, de l'EEE, du Royaume-Uni et de la Suisse, les solutions sont fournies par Dell Bank International d.a.c, sous le nom de Dell Financial Services, qui est réglementée par la Banque centrale d'Irlande. Dell Technologies, Dell EMC et les logos Dell sont des marques de Dell Inc.

Partenariat avec Dell Technologies Services

Alors qu'ils opèrent leur transformation numérique, les clients recherchent des partenaires pouvant proposer des solutions complètes avec une adoption et une optimisation rapides des technologies et des services stratégiques qui les soutiennent.

Avec Dell Technologies Services, vous bénéficiez de précieuses incentives et d'options flexibles pour offrir vos services à vos clients.

Vous avez la possibilité de revendre les services Dell Technologies, de les vendre conjointement avec Dell Technologies, de fournir vos propres services ou une combinaison de tout ceci. Choisissez les options qui conviennent le mieux à votre activité.

Revendre les services Dell Technologies

- Gagnez des marges arrière et des incentives précieuses pour augmenter votre rentabilité
- Élargissez votre offre de services avec notre gamme complète
- Appuyez-vous sur notre expertise pour fournir des services exceptionnels à vos clients

Vendre des services conjointement avec Dell Technologies

- Obtenez les compétences requises en matière de déploiement de services
- Revendez des services à vos clients
- Obtenez un remboursement pour les services que vous fournissez
- Recevez des marges arrière sur les produits éligibles

Services fournis par le partenaire

- Augmentez vos marges
- Renforcez vos compétences en matière de services en obtenant les accréditations Service Delivery
- Accédez à des méthodes, bonnes pratiques et outils éprouvés



Services de
conseil

Optimisez
la rentabilité



Services de
déploiement

Accélérez
les déploiements



Services de
support

Favorisez
les économies



Services
gérés

Limitez
les risques
de l'activité



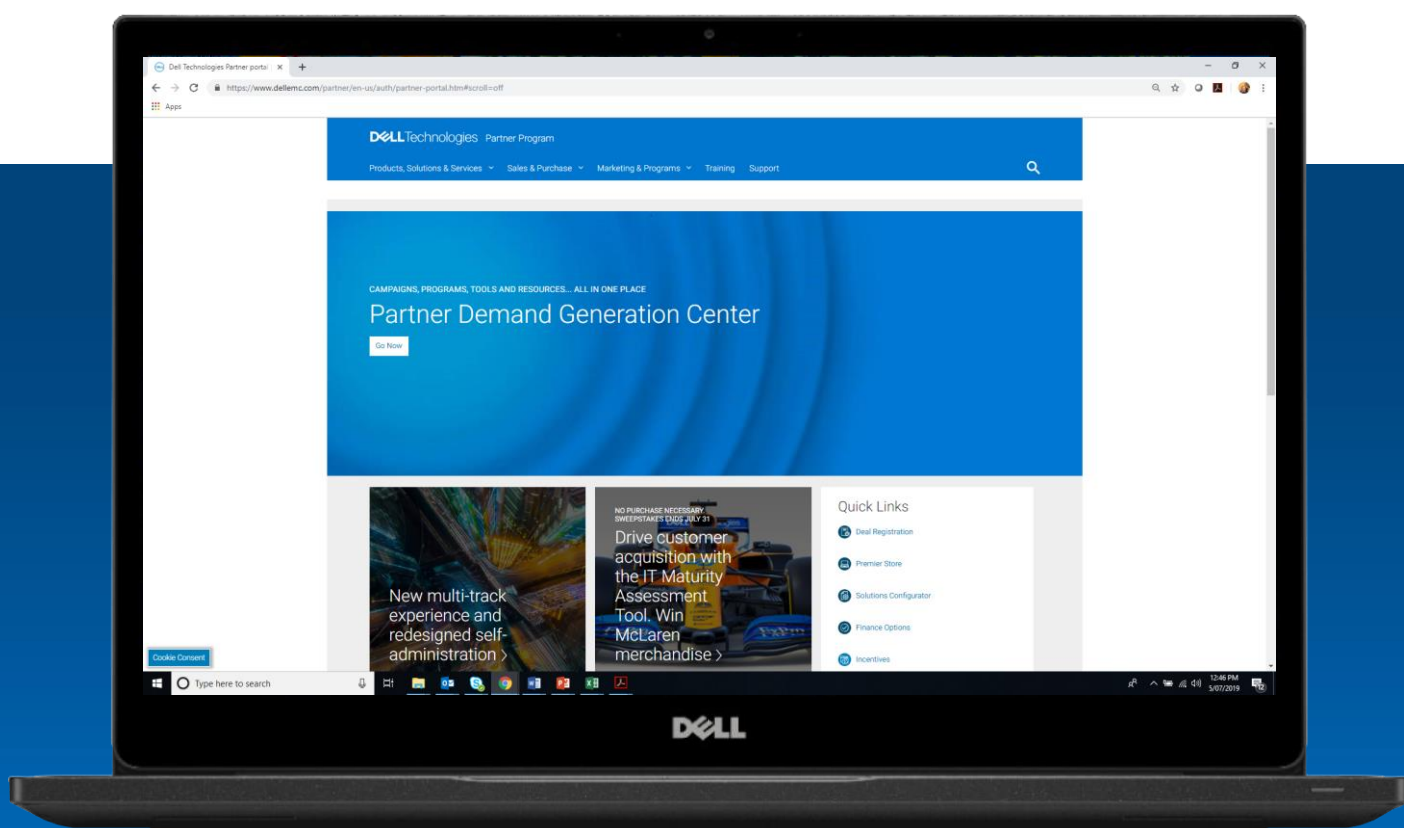
Services de
formation

Pour en savoir plus, consultez la page Services du [Portail Partenaires](#).

Portail Partenaires

Le portail Partenaires Dell Technologies est une plate-forme mise à votre disposition pour tous vos besoins concernant le programme de partenariat. Vous y trouverez de nombreux outils et des ressources variées, notamment dans les domaines suivants :

- Ventes, configuration et devis
- Enregistrement des opportunités
- Formations et compétences
- Produits et solutions
- Marketing et campagnes
- Revente, prestation conjointe et prestation de services
- Programme de partenariat et suivi de la conformité
- Solutions de financement et de paiement
- Services de support des partenaires
- Actualités et événements



Pour plus d'informations, rendez-vous sur DellTechnologies.com/fr/Partner

Outils de vente

L'accès simple et rapide aux ressources et aux outils essentiels vous permet de présenter les nouveaux produits à vos clients, de respecter les principales conditions, de configurer des solutions, de générer des propositions convaincantes et plus encore.

Calculateurs et conseillers

Générez plus de ventes et améliorez votre productivité en mettant à la disposition de votre personnel les informations, les messages et les positionnements sur le produit les plus récents. Du remplissage du pipeline à la conclusion de contrats d'envergure, en passant par les ventes transactionnelles, ces documents orientés solutions abordent chaque étape du cycle de vente.

Customer Solution Centers

Les Customer Solution Centers vous permettent de mettre en place des stratégies, et de concevoir, de valider et de développer des solutions, en complément de votre accès au centre de démonstration en ligne.

Programme de démonstration

Achetez des produits Dell EMC de stockage, d'infrastructure convergée et hyperconvergée, et de protection des données à prix réduit. Le programme de démonstration peut être utilisé pour appuyer les démonstrations clients, les validations fonctionnelles dans vos propres laboratoires et la formation de vos équipes internes. Les achats peuvent également être pris en charge en utilisant les fonds Earned MDF du partenaire.

Centre de connaissances

Concluez des ventes plus rapidement avec un ensemble complet de ressources commerciales, y compris les Centres de connaissances sur les produits, solutions et services qui vous aideront à fournir la meilleure solution à vos clients.

Outils de génération de propositions

Il n'a jamais été aussi simple de générer des propositions convaincantes grâce au contenu Dell Technologies prêt à l'emploi et aux fonctions puissantes de production automatique de documents.



Outils marketing

Développez votre entreprise plus vite en profitant de la gamme complète d'outils et de ressources marketing de Dell Technologies pour améliorer la visibilité de votre entreprise, générer des leads, convaincre des clients et conclure des ventes.

Trouver un partenaire

Avec cet outil, vos clients peuvent localiser plus facilement des partenaires qualifiés dans le cadre du programme de partenariat Dell Technologies pour résoudre leurs problèmes opérationnels. Mettez à jour votre profil dès aujourd'hui pour contribuer à mieux faire connaître votre entreprise.

Agency Services

Une excellente option pour les partenaires qui souhaitent profiter de l'expertise d'agences présélectionnées spécialisées et offrant des services complets, Agency Services propose un accès aux agences formées par le programme Dell Technologies, qui sont prêtes à vous aider à planifier et à exécuter des activités marketing pour optimiser l'utilisation de votre MDF.

Marketing Institute

Obtenez des compétences en marketing et développez vos connaissances sur vos ressources marketing disponibles, y compris la planification du MDF, des conseils de gestion et des outils de génération de demande.

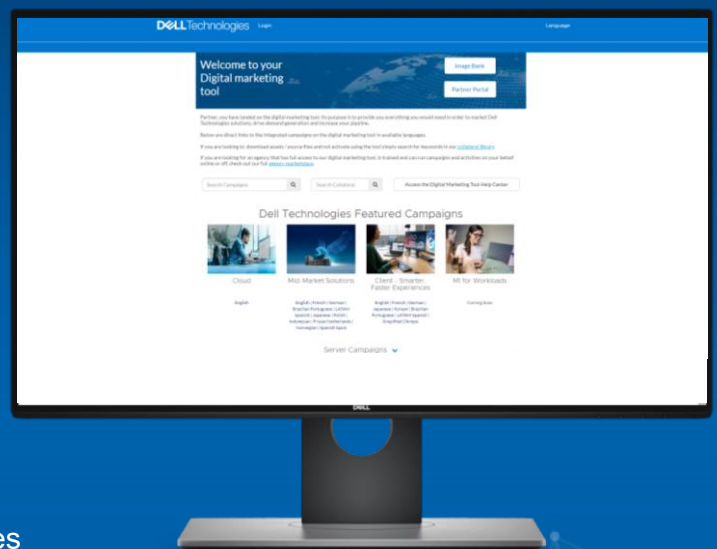
Outil de marketing numérique

Aide à générer des leads plus efficacement tout en optimisant votre retour sur investissement et en réduisant le temps et les coûts associés à vos stratégies marketing.

Que vous recherchiez...

- Syndication de contenu pour votre site Web
- Contenu social pré-rempli avec
- images et appels à l'action (CTA)
- Documents comarqués, y compris des e-mails, des bannières en ligne, des brochures, etc.
- Accès aux services d'assistance pour tirer parti des conseils de nos experts marketing

Notre outil de marketing numérique répond à vos besoins !



Génération de demande

Stimuler l'engagement client, acquérir de nouveaux acheteurs et générer des opportunités pour les solutions Dell Technologies avec un contenu marketing et des tactiques (numériques) convaincants. Vous pouvez créer vos propres campagnes ou personnaliser des campagnes prêtes à l'emploi. Tout cela est disponible sur le Centre de génération de demande et de l'outil de marketing numérique sur le portail Partenaires.

Rien ne nous arrête

Réalisez une campagne de A à Z pour aider les clients à adopter et à exploiter les opportunités d'un avenir centré sur les données avec résilience et agilité. En répondant aux principaux besoins du marché, la campagne Rien ne nous arrête démontre comment Dell Technologies peut aider les clients à accélérer leurs résultats opérationnels et à réussir grâce à trois pistes de conversation :

Gagner en agilité avec une IT flexible

Travailler et étudier en tout lieu via un espace de travail numérique

Générez de la valeur en innovant à l'aide des données

Avec l'aide de nos ressources dédiées, vous pouvez non seulement adapter ces conversations basées sur les résultats aux opportunités de pipeline axées sur les solutions et les produits, mais également augmenter votre part de portefeuille au sein de votre clientèle existante avec le programme Power Up. Tous ces avantages vous offrent de nouvelles opportunités, avec des solutions de bout en bout et des possibilités infinies pour vos clients.

[En savoir plus](#)

Gamme de datacenter Dell Technologies

[En savoir plus](#)

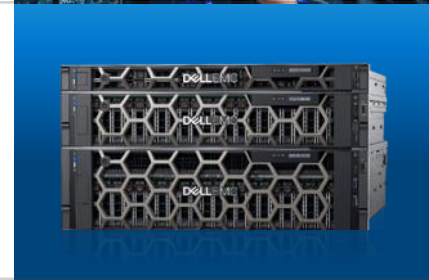
Aidez vos clients à prévoir et à créer leur futur numérique ; alimenté par les données, fonctionnant dans un monde multi-Cloud et prêt à tout affronter. Modernisez votre environnement avec les serveurs, le stockage, la protection des données, les solutions convergées, hyperconvergées et de gestion de réseau de Dell EMC, tous disponibles as-a-service avec une capacité à la demande vous garantissant le choix, la flexibilité et l'assurance dont vous avez besoin. Tirez parti de nos programmes de génération de demande de produits et de nos supports de vente pour développer votre base de clients.



Dell EMC PowerStore

[En savoir plus](#)

Faites profiter vos clients de la nouvelle famille PowerStore révolutionnaire. PowerStore élimine les compromis traditionnels en matière de performances, d'évolutivité et d'efficacité du stockage, grâce à une infrastructure centrée sur les données, intelligente et adaptable qui transforme et mobilise les charges applicatives traditionnelles et modernes. La campagne PowerStore, ciblée et traduite, vous offre un ensemble complet de documents pour raconter cette puissante histoire.



Gamme de clients Dell Technologies

[En savoir plus](#)

Qu'il s'agisse d'ordinateurs portables, comme le nouveau Latitude 5520, d'ordinateurs de bureau, comme le nouvel OptiPlex Ultra 3090, de la nouvelle station de travail mobile Precision, d'écrans, comme nos nouveaux produits ou accessoires pour conférences vidéo, découvrez les produits clients Dell ici, y compris la toute dernière version de Dell Optimizer, notre logiciel d'intelligence artificielle intégré.



Ordinateurs portables Dell Latitude

[En savoir plus](#)

Découvrez la dernière gamme d'ordinateurs portables professionnels Dell Latitude ici. Suscitez l'engagement avec nos nouveaux produits de la série 5000, partisans du développement durable grâce à leur utilisation de bioplastiques et notre dernier logiciel Dell Optimizer, ou tirez parti de notre produit phare Latitude 9420 pour adresser un message « ultra premium » à vos clients.



LANCEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

DellTechnologies.com/Partner

DELLTechnologies
PROGRAMME DE PARTENARIAT