



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Partenaires · 2026-08-04

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

Partenaires

Le programme partenaires, les modalités pour devenir partenaire et les ressources destinées aux partenaires.



Programme partenaires

7 pages



Devenir partenaire

5 pages



Ressources commerciales pour les partenaires

8 pages



Ressources commerciales

7 pages



Déploiement et service

7 pages



Formation et certification

2 pages



Ressources marketing

3 pages



Portail partenaires

1 page

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/>).

Profils recherchés

[The Mobile Robot Company](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/company-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/company-overview/>), développe son réseau de partenaires avec des entreprises déjà bien implantées dans le secteur de la manutention. Cette page décrit le profil recherché pour rejoindre le [programme partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/>).

Une activité principale complémentaire

Les meilleurs candidats sont des entreprises dont l'activité principale s'inscrit naturellement en complément des robots mobiles :

- **entreprises spécialisées dans les matériels de manutention conventionnels** — distributeurs et prestataires de maintenance de transpalettes et de chariots élévateurs conventionnels ;
- **entreprises spécialisées dans les systèmes automatisés de manutention** — intégrateurs et fournisseurs de solutions d'automatisation d'entrepôt.

Le [J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>), est un véhicule [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/>) : en mode manuel, il se conduit comme un transpalette électrique conventionnel et, en mode automatique, il se rend de manière autonome aux emplacements enregistrés. Qu'elles soient spécialisées dans les équipements à conduite manuelle ou dans l'automatisation, ces entreprises disposent déjà des compétences nécessaires pour le vendre, le déployer et en assurer la maintenance.

Trois profils de partenaires

Les **distributeurs, intégrateurs et partenaires de maintenance** qualifiés peuvent tous déposer leur candidature. Le programme applique les mêmes exigences à chaque profil ; voir [Types de partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/>).

Capacités à mettre en place

Un partenaire doit être en mesure de mettre en place et de maintenir :

- un ou plusieurs espaces physiques de démonstration où les clients peuvent essayer le robot — un showroom partagé est accepté ;
- des produits en stock pour une livraison immédiate ;
- une offre complète : démonstrations, essais payants, vente, installation et contrats de service après-vente ;
- des techniciens d'intervention formés au produit ;
- un référent produit interne faisant office d'expert ;
- un cycle régulier de planification commerciale avec l'entreprise.

La liste officielle figure dans les [Exigences](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/requirements/>).

Notre mode de collaboration

Le partenariat repose sur la collaboration, la transparence et un engagement commun en faveur de la réussite des clients ; sur une répartition claire des rôles entre l'entreprise, le partenaire et le client final ; sur l'absence d'exclusivité et des avantages liés aux performances ; sur une planification structurée et une exécution rigoureuse ; ainsi que sur une présence locale et une assistance réactive. Nous récompensons la fidélité et l'engagement en investissant davantage dans le partenariat.

Zones géographiques

Les candidatures sont traitées pays par pays. En juin 2026, le réseau couvrait huit pays et poursuit son expansion — 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/>).

Étape suivante

Suivez le [Processus de candidature](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>) ou [contactez 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/>).



Disponibilité par pays

Le J1600 est disponible dans le monde entier, notamment aux États-Unis, au Canada, en Australie et en Chine. Cette page explique comment cette disponibilité s'organise concrètement pour les clients et les partenaires potentiels.

Fonctionnement de la disponibilité mondiale

The Mobile Robot Company [vend ses produits par l'intermédiaire d'un réseau international](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model/>) de distributeurs, d'intégrateurs et de partenaires de maintenance, plutôt que directement. En juin 2026, l'entreprise avait conclu des partenariats de distribution dans huit pays, et le réseau continue de s'étendre. Les demandes des clients sont attribuées par l'intermédiaire du [réseau de partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/program-overview/>) — en règle générale, au partenaire disposant du centre de démonstration le plus proche.

Le [J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>) porte le [marquage CE](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/certificates/ce-declaration-of-conformity/>) et respecte les exigences de sécurité européennes et américaines, notamment les normes [EN ISO 3691-4](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/standards/iso-3691-4/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/standards/iso-3691-4/>) et [ANSI/ITSDF B56.5](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/standards/ansi-itsdf-b56-5/>). La liste complète des directives et des normes figure dans les [Déclarations de conformité](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/certificates/compliance-statements/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>).

Points à confirmer pour votre marché

Plusieurs informations sont propres à chaque marché et sont communiquées par l'entreprise ou par un partenaire local plutôt que répertoriées ici :

- les pays couverts par les huit partenariats de distribution, ainsi que l'identité des distributeurs et intégrateurs locaux ;
- les prix, taxes, devises, Incoterms, droits d'importation et délais de livraison propres à chaque pays ;
- la couverture de maintenance propre à chaque pays ;

- les détails de certification pour certains marchés, comme le Canada, l'Australie ou la Chine.

Avant de planifier un déploiement, vous devez confirmer auprès de l'entreprise ou d'un partenaire local la disponibilité, les conditions commerciales et les certifications applicables à votre marché.

Pour les clients

Si vous souhaitez voir le robot en démonstration ou l'acheter, rendez-vous sur www.mobilerobot.com (<https://www.mobilerobot.com>) — les prix catalogue sont publics, et les demandes de démonstration, d'essai ou d'achat sont transmises à un partenaire de votre région (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/find-a-local-partner/>). Consultez la page Produits (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/category/products/>) pour découvrir le produit.

Pour les partenaires potentiels

Les partenariats sont établis pays par pays. L'entreprise invite les intégrateurs, distributeurs et partenaires de maintenance (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/>) qualifiés à envisager de rejoindre le réseau (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us/>) sur leur marché. Si votre pays n'est pas encore couvert, cela représente une opportunité et non un obstacle — consultez les Profils recherchés (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>) et le Processus de candidature (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>), ou demandez à l'équipe chargée des partenariats (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/contact-the-partner-team/>), quel est le statut de votre marché.

Contacter l'équipe Partenariats

Vous souhaitez discuter d'un partenariat ou savoir si votre pays est couvert par notre réseau ? Utilisez les coordonnées ci-dessous.

Coordonnées générales

Objet	Coordonnées
Demandes de partenariat et adresse e-mail générale	hello@mobilerobot.com
Site web	www.mobilerobot.com (https://www.mobilerobot.com) — consultez la rubrique « Partner with us »
Téléphone général	+45 88 10 90 12

Siège social (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/locations/headquarters/>) : The Mobile Robot Company ApS, Kettevej 45, 2650 Hvidovre, Danemark.

EMEA

Pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, les relations avec les partenaires et les intégrateurs sont dirigées par [Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/team/leadership/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/team/leadership/>), vice-président senior EMEA :

- E-mail : fernando.fandino.oliver@mobilerobot.com
- Téléphone : +34 649 999 802

Informations à inclure dans un premier message

Les partenariats sont établis pays par pays. Votre premier message doit donc indiquer :

- le ou les pays que vous souhaitez couvrir ;

- votre activité principale actuelle — par exemple, la vente et la maintenance de chariots élévateurs ou la manutention automatisée ;
- le profil qui vous correspond le mieux : distributeur, intégrateur ou partenaire de maintenance (voir [Types de partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/>)).

Avant de nous écrire

- [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/>) — le profil de partenaire recherché.
- [Processus de candidature](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>) — le déroulement des échanges.
- [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/>) — la couverture des différents marchés par le réseau.

Logos et règles d'utilisation de la marque

Cette page fournit les fichiers du logo de l'entreprise ainsi que les règles de base concernant les dénominations et les messages à utiliser lorsque vous présentez The Mobile Robot Company ou le J1600 dans vos propres supports.

Fichiers du logo



Fichier	Format	Utilisation
mrc-logo.svg (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/assets/files/mrc-logo-c6ad1064a846b0895783cd319a38bb7b.svg/)	SVG (vectoriel)	Format recommandé pour l'impression, la signalétique et tout support nécessitant un redimensionnement
mrc-logo.png (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/assets/files/mrc-logo-19625c4cbba7ca67fbcabef2927789db.png/)	PNG (matriciel)	Affichage à l'écran lorsque le format SVG n'est pas pris en charge

Dénominations

- **Raison sociale** : The Mobile Robot Company ApS.
- **Nom usuel** : The Mobile Robot Company. L'abréviation **MRC** est également utilisée.
- **Nom du produit** : J1600 — les chiffres sont toujours accolés, comme dans « le transpalette à conduite autonome J1600 ».
- **Catégorie de produit** : transpalette à conduite autonome. Le J1600 est un véhicule [Dual Mode](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/dual-mode/>), à la fois manuel et autonome ; évitez donc de le présenter comme un robot entièrement autonome.
- **Origine** : le J1600 est fabriqué au Danemark et le [siège social de l'entreprise se trouve à Hvidovre, au Danemark](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/locations/headquarters/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/locations/headquarters/>).

Messages

Le positionnement de l'entreprise situe le J1600 entre un transpalette électrique conventionnel et un système entièrement automatisé : la souplesse de la conduite manuelle est préservée, tandis que les trajets répétitifs sont automatisés. La philosophie sous-jacente est celle de l'[automatisation avec l'humain dans la boucle](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/human-in-the-loop-automation/>) : les robots secondent les personnes au lieu de les remplacer.

Formules récurrentes utilisées dans la communication de l'entreprise :

- « L'avenir se conduit tout seul » — slogan du site web.

- « L'humain reste dans la boucle »
- « L'automatisation doit s'adapter aux personnes »
- « Déposez, partez, recommencez »
- « Apprenez-lui le trajet, il le répète »
- « Aussi simple qu'un produit grand public »
- Une automatisation « prête à l'emploi »

Principales affirmations relatives au produit, à formuler avec précision :

- peut transporter une charge de 1600 kg et la lever à 1,6 m en mode manuel ; en mode autonome, le transport s'effectue au niveau du sol ;
- fait gagner jusqu'à 80 % du temps de l'opérateur consacré aux transports répétitifs (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/applications/results/productivity-improvements/>) — cette affirmation concerne les tâches de transport répétitives, et non l'ensemble des processus de l'entrepôt ;
- nécessite environ 30 minutes de formation pour un opérateur sachant déjà utiliser un transpalette ;
- est prêt à l'emploi ; le Wi-Fi et l'intégration aux systèmes sont facultatifs ;
- porte le marquage CE et est conforme aux normes de sécurité de l'UE et des États-Unis (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/safety-compliance/certificates/compliance-statements/>) ;
- lauréat du prix IFOY Industrial Truck of the Year 2026 (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/awards/ifoy-award-2026/>).

Pour connaître les chiffres exacts, référez-vous toujours aux spécifications techniques (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/technical-specifications/>).

Utilisation de la marque dans des actions marketing comarquées

L'entreprise fournit à ses partenaires des supports marketing et des documents destinés aux clients pour les centres d'expérience, les démonstrations et les événements. Les actions promotionnelles, campagnes et événements comarqués sont pris en charge dans le cadre du programme de co-marketing (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/co-marketing-program/>) et devraient être cohérents avec le plan commercial convenu avec l'entreprise.

Vidéos

The Mobile Robot Company publie des démonstrations, des tutoriels et de courtes vidéos explicatives sur sa [chaîne YouTube](https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company) (<https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company>). Au 18 juillet 2026, la chaîne comptait [30 contenus](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/videos/full-video-library/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/videos/full-video-library/>) : 8 vidéos standard et 22 Shorts. Utilisez-les lors de vos échanges avec les clients, pendant les événements et sur vos propres canaux.

Démonstrations et événements

Vidéo	Publication	Contenu
Démonstration en direct du J1600 au TEST CAMP 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=0vffa1uGTQE)	1er juillet 2026	Démonstration complète en direct : prise manuelle d'une palette, enregistrement d'un emplacement, dépose et retour automatiques, sécurité à 360 degrés, puis présentation des tarifs et du retour sur investissement
Tout le monde peut-il automatiser un déplacement de palette en quelques minutes ? (https://www.youtube.com/watch?v=PHBLT4Xyvyl)	—	Un nouvel utilisateur conduit le J1600, enregistre un emplacement, crée une tâche de dépose et de retour, puis le regarde circuler parmi les personnes
TEST CAMP INTRALOGISTICS (https://www.youtube.com/watch?v=HQyenBYeLTU)	16 avril 2026	Intervention lors d'une table ronde sur le coût total de possession de l'automatisation et le déploiement en une journée
Le J1600 vient de franchir une étape majeure : il est officiellement certifié comme solution innovante Best in Logistics ! (https://www.youtube.com/watch?v=XG45XAKefYo)	22 avril 2026	Remise du certificat Best in Intralogistics au TEST CAMP
Dans notre centre d'essais de Copenhague — essais de robots mobiles en conditions réelles (https://www.youtube.com/watch?v=vrrAAjAMF-8)	2 avril 2026	Le centre de validation : sols irréguliers, charges remplies d'eau et plusieurs configurations d'essai
Présentation de l'avenir de la robotique mobile à l'IFOY 2026 (https://www.youtube.com/watch?v=FBICNgCRqPw)	15 juin 2026	Courte séquence tournée à l'IFOY 2026
Voici l'avenir des entrepôts — événement IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=EB7k1INqmgg)	—	Courte séquence tournée pendant l'événement

Vidéo	Publication	Contenu
Le J1600 en action à l'IFOY (https://www.youtube.com/watch?v=HSIP5Z6HZvw)	—	Courte séquence tournée pendant l'événement
Des robots mobiles autonomes (AMR) en action : un site, des opérateurs et un flux de travail réels (https://www.youtube.com/watch?v=VRUUxon5Q8)	—	Images du robot intégré à un flux de travail réel sur site

Tutoriels

Vidéo	Publication	Contenu
Comment ajouter un emplacement de dépose et créer des tâches sur le transpalette à conduite autonome J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=OGiOVtdKbk8)	—	Étapes détaillées : conduire jusqu'au point de dépose, appuyer sur Enregistrer l'emplacement, le nommer, créer une tâche et confirmer le mode automatique
Comment recharger votre robot (https://www.youtube.com/watch?v=l6GJ07Kbi4Y)	—	Recharge manuelle sur secteur et chargeur automatique avec recharge d'opportunité
Découvrez le transpalette à conduite autonome J1600 : tutoriels, fonctionnalités et avantages (https://www.youtube.com/watch?v=iNLb0HhCV5Y)	1er juin 2026	Guide des courts tutoriels disponibles sur la chaîne

Capacités du produit

Vidéo	Publication	Contenu
Qu'est-ce que le Dual Mode ? (https://www.youtube.com/watch?v=MgmWCbdoge8)	25 février 2026	Utilisation manuelle du transpalette et transport automatique sur simple pression d'un bouton
Quelles capacités supplémentaires le transpalette Dual Mode J1600 offre-t-il ? (https://www.youtube.com/watch?v=HKGV7uzNxlw)	25 février 2026	Conduite manuelle pour les charges sensibles ou instables et transport automatique sur de longues distances
Comment nos robots mobiles manutentionnent des charges de 1600 kg à une hauteur de 1,6 mètre (https://www.youtube.com/watch?v=7QXbmem2i2w)	1er juin 2026	Capacité de charge et hauteur de levage en mode manuel
AMR Dual Mode J1600 : manutention flexible de cages ouvertes et de palettes Europe (https://www.youtube.com/watch?v=ovlpXTxkn8Y)	1er juin 2026	Cages ouvertes, palettes Europe et autres supports de charge à base ouverte
Combien d'emplacements de palette puis-je enregistrer ? (https://www.youtube.com/watch?v=RZEsjOgnBvk)	24 février 2026	Aucun nombre maximal d'emplacements enregistrés imposé par le logiciel
Quelle est la tâche la plus courante effectuée par notre robot ? (https://www.youtube.com/watch?v=b0aOQWWNlws)	24 février 2026	Prise manuelle, transport automatique, dépose et retour, ainsi que les trois options disponibles après la dépose
Le J1600 prend-il en charge VDA 5050 ? (https://www.youtube.com/watch?v=wU4PwW7grKA)	24 février 2026	Prise en charge complète de VDA 5050 pour les flottes multimarques
Le J1600 fonctionne-t-il sur les sites existants ? (https://www.youtube.com/watch?v=Qe5kres-lgY)	24 février 2026	Navigation par LiDAR 3D et évitement des obstacles dans les installations existantes

Entreprise et vision

Vidéo	Publication	Contenu
La vision de The Mobile Robot Company (https://www.youtube.com/watch?v=vtAdnMtn3j8)	27 juin 2026	Le ciblage des PME travaillant en une seule équipe et l'objectif d'automatiser 80 % des tâches
Quand The Mobile Robot Company a-t-elle été fondée ? (https://www.youtube.com/watch?v=ybe3uWrgn5E)	26 février 2026	Histoire de la création de l'entreprise et raison d'être de ses fondateurs

Achat, essais, assistance et partenariat

Vidéo	Publication	Contenu
Le parcours Dual Mode du J1600 : réussite client, validation par preuve de concept et flexibilité du J1600 (https://www.youtube.com/watch?v=jzGgsoReaZ8)	19 juin 2026	Essais sur site de production, preuves de concept et compatibilité avec différents supports de charge
De l'essai à la preuve de concept : évaluation de solutions de robotique mobile (https://www.youtube.com/watch?v=FlO_kXSPRrQ)	1er juin 2026	Comparaison entre les essais dans la zone de démonstration de Copenhague et une preuve de concept sur votre site de production
Comment The Mobile Robot Company accompagne les utilisateurs finaux et les clients (https://www.youtube.com/watch?v=_LZMgGYCjlg)	1er juin 2026	Accompagnement fourni par les équipes commerciales et techniques aux utilisateurs finaux ayant des projets ou des preuves de concept
Quel est le prix du J1600 ? (https://www.youtube.com/watch?v=3uH9Mf8AKyE)	26 février 2026	Le robot à 65 000 €, le forfait d'installation à 10 000 € et les différentes options de chargeur
Quel est mon retour sur investissement, au-delà des économies de main-d'œuvre ? (https://www.youtube.com/watch?v=e4b1-08U2hM)	25 février 2026	Avantages en matière de sécurité, de satisfaction du personnel et de gestion des stocks
Le J1600 est-il disponible dans mon pays ? (https://www.youtube.com/watch?v=QpR9zN44QNQ)	24 février 2026	Disponibilité mondiale et conformité aux exigences de sécurité
Comment obtenir de l'aide en cas de problème technique avec votre robot ? (https://www.youtube.com/watch?v=2Q5NfYGSmhA)	24 février 2026	Code QR Help/Support (Aide/Assistance) affiché sur la machine et présentation des trois formules de service

Vidéo	Publication	Contenu
Comment devenir partenaire de The Mobile Robot Company ? (https://www.youtube.com/watch?v=vzqe0yyf6tk),	24 février 2026	Invitation destinée aux intégrateurs, distributeurs et partenaires de maintenance — voir Processus de candidature (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/).

Participation à un podcast

[Fernando Fandiño Oliver](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/team/leadership/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/team/leadership/), Senior Vice President EMEA, a abordé le déploiement mondial de la robotique, les différences entre les marchés de la région EMEA et l'adaptation culturelle des stratégies de commercialisation dans le [podcast Tech Talks « The BotPod »](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/videos/interviews/) (https://info.mobilerobot.com/fr-fr/newsroom/videos/interviews/) ([regarder sur YouTube](https://youtu.be/2o2JAO_EAoo) (https://youtu.be/2o2JAO_EAoo) ; également disponible sur Spotify et Apple Podcasts). Le récapitulatif de l'épisode a été publié le 22 mars 2026.

Réseaux sociaux

Canal	Lien
LinkedIn	linkedin.com/company/the-mobile-robot-company (https://www.linkedin.com/company/the-mobile-robot-company/).
Facebook	facebook.com/TheMobileRobotCompany (https://www.facebook.com/TheMobileRobotCompany).
Instagram	instagram.com/themobilerobotcompany (https://www.instagram.com/themobilerobotcompany/).
TikTok	tiktok.com/@themobilerobotcompany (https://www.tiktok.com/@themobilerobotcompany).
YouTube Shorts	youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts (https://www.youtube.com/@the-mobile-robot-company/shorts)

Lorsque vous intégrez ou partagez des vidéos dans des supports en co-marquage, respectez les [directives relatives aux logos et à l'identité visuelle](https://info.mobilerobot.com) (https://info.mobilerobot.com).

[com/fr-fr/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/marketing-resources/logos-and-brand-guidelines/)) et coordonnez les campagnes dans le cadre du [programme de 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/>).