



PRÉSENTATION DE L'OBJECTIF EMPOWER

REVENDEURS À VALEUR AJOUTÉE

EMEA

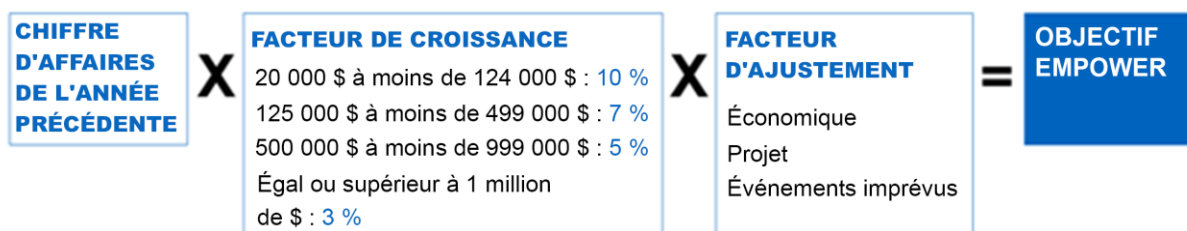
Pour les Revendeurs à valeur ajoutée, le statut attribué dans le cadre du Programme Motorola Solutions PartnerEmpower™ est déterminé par trois catégories de critères basés sur des points : contribution au chiffre d'affaires, compétences et Objectif Empower. Le nombre de points gagnés détermine l'éligibilité du Revendeur à valeur ajoutée au Programme et à la Spécialisation technologique.

S'appuyant sur les critères de l'Objectif Empower, Motorola Solutions octroie des points aux Revendeurs à valeur ajoutée s'ils atteignent les objectifs commerciaux. Les Revendeurs à valeur ajoutée gagnent des points s'ils atteignent 90 % minimum de l'objectif annuel basé sur le chiffre d'affaires de l'année précédente.

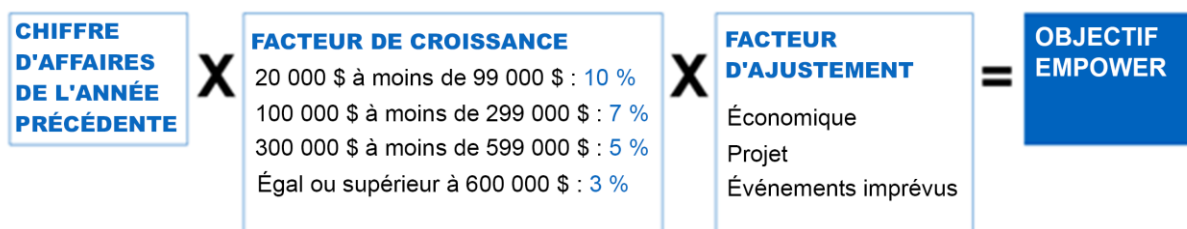
		POINTS
Objectif Empower Les Revendeurs à valeur ajoutée sont évalués en fonction de leur capacité à satisfaire les exigences commerciales déterminées par Motorola Solutions.	>= 100 % de l'Objectif Empower	30
	>= 95 % de l'Objectif Empower	20
	>= 90 % de l'Objectif Empower	10

CALCUL DE L'OBJECTIF EMPOWER

RADIOS PROFESSIONNELLES ET COMMERCIALES



SYSTÈMES RADIO STRATÉGIQUES



Notez que la devise utilisée dans le présent document est le dollar américain. Pour les Revendeurs à valeur ajoutée ayant une fiche d'évaluation en euros ou en livres sterling, le modèle est le même, mais les chiffres diffèrent.

Déterminé en début d'année, l'Objectif Empower de chaque Revendeur à valeur ajoutée se calcule en multipliant le chiffre d'affaires de l'année précédente de l'entreprise par un **facteur de croissance**. Ce dernier, qui s'étend de 3 à 10 %, est basé sur le chiffre d'affaires du Revendeur à valeur ajoutée enregistré l'année précédente. Les Revendeurs à valeur ajoutée présentant les plus hauts chiffres d'affaires doivent atteindre le pourcentage de croissance le plus faible, alors que ceux présentant un faible chiffre d'affaires doivent atteindre le pourcentage de croissance le plus élevé.

Un Objectif Empower minimum s'applique. Pour le Segment technologique Radios professionnelles et commerciales, l'objectif minimum s'élève à 60 000 \$/60 000 €/38 000 £ ; pour le Segment technologique Systèmes radio stratégiques, il s'élève à 50 000 \$/50 000 €/36 000 £.

Il arrive que l'objectif de croissance soit ajusté afin de s'adapter aux difficultés susceptibles d'affecter les capacités du Revendeur à valeur ajoutée à atteindre le facteur de croissance standard. Les **facteurs d'ajustement** suivants s'appliquent :

Économique <i>(Lors de la détermination de l'objectif)</i>	Baisse du PIB prévue (identifiée par Global Insights).
	Dévaluation significative de la devise locale par rapport au dollar américain. Le terme « significatif » fait ici référence à une baisse supérieure à 10 %.
	Freins significatifs à la croissance des marchés verticaux pouvant entraîner une baisse du chiffre d'affaires (par exemple, les fluctuations du prix du pétrole).
Projet	Au cours de l'année précédente, le Revendeur à valeur ajoutée a conclu une vente significative représentant un tiers minimum de son chiffre d'affaires Motorola Solutions, et aucune vente à une échelle similaire n'est prévue l'année suivante.
Événements imprévus	Le chiffre d'affaires du Revendeur à valeur ajoutée est affecté directement ou indirectement par les facteurs suivants : • Acte ou omission d'une autorité civile ou militaire d'un pays • Grève ou autre conflit de travail • Incapacité à obtenir, retard au niveau de l'obtention ou manque de main-d'œuvre, matériel, fournitures, transport ou d'énergie • Non-respect des contrats par les sous-traitants ou les fournisseurs • Guerre, émeute, embargo ou troubles civils • Panne ou destruction de l'usine ou de l'équipement pour quelque cause que ce soit • Toute autre cause hors du contrôle raisonnable du Revendeur à valeur ajoutée (« Situation de force majeure »)

EXEMPLES DE CALCUL DE L'OBJECTIF EMPOWER (EXEMPLE DE LISTE DE PRIX EN \$)

Les tableaux suivants présentent le chiffre d'affaires de l'année précédente et l'Objectif Empower associé, ainsi que le chiffre d'affaires de l'année en cours requis pour gagner des points. Notez qu'aucun facteur d'ajustement n'a été inclus dans ces exemples.


EXEMPLE PORTANT SUR LES RADIOS PROFESSIONNELLES ET COMMERCIALES

Chiffre d'affaires de l'année précédente	Plage de chiffres d'affaires	Objectif de croissance	Montant de l'Objectif Empower	Obtention de 90 % de l'objectif : 10 points		Obtention de 95 % de l'objectif : 20 points		Obtention de 100 % de l'objectif : 30 points	
				Chiffre d'affaires	Croissance	Chiffre d'affaires	Croissance	Chiffre d'affaires	Croissance
20 000 \$	20 000 à 124 000 \$	10 %	60 000 \$ (objectif minimum appliqué)	54 000 \$	170 %	57 000 \$	185 %	60 000 \$	200 %
100 000 \$	20 000 à 124 000 \$	10 %	110 000 \$	99 000 \$	-1 %	104 500 \$	5 %	110 000 \$	10 %
200 000 \$	125 000 à 499 000 \$	7 %	214 000 \$	192 600 \$	-4 %	203 300 \$	2 %	214 000 \$	7 %
600 000 \$	500 000 à 999 000 \$	5 %	630 000 \$	567 000 \$	-6 %	598 500 \$	0 %	630 000 \$	5 %
1 500 000 \$	Plus d'un million de dollars	3 %	1 545 000 \$	1 390 500 \$	-7 %	1 467 750 \$	-2 %	1 545 000 \$	3 %

EXEMPLE PORTANT SUR LES SYSTÈMES RADIO STRATÉGIQUES

Chiffre d'affaires de l'année précédente	Plage de chiffres d'affaires	Objectif de croissance	Montant de l'Objectif Empower	Obtention de 90 % de l'objectif : 10 points		Obtention de 95 % de l'objectif : 20 points		Obtention de 100 % de l'objectif : 30 points	
				Chiffre d'affaires	Croissance	Chiffre d'affaires	Croissance	Chiffre d'affaires	Croissance
20 000 \$	20 000 à 99 000 \$	10 %	50 000 \$ (objectif minimum appliqué)	45 000 \$	125 %	47 500 \$	138 %	50 000 \$	150 %
75 000 \$	20 000 à 99 000 \$	10 %	82 500 \$	74 250 \$	-1 %	78 375 \$	5 %	82 500 \$	10 %
200 000 \$	100 000 à 299 000 \$	7 %	214 000 \$	192 600 \$	-4 %	203 300 \$	2 %	214 000 \$	7 %
500 000 \$	300 000 à 599 000 \$	5 %	525 000 \$	472 500 \$	-6 %	498 750 \$	0 %	525 000 \$	5 %
1 500 000 \$	Plus de 600 000 \$	3 %	1 545 000 \$	1 390 500 \$	-7 %	1 467 750 \$	-2 %	1 545 000 \$	3 %

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Pour toute question relative à l'Objectif Empower, contactez votre Responsable de compte de distribution ou l'Équipe d'assistance dédiée aux partenaires à l'adresse partners.ea@motorolasolutions.com.

Pour plus d'informations sur les critères liés aux autres Segments technologiques, consultez le [Guide du Programme PartnerEmpower](#), disponible sur Partner Central.