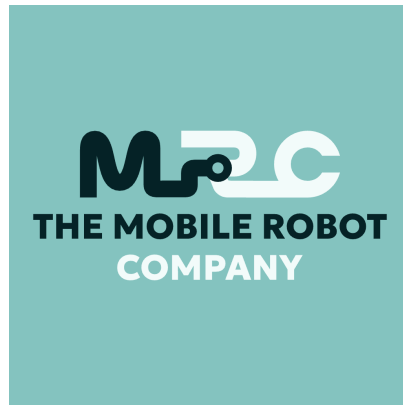




The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Pourquoi devenir notre partenaire · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/why-partner-with-us>

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/>).