



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Programme partenaires · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/category/partner-program>

Programme partenaires

Fonctionnement du réseau de partenaires de The Mobile Robot Company : modèle du programme, rôles et exigences des partenaires, avantages et procédure de candidature.



Présentation du programme

Fonctionnement du programme de partenaires de The Mobile Robot Company — un réseau commercial piloté par les partenaires, qui assurent les démonstrations, les essais, le...



Pourquoi devenir notre partenaire

Les raisons commerciales de rejoindre le réseau de partenaires de The Mobile Robot Company — un vaste marché du transport de palettes encore largement manuel, un produit primé et un...



Types de partenaires

Le réseau de The Mobile Robot Company comprend des distributeurs, des intégrateurs et des partenaires de service. Découvrez leurs points communs, les activités principales recherchées...



Exigences

Exigences de The Mobile Robot Company envers ses partenaires — centres de démonstration, stock, offre complète de produits et de services, techniciens de maintenance formés, référent...



Rôles et responsabilités

Répartition des tâches entre The Mobile Robot Company et ses partenaires tout au long du parcours client — démonstrations, essais, ventes, installation et après-vente — et...



Avantages partenaires

Les avantages proposés aux partenaires par The Mobile Robot Company — structure de remises cumulatives, revenus liés aux services et aux logiciels, prospects qualifiés, formation,...



Procédure de candidature

Comment devenir partenaire de The Mobile Robot Company — qui peut déposer une candidature, comment manifester son intérêt, quels critères l'entreprise examine et ce qui se...

Présentation du programme

The Mobile Robot Company commercialise le [transpalette à conduite autonome J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>) par l'intermédiaire d'un réseau international de distributeurs, d'intégrateurs et de partenaires de service. Cette page explique le fonctionnement de ce réseau : le rôle des partenaires, celui de l'entreprise et la manière dont les deux parties se partagent la relation client.

Un mode de commercialisation piloté par les partenaires

L'entreprise publie les [prix catalogue destinés aux utilisateurs finaux](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/pricing-and-roi/>) et permet aux clients de demander en ligne des démonstrations, des essais et des achats. Toutefois, elle ne vend pas directement de robots aux utilisateurs finaux. Chaque demande d'un client est transmise à un partenaire, qui gère la relation locale depuis la première démonstration jusqu'au service après-vente.

En juin 2026, l'entreprise comptait des partenariats de distribution dans huit pays et continuait d'étendre son réseau. Les partenariats sont établis pays par pays — voir [Disponibilité par pays](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/>).

Répartition des responsabilités

Les partenaires assurent	L'entreprise fournit
Les démonstrations locales dans un centre de démonstration ou sur le site du client	Les robots, les pièces détachées et les logiciels
Les essais payants de deux semaines	L'assistance technique et la formation
Les ventes et la gestion de la relation client	Les supports marketing et les documents destinés aux clients
L'installation et le déploiement	Les prospects générés par l'entreprise
Les interventions sur site et le service après-vente	La planification commerciale conjointe et l'accompagnement des actions de co-marketing

Ce modèle de service est délibéré : les partenaires conservent les revenus issus des prestations locales, telles que l'installation, l'assistance sur site et les contrats de service, tandis que l'entreprise leur fournit les pièces détachées, les logiciels et les prestations d'assistance technique payantes. Voir [Rôles et responsabilités](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Le parcours client

Le [modèle de mise sur le marché](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/>), repose sur un parcours client à faible risque en quatre étapes :

1. **Démonstration** — 30 à 60 minutes d'utilisation pratique dans un centre de démonstration ou sur le site du client.
2. **Essai** — un essai payant de deux semaines, avec retour gratuit à tout moment et sans justification à fournir.
3. **Achat** — le robot et les [options sélectionnées](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Service après-vente** — un contrat continu de service et de maintenance.

Les clients réguliers peuvent passer directement à l'achat sans démonstration ni essai. Le contrat de service après-vente est facultatif. La démonstration pratique est

au cœur du modèle : dès sa première visite, un client peut généralement faire exécuter une tâche autonome au robot en 15 minutes environ.

Un programme non exclusif fondé sur les performances

Le partenariat n'est pas exclusif au niveau du partenaire. En l'absence d'exclusivité territoriale, l'enregistrement d'un client et de son site garantit au partenaire l'attribution protégée de ce client : pendant une période définie après une démonstration, puis de manière permanente après un essai ou un achat, sous réserve du droit applicable. Les avantages sont liés aux performances : les résultats dépendent des efforts et de l'implication du partenaire. Pour en savoir plus sur l'attribution des prospects et l'enregistrement des clients, voir [Rôles et responsabilités](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Périmètre et conditions du programme

Le programme couvre les [exigences applicables aux partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/>), les [avantages et conditions commerciales](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-benefits/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-benefits/>), les centres de démonstration et les démonstrations, l'attribution des prospects, les essais, l'installation et la mise en service, les contrats de service après-vente, ainsi que la [planification commerciale et le co-marketing](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>). Les conditions commerciales peuvent évoluer. Les tarifs, remises et conditions en vigueur sont disponibles auprès de l'équipe Partenaires.

Étapes suivantes

- [Pourquoi devenir partenaire](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us/>) — les avantages commerciaux du partenariat.
- [Types de partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/>) — distributeurs, intégrateurs et partenaires de service.
- [Processus de candidature](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>) — comment engager la discussion.
- [Contacter l'équipe Partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>)



Pourquoi devenir notre partenaire

Devenir partenaire de [The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/company-overview/>), c'est proposer des solutions d'automatisation sur [le segment le plus vaste et le moins automatisé de l'intralogistique](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>), avec un produit conçu pour que le partenaire local puisse en assurer les démonstrations, le déploiement et la maintenance.

Un vaste marché encore essentiellement manuel

Le transport de palettes représente un marché à fort volume encore très peu automatisé :

- plus d'un million de transpalettes sont vendus chaque année dans le monde ;
- plus de 300 000 sont vendus chaque année en Europe ;
- plus de six millions de personnes utilisent quotidiennement des transpalettes dans leur travail ;
- seulement 1 % environ de la manutention des palettes est automatisée.

Le [J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>) cible [le segment qui reste manuel](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/markets-we-serve/>), notamment les petites et moyennes entreprises qui comptent un à cinq opérateurs de transpalette et pour lesquelles un projet d'automatisation classique n'est pas rentable avec un fonctionnement en une seule équipe. C'est précisément auprès de cette clientèle, délaissée par la plupart des fournisseurs d'automatisation, que la présence locale d'un partenaire compte le plus.

Un produit primé

Le J1600 a remporté l'[IFOY AWARD 2026 dans la catégorie Chariot industriel de l'année](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/awards/ifoy-award-2026/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>), annoncé le 26 juin 2026, après avoir passé les trois étapes de l'IFOY Audit et obtenu le [certificat Best in Intralogistics](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/awards/best-in-intralogistics/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/awards/best-in-intralogistics/>). Le jury a estimé qu'il constituait une nouvelle catégorie de produits entre les transpalettes manuels et les véhicules autoguidés (AGV) classiques.

Sa [conception Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/) — un transpalette électrique classique à conduite manuelle, qui peut également se rendre seul à des emplacements enregistrés — offre aux partenaires un produit simple à présenter et à démontrer, qui se déploie en quelques heures plutôt qu'en plusieurs mois. Consultez les [caractéristiques techniques](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/technical-specifications/), pour obtenir toutes les données.

Un modèle commercial fondé sur la démonstration

La prise en main du produit est son meilleur argument commercial. Un visiteur découvrant le produit dans un centre de démonstration peut généralement créer et lancer une tâche en mode automatique en 15 minutes environ, tandis qu'une démonstration standard dure de 30 à 60 minutes. Les [prix catalogue publics](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/pricing-and-roi/) facilitent les premiers échanges sur le prix, et l'essai payant de deux semaines avec retour gratuit permet de passer de l'intérêt au déploiement tout en limitant le risque pour le client.

L'entreprise [ne vend pas directement aux utilisateurs finaux](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/). Les demandes commerciales générées par ses propres actions marketing sont attribuées aux partenaires — en règle générale, au partenaire dont le centre de démonstration est le plus proche.

Des revenus sur les produits, les logiciels et les services

Le [programme](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/) est structuré pour permettre aux partenaires de générer des revenus tout au long du cycle de vie client :

- **Marge sur les produits** — les partenaires achètent aux tarifs partenaires et revendent aux prix du marché. Un barème de remises progressif récompense l'effort commercial et les volumes de vente ; consultez les [avantages partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-benefits/).
- **Logiciels** — les mises à niveau vers [Advanced software](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/advanced-software/) et les licences [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/fleet-manager/) sont commercialisées par les partenaires.
- **Services** — les partenaires peuvent assurer eux-mêmes l'installation, la mise en service, l'assistance sur site et les essais plutôt que de revendre les prestations

de l'entreprise. Les revenus issus de ces prestations restent ainsi au niveau local.

- **Service après-vente** — les contrats de service après-vente et de maintenance sont conclus par l'intermédiaire du partenaire, tandis que l'entreprise fournit les pièces détachées et les logiciels.

Le soutien de l'entreprise

L'entreprise accompagne ses partenaires :

- des prospects qualifiés générés par les actions marketing de l'entreprise ;
- un atelier de formation de deux jours à la vente et au service après-vente, suivi d'une assistance à distance illimitée ;
- des [supports marketing](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/) et des documents à remettre aux clients lors des démonstrations et événements ;
- des budgets de co-marketing pour les actions promotionnelles, campagnes et événements menés sous les deux marques — consultez le [programme de co-marketing](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/co-marketing-program/) ;
- une planification commerciale conjointe régulière, appuyée par un tableau de bord partagé d'indicateurs clés de performance (KPI) ;
- un [pack de démarrage](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/start-up-package/) proposé une seule fois à chaque nouveau partenaire, comprenant un robot de démonstration, une formation, une assistance au déploiement et une campagne locale de génération de prospects.

Vous souhaitez en discuter ?

Consultez les [profils de partenaires recherchés](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/), puis suivez le [processus de candidature](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/), ou [contactez directement l'équipe partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/).

Types de partenaires

Le réseau de The Mobile Robot Company repose sur trois profils de partenaires : **distributeurs, intégrateurs et partenaires de service**. Les entreprises qualifiées correspondant à l'un de ces trois profils peuvent, pays par pays, demander à [rejoindre le réseau mondial](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us/>).

Trois profils, un seul programme

Plutôt que de proposer des parcours distincts, le [programme](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/>), définit les mêmes attentes pour tous les partenaires. Qu'une entreprise se consacre principalement à la revente d'équipements de manutention, à l'intégration de solutions d'automatisation dans les processus de ses clients ou à la maintenance de parcs de machines sur site, elle participe au même [parcours client](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/>) : démonstration, essai, achat et service après-vente.

La relation est non exclusive au niveau des partenaires. Plusieurs partenaires peuvent donc intervenir sur un même marché. La protection commerciale repose sur l'enregistrement des clients plutôt que sur un territoire exclusif. Consultez [Rôles et responsabilités](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/roles-and-responsibilities/>).

Rôle de chaque partenaire

Tous les partenaires doivent :

- disposer d'au moins un centre de démonstration physique où les clients peuvent essayer le [J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>) ;
- conserver des produits en stock pour assurer une livraison immédiate ;
- proposer toute la gamme de produits et de services, notamment les essais payants et les contrats de service après-vente ;
- employer des techniciens de maintenance itinérants ayant suivi une formation produit à jour ;
- désigner en interne un référent produit qui sera l'expert de l'entreprise et le principal interlocuteur ;
- participer à une planification commerciale proactive et régulière avec l'entreprise.

La liste complète figure sur la page [Exigences](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/>).

Une activité principale complémentaire

Le programme s'adresse aux entreprises dont l'activité principale complète naturellement les robots, par exemple celles spécialisées dans les chariots de manutention conventionnels ou dans les systèmes de manutention automatisée. Le J1600 est un engin à deux modes de conduite qui fonctionne comme un transpalette électrique conventionnel en mode manuel. Les entreprises qui vendent, intègrent ou entretiennent déjà des équipements de manutention peuvent donc l'ajouter à leur offre, à leur démarche commerciale et à leur organisation de service existantes. Consultez [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/>).

Candidature

[Les candidatures sont traitées pays par pays](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/>), et le réseau poursuit activement son développement. Consultez [Profils recherchés](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) et suivez la [Procédure de candidature](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>), ou [contactez directement l'équipe chargée des partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>).

Procédure de candidature

Les intégrateurs, distributeurs et prestataires de services qualifiés peuvent demander à rejoindre le réseau mondial de partenaires de The Mobile Robot Company. Les candidatures sont traitées pays par pays. Cette page décrit la procédure, de la première prise de contact à l'intégration.

Qui peut déposer une candidature

Le [programme](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/) est ouvert aux entreprises dont l'activité principale complète naturellement l'offre de robots, par exemple les entreprises spécialisées dans les chariots de manutention à conduite manuelle ou dans les systèmes de manutention automatisée, et qui disposent déjà d'une clientèle et de capacités de service. Consultez [Profils recherchés](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) et [Types de partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/).

Manifester votre intérêt

Prenez contact par l'un des canaux suivants :

- la section **Devenir partenaire** sur www.mobilerobot.com ;
- un e-mail adressé à l'équipe partenaires à hello@mobilerobot.com.

Comme les partenariats sont établis pays par pays, indiquez le ou les pays que vous souhaitez couvrir et décrivez votre activité actuelle, notamment les produits et systèmes que vous vendez, intégrez ou entretenez. Toutes les coordonnées figurent sur la page [Contacter l'équipe partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/).

Critères examinés par l'entreprise

Les échanges portent principalement sur l'adéquation de votre entreprise avec les exigences du programme :

- capacité à exploiter un ou plusieurs centres de démonstration permettant aux clients de tester le produit ;
- volonté de stocker des produits afin de pouvoir les livrer immédiatement ;
- capacité à proposer l'ensemble des prestations : vente, essais payants, installation et contrats de service après-vente ;
- techniciens d'intervention pouvant être formés au produit ;
- présence d'un référent produit interne ;
- engagement à participer régulièrement à une planification commerciale conjointe.

Les exigences détaillées sont décrites dans [Exigences](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/).

Après l'acceptation

Les nouveaux partenaires suivent un programme d'intégration structuré :

- un plan commercial conjoint pour la première phase ;
- une formation commerciale et technique de deux jours, suivie d'une assistance à distance illimitée ;
- la possibilité d'acheter une fois le [Pack de démarrage](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/starter-package/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/starter-package/), qui permet d'équiper le centre de démonstration d'un robot de démonstration et comprend la formation, l'assistance au déploiement sur site et une campagne de génération de prospects ciblée géographiquement.

Ces étapes sont décrites dans la [Procédure d'intégration](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/onboarding-process/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/onboarding-process/).

Disponibilité par pays

En juin 2026, le réseau couvrait huit pays et continuait de s'étendre. L'entreprise ne publie pas la liste des pays couverts. Contactez l'équipe partenaires pour connaître la situation sur votre marché. Consultez [Disponibilité par pays](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/country-availability/).