



**Alliancy, le prix
de l'Alliance IT efficace**

**Dossier de candidature
2012**

Nom des sociétés candidates : _____

Nom de l'alliance / du projet : _____

A renvoyer avant le **vendredi 23 novembre 2012** à midi
par email : leprix@alliancy.fr

A renvoyer avant le **vendredi 23 novembre 2012** à midi par email : leprix@alliancy.fr

Entreprise principale portant la candidature

Coordonnées

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Tél. Standard : _____

Site web : _____

Activité : _____

Informations complémentaires

Effectif total de la société : _____ Effectif France : _____

Chiffre d'affaires 2011 : _____

Dont % à l'international : _____

Dont % d'apport des alliances dans le CA : En France : _____% - À l'international : _____%

Croissance moyenne du CA (2010/2011) : _____%

Dirigeant(e)s

Les contacts ci-dessous seront conviés à participer à la remise des prix

Merci de dupliquer autant que nécessaire pour l'entreprise candidate et ses partenaires

Dirigeant(e) concerné(e) par le dossier de candidature :

Nom, prénom : _____

Titre exact : _____

Tél. : _____

Adresse e-mail : _____

Autre personne concernée par le dossier de candidature :

Nom, prénom : _____

Titre exact : _____

Tél. : _____

Adresse e-mail : _____

Descriptif général de l'alliance

Vous pouvez ajouter, si nécessaire, les documents que vous jugerez utiles en annexes, afin de compléter votre réponse.

Nom de l'alliance

Ou à défaut des sociétés porteuses de l'alliance

Décrivez l'objet de l'alliance

Quels étaient les enjeux pour votre entreprise en menant ce projet ?

Innovation technique / R&D ; Enrichissement couverture fonctionnelle ; Marketing/prescription croisée/ Visibilité ; Développement des ventes sur nouveaux marchés (secteur/clients) ; International ; Renforcement des ressources (techniques, marketing, commerciales...)

Depuis quand l'alliance est-elle opérationnelle ?

Combien de temps a nécessité la mise en place de l'alliance ?

- < 3 mois
- 3 à 6 mois
- < 6 mois à 1 an
- > 1 an

Mise en place et suivi de l'alliance

Quels sont les partenaires impliqués dans cette alliance

- Principaux :

- Secondaires :

Quels objectifs initiaux vous étiez-vous fixés ?

Commerciaux, Technologiques, Stratégiques, Marketing ou Autres ?

- Qualitatif :

Quantitatif :

Pouvez-vous illustrer les moyens mis en œuvre pour assurer le succès de cette alliance ?
Commerciaux, Technologiques, Marketing ou Autres ?

La mise en place de l'alliance a-t-elle nécessité un alignement de votre organisation existante ?
Ventes / marketing / développement international / R&D / professionnall services /juridiques.

Quelle longévité envisagez-vous pour cette alliance ?

Résultats de l'alliance

Quels sont les résultats qualitatifs et/ou quantitatifs de l'alliance les plus probants à ce jour ?
Projets implémentés, visibilité marketing, Nouveaux marchés adressés, Time to market, international...

Avez-vous mis en place des métriques pour juger de la réussite de l'alliance ou du maintien de son cap ?
Si oui lesquels ?

En conclusion,
en quoi cette alliance est-elle particulièrement innovante ou efficiente, selon vous ?

Dossier à renvoyer avant le vendredi 23 novembre 2012 à midi
par email : leprix@alliancy.fr