



Guide du constructeur

AWS Partner Central



AWS Partner Central: Guide du constructeur

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Les marques et la présentation commerciale d'Amazon ne peuvent être utilisées en relation avec un produit ou un service qui n'est pas d'Amazon, d'une manière susceptible de créer une confusion parmi les clients, ou d'une manière qui dénigre ou discrédite Amazon. Toutes les autres marques commerciales qui ne sont pas la propriété d'Amazon appartiennent à leurs propriétaires respectifs, qui peuvent ou non être affiliés ou connectés à Amazon, ou sponsorisés par Amazon.

Table of Contents

Qu'est-ce qu'une solution ?	1
Conseils pour créer des solutions dans AWS Partner Central	2
Déterminer les solutions à créer	2
Décrire votre/vos solution (s)	2
Comprendre les solutions et les produits	3
Exigence d'association de produits pour la création de votre solution	3
Création d'une solution	4
Gérer votre solution	7
Associez des solutions aux opportunités d'engagement AWS Partner client (ACE)	7
Comment associer une solution à une opportunité	7
Demandez un examen technique de base pour vos solutions	9
Publiez votre solution sur AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Publiez une solution multiproduits sur Marketplace AWS	10
Supprimer une solution de AWS Partner Solution Finder	10
Historique de la documentation	11
.....	xii

Qu'est-ce qu'une solution ?

Note

À compter de décembre 2025, lorsque vous migrerez vers le nouveau AWS Partner Central dans la AWS console, vous aurez accès à de nouvelles fonctionnalités de gestion des solutions. Cette nouvelle fonctionnalité utilise le flux de travail des solutions de AWS Marketplace, ce qui vous permet de créer des solutions qui combinent les produits de votre portefeuille avec les offres d'autres partenaires. Pour obtenir des instructions détaillées, consultez [Publier une solution multiproduits sur AWS Marketplace](#).

Une solution représente ce que vous offrez sur le marché : l'offre complète que vous proposez aux clients. Une solution est un ensemble d'un ou de plusieurs produits qui répondent à un problème spécifique du client et définissent la manière dont les partenaires se lancent sur le marché. Cela peut inclure des éléments qui apportent une valeur ajoutée au-delà du produit de base, tels que des garanties de disponibilité, des méthodes de livraison pratiques, un support technique ou des engagements en matière de qualité de service. Pour les partenaires logiciels, les solutions représentent généralement leurs produits logiciels et la manière dont ils sont fournis aux clients. Pour les partenaires de services, les solutions représentent les pratiques, les capacités et les services spécialisés qu'ils mettent sur le marché.

Bien qu'une solution représente votre go-to-market offre complète, vous pouvez effectuer des transactions et déployer un produit via AWS Marketplace ou le vendre et le déployer directement en dehors de AWS Marketplace. Nous associons des solutions aux produits AWS Marketplace afin de fournir aux clients une vue complète de vos offres. Cette connexion permet aux clients de comprendre non seulement la proposition de valeur de votre solution, mais également ce qu'ils peuvent acheter et le modèle de livraison qui la sous-tend.

Conseils pour créer des solutions dans AWS Partner Central

Déterminer les solutions à créer

Toute opportunité que vous partagez ou qui est partagée avec vous par le biais d'ACE nécessite qu'une solution que vous créez dans AWS Partner Central soit liée. Nous vous recommandons de donner la priorité aux produits sur lesquels vous vendez activement AWS. Compte tenu du temps et des ressources consacrés à la validation de vos solutions, travaillez avec votre équipe et le responsable du développement des partenaires (le cas échéant) pour déterminer quelles solutions doivent être validées par le biais d'un AWS FTR ou AWS d'une spécialisation. Les solutions n'ont pas besoin d'être validées pour être associées à une opportunité.

Décrire votre/vos solution (s)

Lorsque vous créez une solution dans AWS Partner Central, décrivez vos solutions de la même manière que vous les décririez à vos clients. Tenez compte de :

- Comment les commercialisez-vous sur votre site Web
- Comment vos équipes commerciales les positionnent auprès des clients
- Quels sont les problèmes ou les besoins des clients que la solution résout
- Le profil du client
- Les résultats que vous pouvez fournir aux clients
- Comment décrire clairement votre produit et AWS ses fonctionnalités

Tip

Les partenaires ont tendance à avoir plus de succès lorsqu'ils démontrent en quoi ils sont spécialisés et qu'ils s'adaptent à des cas d'utilisation, à des secteurs d'activité, etc. spécifiques.

Comprendre les solutions et les produits

Exigence d'association de produits pour la création de votre solution

Pour vous aider à présenter efficacement vos offres dans AWS Partner Central, il est important de comprendre comment nous définissons les solutions et les produits, et pourquoi nous vous demandons de les associer.

Les solutions représentent votre go-to-market stratégie complète, c'est-à-dire la proposition de valeur complète que vous présentez aux clients, y compris vos logiciels, vos services, votre modèle de support et toutes les capacités ou expertises spécialisées que vous offrez. Considérez votre solution comme la réponse complète à un problème client ou à un besoin commercial.

Les produits sont les articles spécifiques que les clients peuvent acheter sur AWS Marketplace. Il peut s'agir d'applications logicielles tangibles, de services ou d'offres de conseil dont les prix, les mécanismes de livraison et les conditions d'achat sont définis.

Cette distinction est importante car les partenaires apportent une valeur qui va au-delà de ce qui peut être capturé dans une seule annonce Marketplace. Par exemple, vous pouvez proposer une plate-forme logicielle d'entreprise comme solution, mais cette plate-forme peut inclure plusieurs produits acheteables : l'application principale, les modules complémentaires, les packages de services professionnels et les offres de services gérés. Chacun de ces produits constituerait un produit distinct sur Marketplace, mais ensemble, ils constituent votre solution complète.

Lorsque vous créez une solution dans AWS Partner Central, vous devez désormais l'associer aux produits ou services qui constituent votre offre. Cette exigence répond à deux objectifs. Tout d'abord, il donne aux clients une vue complète de ce qu'ils peuvent réellement acheter et de la façon dont votre solution prend vie dans leur environnement. Deuxièmement, il permet AWS de mieux soutenir votre entreprise en comprenant les composantes transactionnelles de votre go-to-market stratégie.

Création d'une solution

La première étape pour gagner en visibilité et en engagement auprès des AWS clients et des équipes commerciales consiste à créer vos solutions sur AWS Partner Central.

Lors de la création d'une solution, fournissez autant de détails que possible pour améliorer sa visibilité dans le répertoire interne des AWS partenaires et dans l'outil public de recherche de solutions AWS partenaires. Votre inscription dans ces annuaires peut aider à générer des AWS prospects et des opportunités auprès de AWS vendeurs qualifiés. Les prospects et les opportunités vous apparaissent dans le gestionnaire de pipeline d'engagement AWS client (ACE) d'AWS Partner Central.

Pour créer une solution

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#), puis choisissez Build, Solution.
2. Choisissez Créer une solution.
3. Complétez le nom de la solution pour usage interne. Le titre de la solution externe est identique au nom de la solution, mais vous pouvez le remplacer par un autre titre. Renseignez les champs obligatoires suivants : Titre de la solution, puis choisissez Continuer la création de la solution.
 - a. Entrez une description qui donne au client ou au vendeur une idée générale et concise des fonctionnalités et des avantages de votre solution. La description est limitée à 1 000 caractères. Un lien Afficher plus s'affiche pour les descriptions de solutions répertoriées publiquement de plus de 188 caractères.
 - b. Entrez une proposition de valeur qui reflète les résultats commerciaux que les clients peuvent attendre de l'adoption de cette solution. Évitez les affirmations qui ne peuvent être prouvées par des données, telles que « le meilleur » ou « le numéro un ». Les descriptions de plus de 1 000 caractères comportent un lien Afficher plus sur la page de liste du catalogue. La proposition de valeur est limitée à 5 000 caractères.
4. Télécharger le logo : téléchargez le logo de votre entreprise ou le logo spécifique à cette solution. Le logo sera affiché AWS sur Marketplace si vous créez une solution multi-produits et que vous la publiez sur AWS Marketplace.
5. Dites-nous ce que vous vendez : ajoutez les informations sur le produit à votre solution. Trois possibilités s'offrent à vous :
 - a. Si des produits pertinents sont répertoriés sur AWS Marketplace pour cette solution, saisissez les informations relatives à votre produit en sélectionnant le type de produit

Marketplace correspondant dans le menu déroulant. Vous ne voyez que les listes de produits appartenant au AWS compte que vous avez utilisé pour vous connecter à AWS Partner Central. Vous ne voyez que les produits associés au AWS compte que vous utilisez pour vous connecter à AWS Partner Central.

- b. Si le produit correspondant à cette solution est répertorié sur AWS Marketplace mais sous un autre compte, vous pouvez sélectionner Available on AWS Marketplace appartenant à quelqu'un d'autre et saisir l'identifiant du produit.
- c. Si aucun produit pertinent n'est répertorié sur AWS Marketplace pour cette solution, sélectionnez Non, le produit n'est pas répertorié sur AWS Marketplace. Choisissez ensuite le type de produit et entrez les informations requises suivantes : nom du produit, description simple du produit et URL du produit valide.

Partenaire ISV

Normalement, vos produits sont des produits logiciels, et les informations sur le produit sont probablement identiques à celles de votre solution si c'est votre produit qui est la solution.

Partenaire de services

Si votre solution n'est pas répertoriée AWS sur Marketplace, vous pouvez choisir le type de produit qui correspond le mieux à vos services : produit de conseil, service professionnel, service géré, services de revente à valeur ajoutée ou services de formation.

La description du produit peut être identique aux détails de votre solution si celle-ci est le produit lui-même.

6. Entrez les détails de l'intégration : fournissez un aperçu de 2 à 3 phrases de tous les détails d'intégration spécifiques au (x) produit (s) de cette solution.
7. Sélectionnez un cas d'utilisation : choisissez des cas d'utilisation pertinents pour votre solution. Vous pouvez rechercher des cas d'utilisation appropriés en saisissant des mots clés dans la barre de recherche, puis en sélectionnant les options les plus pertinentes dans les résultats de recherche. Notez que cette étape est facultative si vous n'avez pas l'intention de publier votre solution sur AWS Marketplace.
8. Passez en revue et soumettez votre solution :
 - a. Cliquez sur Enregistrer à tout moment pour conserver votre solution au statut « brouillon » en vue d'une modification ultérieure.

- b. Cliquez sur Soumettre lorsque vous êtes prêt à activer votre solution. La solution sera définie sur le statut « limité », ce qui signifie qu'elle est active mais pas encore visible sur AWS Marketplace.
9. Solution créée : vous voyez une bannière indiquant que votre solution a été créée avec succès et que le statut de votre solution est passé à limité. Une solution limitée signifie que vous pouvez associer cette solution à une opportunité ou demander un FTR.

Gérer votre solution

AWS Partner Central vous permet de gérer votre offre en la publiant sur votre liste AWS Partner Solution Finder, en demandant un examen AWS technique de base (FTR) et en liant les offres de produits logiciels à une liste AWS Marketplace.

Rubriques

- [Associez des solutions aux opportunités d'engagement AWS Partner client \(ACE\)](#)
- [Demandez un examen technique de base pour vos solutions](#)
- [Publiez votre solution sur AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Publiez une solution multiproduits sur Marketplace AWS](#)
- [Supprimer une solution de AWS Partner Solution Finder](#)

Associez des solutions aux opportunités d'engagement AWS Partner client (ACE)

Lorsque vous soumettez des opportunités via ACE, cela renforce le processus de covente en permettant aux AWS vendeurs de savoir où vous interagissez avec les clients communs grâce à la visibilité du pipeline.

Vous devez ajouter une solution à chaque opportunité. Vous ne pourrez pas utiliser l'option « Autre » dans le cadre de l'opportunité. Vous devez d'abord créer une solution dans AWS Partner Central. Dans l'opportunité, dans le champ « solution proposée », vous verrez une liste de 10 de vos solutions actives au maximum et vous pouvez également associer plusieurs solutions à une opportunité (si vous avez plus de 10 solutions actives, vous aurez la possibilité de rechercher des solutions supplémentaires en utilisant l'ID de solution ou le nom de votre solution).

Comment associer une solution à une opportunité

Lorsque vous créez une nouvelle opportunité :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Choisissez Sell, Opportunity Management.
3. Sélectionnez Créer.

4. Complétez les champs principaux de la section Détails du client et Détails du projet.
5. Dans la section Détails du projet, faites défiler l'écran jusqu'au champ Solution proposée et cliquez sur le champ.
6. Choisissez les solutions pertinentes dans la liste déroulante.
 - Remarque : jusqu'à 10 solutions s'affichent dans le menu déroulant. Pour voir une autre solution, effectuez une recherche par ID de solution (par exemple soln-abcdefghijklm) ou par le nom de votre solution. L'ID de solution est disponible dans votre solution dans AWS Partner Central.
 - Remarque : Seule la solution ayant le statut « Limité » ou « Public » sera affichée dans la liste déroulante.
7. Complétez tous les champs restants.
8. Sélectionnez Enregistrer et envoyer.

Lorsque vous ajoutez une opportunité qui vous est partagée par AWS :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Choisissez Vendre, Opportunity.
3. Dans la liste des opportunités, sélectionnez l'offre que vous souhaitez modifier dans la colonne ID d'opportunité.
4. Sélectionnez Détails du projet.
5. Tâche de sélection Modifier.
6. Faites défiler la page vers le bas jusqu'au champ de la solution proposée et cliquez sur le champ.
7. Choisissez l'offre correspondante dans la liste déroulante.
 - Remarque : jusqu'à 10 solutions s'affichent dans le menu déroulant. Pour voir une autre solution, effectuez une recherche par ID de solution (par exemple soln-abcdefghijklm) ou par le nom de votre solution. L'ID de solution est disponible dans votre solution dans AWS Partner Central.
 - Remarque : Seule la solution ayant le statut « Limité » ou « Public » sera affichée dans la liste déroulante.
8. Sélectionnez Save.

Demandez un [examen technique](#) de base pour vos solutions

Vous pouvez obtenir un FTR pour valider chacune des solutions actives que vous avez soumises des types suivants : produits logiciels, solutions gérées, services de conseil ou services professionnels. Un FTR vous aide à identifier et à atténuer les risques techniques liés à votre solution.

Pour demander un FTR

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Téléchargez et consultez le guide de révision AWS technique de base pour les [solutions logicielles ou les solutions de service, ainsi que la liste de contrôle FTR correspondant à votre type de solution](#).
3. Dans la barre de navigation, sélectionnez Créer puis Solutions.
4. Cliquez sur la solution que vous souhaitez faire valider.
5. Accédez à l'onglet Validation, sélectionnez Demander la validation.
6. Complétez la liste de contrôle d'auto-évaluation et téléchargez ce fichier, vos schémas d'architecture et toute autre documentation requise ou supplémentaire pertinente à la solution, ainsi que les études de cas démontrant le succès client spécifique à la solution. Remarque : La taille de fichier maximale est de 3 Mo par téléchargement de document.
7. Sélectionnez Demander un examen technique de base.

Publiez votre solution sur AWS Partner Solution Finder (PSF)

Votre solution est publiée automatiquement dans l'outil de recherche de AWS solutions une fois que les conditions préalables suivantes sont remplies :

Type de solution	Prérequis
Produit logiciel, Service géré, Service de conseil, Service professionnel	<p>La solution doit répondre à l'un des prérequis suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• La solution est validée par un examen technique de AWS base (FTR). Reportez-vous à la revue technique AWS fondamentale (FTR).

Type de solution	Prérequis
	<ul style="list-style-type: none"> • La solution est associée à une demande de désignation confirmée.
Produit matériel, Produit de communication, Service de revente à valeur ajoutée, AWS Service de formation, Service de distribution	<p>La solution doit répondre aux deux conditions préalables suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La solution est associée à une demande de désignation confirmée. • La solution est approuvée par l'équipe du AWS Partner Network.

Publiez une solution multiproduits sur Marketplace AWS

Consultez [Publier une solution multiproduits sur AWS Marketplace](#) pour plus de détails.

Supprimer une solution de AWS Partner Solution Finder

Pour supprimer une solution de votre liste AWS Partner Solution Finder, marquez-la comme étant restreinte dans AWS Partner Central. Dans AWS Partner Central, vous pouvez le faire sur la page de détails de la solution.

Pour supprimer une solution de AWS Partner Solution Finder

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans la barre de navigation, sélectionnez Créer puis solutions.
3. Sélectionnez la solution que vous souhaitez supprimer et accédez à la page détaillée de la solution.
4. Cliquez sur Mettre à jour la visibilité en haut à droite.
5. Définissez le statut de la solution sur Restreint.

La solution dont le statut est restreint ne pourra pas être trouvée dans Partner Solution Finder, AWS Marketplace et ACE opportunity.

Historique du document pour le AWS Partner Central Builder Guide

Le tableau suivant décrit les publications relatives à la documentation d'AWS Partner Central.

Modification	Description	Date
Guide du constructeur mis à jour	Ajout de nouvelles instructions pour la création de solutions dans AWS Partner Central. Structure de contenu améliorée concernant la création et la gestion de solutions.	30 novembre 2025
Deuxième version	Deuxième version du guide AWS Partner Central Builder.	25 juin 2024
Première sortie	Première version du guide AWS Partner Central Builder.	2 novembre 2023

Les traductions sont fournies par des outils de traduction automatique. En cas de conflit entre le contenu d'une traduction et celui de la version originale en anglais, la version anglaise prévaudra.