

PARTNER NETWORK · MAROC

Grandir avec TinyCLO

Vendez, implémentez et supportez les logiciels de gestion TinyCLO — maERP, maOptique, maBoutique, maTransports — sans construire votre propre SaaS.

Casablanca · Rabat · Tanger · Marrakech · partout au Maroc



Un partenariat. Quatre sources de revenus.

Combinez celles qui correspondent à votre métier.

01

Apporteur

10 % du prix
d'implémentation, à tous
les niveaux

02

Delivery

Votre part du pool de
60 %, selon le travail
approuvé

03

Partner of Record

Commission récurrente
sur le SaaS payé :
Certified 5 %, Gold 10 %

04

Matériel & site

Matériel et interventions
sur site : votre propre
chiffre d'affaires

Le développement n'est pas une source de revenus partenaire : il est réservé aux Strategic, sur autorisation séparée.

Commencez avant d'être expert.

Le réseau vous fait progresser par la preuve, pas par le titre.



Le niveau est celui de l'entreprise. Les autorisations sont celles des personnes.

Quatre niveaux. Une logique simple.

NIVEAU	RÔLE	SAAS PoR (MAROC)	DÉVELOPPEMENT
RESELLER	Apporter des clients	0 %	Non
CERTIFIED	Livrer, Partner of Record	5 %	Non
GOLD	Qualité prouvée, volume	10 %	Non
STRATEGIC	Construire le marché	Individuel	Autorisation séparée et révocable
10 % APPORTEUR	Tous les niveaux : Reseller, Certified, Gold, Strategic		

Vos capacités vous suivent.

Les autorisations appartiennent aux personnes — pas seulement aux logos.

RÉFÉRENTIEL DES CAPACITÉS

- DEM

Démo
- DIS

Découverte
- REQ

Exigences
- CFG1

Configuration de base
- CFG2

Configuration avancée
- MIG

Migration de données
- TRN

Formation
- GLV

Mise en production
- L1

Support L1
- HWI

Matériel

PASSEPORT DE CAPACITÉS · EXEMPLE

Sara El Amrani

Consultante · Casablanca

✓ DEM

Démo

✓ DIS

Découverte

✓ TRN

Formation

○ CFG2

en cours

TC-MA

·

AUTORISATIONS DATÉES

Débloquer une capacité

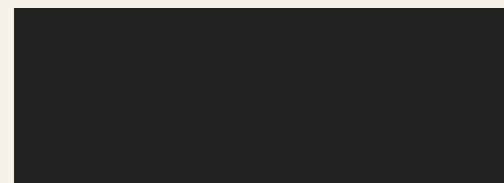
Trois étapes. Une autorisation personnelle, datée et vérifiable.



L'autorisation peut être suspendue, expirer ou être révoquée. Elle ne remplace jamais l'approbation du projet.

La règle 30 / 10 / 60

Le prix d'implémentation (HT) se partage toujours ainsi, projet par projet.



30 %

TinyCIO — Platform & Delivery Assurance

Cadrage, architecture, QA, escalades, supervision



10 %

Apporteur — Deal Originator

Celui qui a enregistré le nouveau client en premier



60 %

Delivery Pool

Partagé selon le travail approuvé dans le Delivery Plan

Hors implémentation : matériel, licences tierces, déplacements et développement spécifique.

Exemple A • 30 000 MAD HT

Le partenaire apporte le client. Delivery Plan approuvé : TinyCIO 20 h • partenaire 5 h.

9 000

MAD

Base TinyCIO • 30 %

3 000

MAD

Apporteur : le partenaire • 10 %

14 400

MAD

Pool • TinyCIO, 20 h approuvées

3 600

MAD

Pool • partenaire, 5 h approuvées

TOTAL TINYCIO

23 400 MAD HT

TOTAL PARTENAIRE

6 600 MAD HT

CONTRÔLE

= 30 000 MAD HT

« TinyCIO reçoit la plus grande part parce qu'il a réalisé 80 % du travail convenu. »

Exemple B • 30 000 MAD HT

Même projet, mais le partenaire livre davantage. Delivery Plan approuvé : TinyCIO 5 h • partenaire 20 h.

9 000

MAD

Base TinyCIO • 30 %

3 000

MAD

Apporteur : le partenaire • 10 %

3 600

MAD

Pool • TinyCIO, 5 h approuvées

14 400

MAD

Pool • partenaire, 20 h approuvées

TOTAL TINYCIO

12 600 MAD HT

TOTAL PARTENAIRE

17 400 MAD HT

CONTRÔLE

= 30 000 MAD HT

« Plus le partenaire réalise lui-même de travail autorisé, plus sa part est grande. »

Quand êtes-vous payé ?

On encaisse d'abord, puis on vous paie.

APPORTEUR · 10 %

30 jours après le paiement du client

DELIVERY

Après la recette client (PV de recette)

SAAS · PARTNER OF RECORD

Chaque mois, sur les abonnements payés

LE 5 DU MOIS
Relevé

Relevé mensuel de vos commissions

15 JOURS
Contestation

Sans contestation, le relevé est validé

30 JOURS
Paiement

Après réception de votre facture

Pas de paiement client = pas de commission.

Remboursement ou avoir client = contre-passation sur le relevé suivant.

Le prochain projet peut se partager autrement.

Le niveau ouvre des droits. C'est le Delivery Plan qui fixe l'économie de chaque projet.

Répartition du Delivery Pool (60 %) — part TinyCIO / part partenaire

PROJET 1 · TINYCIO / PARTENAIRE

20 / 80

Mené par le partenaire

PROJET 2 · TINYCIO / PARTENAIRE

50 / 50

Co-livraison

PROJET 3 · TINYCIO / PARTENAIRE

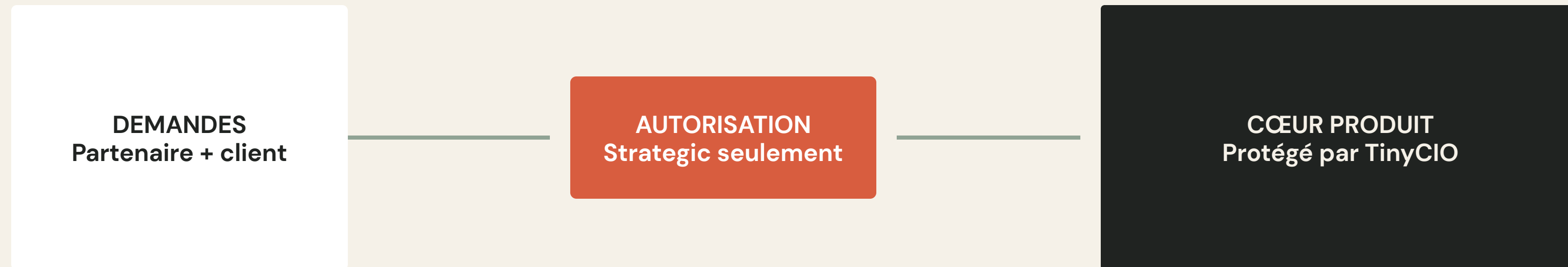
80 / 20

Mené par TinyCIO

Les 30 % TinyCIO et les 10 % d'apporteur ne changent pas : seul le pool de 60 % suit le travail approuvé.

Le développement est à part.

Vendre ou implémenter ne donne pas le droit de modifier le produit.

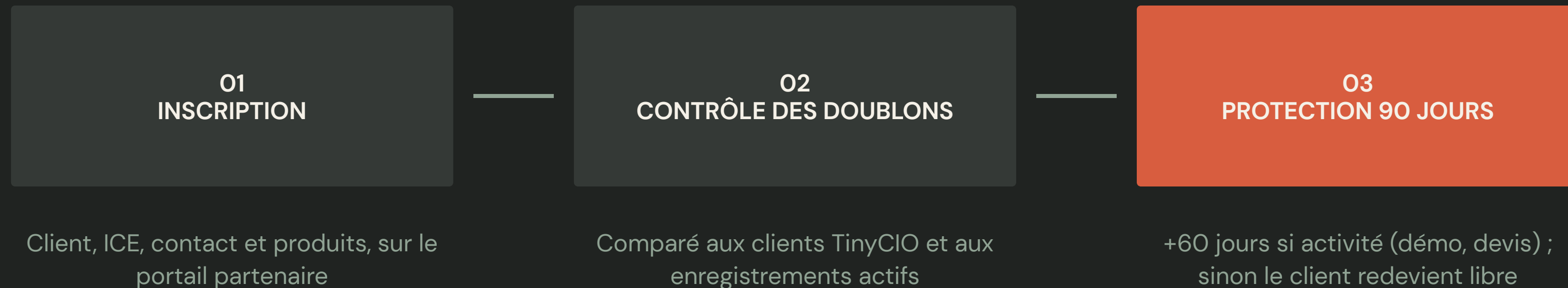


Développement spécifique : devis séparé de TinyCIO Professional Services, hors prix d'implémentation et hors Delivery Pool.

Strategic : autorisation d'extensions séparée et révocable ; chaque version est revue et approuvée par TinyCIO.

Enregistrer une opportunité

Enregistrez avant de vendre : c'est ce qui protège votre commission d'apporteur.



En cas de conflit, l'enregistrement complet le plus ancien gagne.

Qui possède la relation client ?

Le client signe avec TinyCIO : contrat, facturation et produit restent chez TinyCIO.



Le client reste client TinyCIO. Le partenaire de bonne foi reste protégé.

TinyCIO peut contacter le client directement (QA, support, audit) : le Partner of Record garde sa commission. Réaffectation uniquement pour faute ou à la demande du client.

Partner of Record

Un statut attribué par TinyCIO pour un client et un produit : des droits et des obligations.

VOS OBLIGATIONS

- 01** Support L1 selon le SLA
- 02** Contact trimestriel avec le client
- 03** Participation au renouvellement

Deux trimestres sans ces obligations : avertissement, puis retrait du statut.

VOTRE COMMISSION

5 % • 10 %

Certified • Gold — sur le SaaS payé

✓ Tant que le statut est actif

✗ Réaffectation pour faute : fin de la commission

○ Réaffectation administrative : période de transition

OBLIGATIONS REMPLIES = COMMISSION

Des garde-fous simples. Pas de jargon juridique.

PÉRIMÈTRE

Périmètre approuvé avant livraison

DEUX CLÉS

Autorisation + Delivery Plan approuvé

ENREGISTREMENT

Toute implémentation enregistrée chez TinyCIO

HEURES

Temps visible et validé

QUALITÉ

Capacités vérifiées par personne

CLIENT

Partner of Record traçable

Ce que vous signez

DOCUMENT	POUR QUI	QUAND
1 • Conditions Générales du Programme Partenaire	Reseller	Acceptées en ligne
2 • Accord de partenariat	Certified, Gold	Au passage Certified
3 • Avenant Strategic + Autorisation d'extensions	Strategic	Sur décision TinyCIO
4 • Bon de projet	Tous les niveaux	À chaque projet
5 • Relevé mensuel + votre facture	Tous les niveaux	Chaque mois

Annexes : grille de rémunération · référentiel des capacités · protection des données (loi 09-08) · charte de marque

POUR LES EXPERTS-COMPTABLES

Transformez la confiance en nouveau revenu.

Ajoutez le choix, l'implémentation et l'accompagnement ERP à une relation client déjà forte.

Apport → implémentation → Partner of Record



IT • MATÉRIEL • INFORMATIQUE

Du matériel à la marge récurrente.

Pour les boutiques POS et hardware, magasins informatiques, réparateurs/MSP et installateurs réseau.

Le matériel et vos interventions sur site restent votre propre chiffre d'affaires ; l'installation dans un projet passe par le Delivery Plan (HWI).

Équipez. Connectez. Déployez. Supportez.



INTÉGRATEURS & SPÉCIALISTES

Votre expertise métier devient une capacité.

Intégration systèmes · équipements · RH/paie · logistique · retail/optique · conseil

DÉCOUVRIR

CONCEVOIR

INTÉGRER

SUPPORTER



Pourquoi les partenaires restent

Parce que le réseau aide à gagner — puis à mieux livrer.



Votre chemin vers Gold

La progression récompense la capacité démontrée et la qualité durable.



CRITÈRES GOLD · PROPOSITION

≥ 3

spécialistes autorisés,
dont CFG2 et MIG

≥ 5

mises en production sur 12
mois

4,5 / 5

CSAT minimum

0

réclamation critique

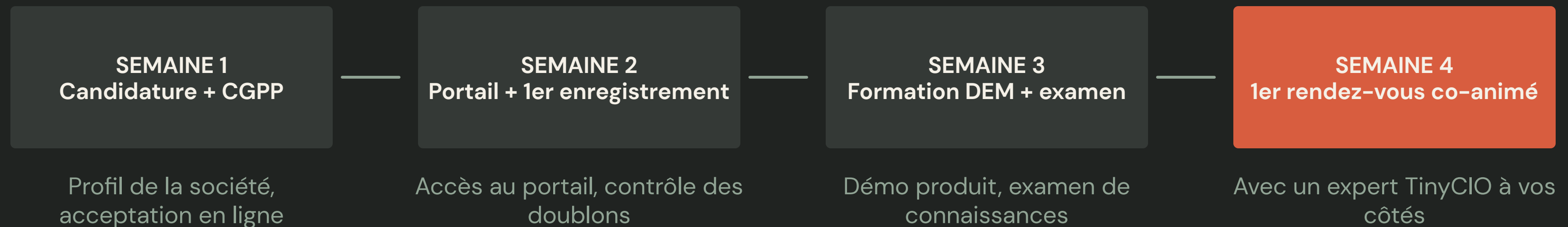
≥ 90 %

rétenion des clients

Critères indicatifs, grille en vigueur sur partner.tinycio.ma

Démarrer en 4 semaines.

Du premier contact au premier rendez-vous client.



Au bout d'un mois, vous présentez TinyCIO à un client, avec nous.

TINYCIO MAROC · PARTNER NETWORK

Devenez partenaire TinyCIO.

Apportez votre marché. Nous apportons le produit, le cadre et le chemin pour grandir.

partner.tinycio.ma/devenir-partenaire →

partner@tinycio.ma