



Guide de mise en route

# AWS Partner Central



# AWS Partner Central: Guide de mise en route

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'AWS Partner Central ? .....	1
Devenir un AWS Partner .....	2
Inscription dans AWS Partner Central .....	3
Processus d'inscription .....	4
Achèvement des processus de vérification commerciale et d'identité .....	5
Formulaire d'inscription complet .....	7
Inscription FAQs .....	8
Notre organisation possède plusieurs AWS comptes IDs. Comment savoir quel identifiant de AWS compte utiliser ? .....	8
Comment savoir si mon entreprise possède un compte AWS Partner Central ? .....	9
Comment savoir si je suis un utilisateur root ? .....	9
Les coordonnées du responsable de l'alliance peuvent-elles être mises à jour après l'enregistrement ? .....	9
Qui doit effectuer le processus de vérification d'identité ? .....	9
Que faites-vous avec les données de vérification d'identité ? .....	9
Que se passe-t-il si j'enregistre le compte AWS Partner Central, puis que je change de rôle ou que je quitte mon entreprise ? Qu'advient-il de mes données personnelles ? .....	10
Sont-ils tous IDs valides à l'international ? .....	10
Comment puis-je annuler ? .....	10
Pourquoi le résumé de mon compte sur le tableau de bord de AWS Partner Central indique- t-il « Non enregistré » alors que je suis déjà inscrit auprès de l'APN ? .....	10
Gestion des utilisateurs .....	11
Contrôle de l'accès dans AWS Partner Central .....	11
AWS IAM pour AWS Partner Central .....	12
Ajouter des utilisateurs à AWS Partner Central .....	15
Autorisations pour AWS Partner Central .....	16
Clés de condition pour AWS Partner Central .....	20
Contrôle de l'accès dans la gestion des comptes AWS Partner Central .....	22
Autorisations pour la gestion des comptes AWS Partner Central .....	22
Clés de condition pour la gestion des comptes AWS Partner Central .....	24
Ressources supplémentaires .....	25
AWS politiques gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central .....	25
AWSPartnerCentralFullAccess .....	26
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation .....	26

AWSPartnerCentralOpportunityManagement .....	27
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess .....	27
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy .....	27
AWSPartnerCentralChannelManagement .....	28
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement .....	28
AWSPartnerCentralMarketingManagement .....	28
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement .....	29
AWSPartnerProServeToolsFullAccess .....	29
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor .....	29
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor .....	30
Mises à jour des politiques .....	31
Associer les utilisateurs de Partner Central aux politiques gérées .....	36
Comprendre les personnalités de Partner Central et la cartographie des politiques .....	36
Personnages d'utilisateurs communs de AWS Partner Central .....	37
AWS ProServe Accès aux outils .....	44
Gestion des utilisateurs FAQs .....	46
Qui est l'administrateur IAM au sein de mon organisation et comment puis-je le contacter ? .....	46
Quelles sont les options de politique gérées pour Partner Central dans les AWS consoles ? .....	47
Si je ne parviens pas à me connecter à mon compte Partner Central dans la AWS console, qui dois-je contacter ? .....	47
Accès à AWS Partner Central .....	48
Naviguer dans AWS Partner Central .....	49
Barre de navigation .....	50
Génération .....	50
Accédez au marché .....	51
Vendez .....	51
Avantages liés au financement .....	52
Gestion des canaux .....	52
Connexions aux comptes .....	52
Analyses pour les partenaires .....	53
Informations sur le Marketplace .....	53
Administrateur partenaire .....	54
Tableau de bord AWS Partner Central .....	55
Widgets .....	55

Recherche .....	55
Langues .....	55
Actualités et événements pour les partenaires .....	56
Assistance personnalisée grâce à l'extension AWS Partner Assistant d'Amazon Q .....	57
Capacités de personnalisation .....	57
Prise en charge des langages .....	57
Accès à Amazon Q pour AWS Partner Central .....	58
Gérer les paramètres de votre compte .....	59
Paramètres d'AWS Partner Central .....	59
Contact principal de l'alliance .....	60
Catalogues enregistrés .....	61
Formations et certifications .....	61
Associer des domaines pour le suivi des AWS formations et des certifications .....	61
Ajout d'un domaine .....	62
Suppression d'un domaine .....	62
Étiquettes .....	63
Création ou mise à jour de balises .....	63
Paramètres de Marketplace .....	63
Création de solutions dans AWS Partner Central .....	64
Co-vente avec AWS .....	65
Suivi du parcours et de la progression des partenaires à l'aide du Partner Scorecard .....	66
Candidature aux programmes de AWS partenariat .....	67
Gestion des demandes de fonds dans AWS Partner Central .....	68
AWS Avantages du financement par les partenaires .....	68
Accès au financement .....	68
Gestion des demandes de fonds .....	69
Activités de financement .....	69
Création d'une demande de fonds .....	70
Étapes de demande de fonds .....	71
Statuts des demandes de fonds .....	72
Statuts des pièces jointes .....	73
Mettre à jour une demande de fonds .....	74
Annulation d'une demande de fonds .....	74
Soumission à nouveau d'une demande de fonds ou d'une réclamation .....	75
Recours à des agents pour les recommandations de financement et les demandes de fonds .....	76
Conditions préalables .....	76

Comment fonctionnent les recommandations de financement .....	77
Obtenir une recommandation de financement .....	78
Création d'une demande de fonds .....	79
Considérations importantes .....	79
Ressources connexes .....	79
Établir des liens avec d'autres AWS partenaires .....	81
Gestion des canaux .....	82
Comment fonctionne la gestion des canaux AWS Partner Central .....	83
Comptes de gestion du programme .....	83
Création d'un compte de gestion de programme .....	84
Activation d'un compte de gestion de programme .....	84
Relations entre les canaux .....	85
Création d'une relation .....	86
Périodes de service .....	87
Création d'une période de service .....	88
Gérer une période de service active .....	88
Résiliation anticipée .....	90
Migration des comptes de chaînes existants .....	91
Transfert complet de l'organisation .....	92
Transfert de compte de membre .....	92
Transfert de propriété de l'organisation .....	93
Transférer les comptes des membres .....	95
Associer des rôles IAM à un utilisateur de gestion des canaux .....	96
Suivi des progrès grâce aux analyses des partenaires et aux informations du Marketplace .....	99
Tableau de bord d'analyse des partenaires .....	99
Naviguer dans les tableaux de bord Partner Insights .....	100
En un coup d'œil .....	102
Analyse du pipeline d'opportunités .....	102
Analyse du pipeline de prospect .....	104
Financement et investissements .....	104
Chiffre d'affaires de revente et remises .....	104
Analyse de la campagne marketing .....	104
Formation et certifications .....	105
Indice de performance des partenaires MAP (PPI) .....	105
Exporter (télécharger) des données .....	122
Actualisation des données et dénominations .....	123

Tableau de bord Seller Insights .....	123
Questions fréquemment posées sur les analyses des partenaires et les informations sur les vendeurs (FAQs) .....	124
Général FAQs .....	124
Tableau de bord des opportunités FAQs .....	125
AWS Note de recommandation de covente FAQs .....	126
AWS Score d'engagement sur le Marketplace FAQs .....	129
Campagnes marketing FAQs .....	132
Formations et certifications FAQs .....	132
Intégration CRM .....	134
Associer AWS Marketplace des rôles à un utilisateur d'intégration CRM .....	134
Journalisation des appels d'API AWS Partner Central avec AWS CloudTrail .....	136
Exemples de saisie de fichiers journaux dans AWS Partner Central .....	137
Rubriques en relation .....	138
Gestion des connexions aux comptes des AWS filiales .....	140
Concepts clés .....	140
Compte principal .....	140
Comptes connectés .....	140
Accès aux connexions aux comptes .....	140
Envoi de demandes de connexion à vos propres comptes vendeur que vous souhaitez connecter à votre compte partenaire .....	141
Acceptation des demandes de connexion .....	141
Afficher et gérer les comptes connectés .....	142
Obtenir de l'aide .....	142
Migration vers Partner Central dans la console AWS .....	143
Processus de migration .....	143
Intégration des utilisateurs pendant le processus de migration .....	144
Étape 1 : Déterminer les autorisations pour les utilisateurs .....	144
Étape 2 : Collaborez avec votre administrateur IAM pour déterminer l'option d'intégration appropriée pour les utilisateurs dotés de politiques gérées .....	144
Associer AWS Partner Central et les AWS comptes .....	144
Associer AWS Partner Central et les AWS comptes .....	146
Conditions préalables .....	147
Rôles et autorisations des utilisateurs .....	147
Choisir le bon AWS compte .....	148
Octroi d'autorisations IAM .....	153

---

Comprendre les autorisations des rôles .....	156
Création d'un ensemble d'autorisations pour l'authentification unique .....	158
Lier des comptes .....	160
Utilisation de politiques personnalisées pour cartographier les utilisateurs .....	162
Dissocier des comptes .....	167
FAQ sur la liaison de comptes .....	170
Obtention de support .....	175
Posez des questions à Amazon Q .....	175
Support .....	175
Support Partner Central .....	176
Historique de la documentation .....	177
.....	clxxxiv

# Qu'est-ce qu'AWS Partner Central ?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central est un AWS service disponible sur la console AWS de gestion avec lequel les AWS partenaires gèrent leur engagement AWS.

AWS Partner Central accélère votre AWS partenariat grâce à des outils et à des ressources APIs conçus pour accélérer la création, le marketing et la vente de solutions sur [AWS Marketplace](#). Grâce à AWS Partner Central, les partenaires peuvent bénéficier des avantages proposés par le biais du réseau de AWS partenaires. Pour commencer, connectez-vous à la AWS console et terminez l'enregistrement.

Pour obtenir les instructions nécessaires pour devenir AWS partenaire, reportez-vous à la section [Rejoindre le réseau de AWS partenaires](#).

# Devenir un AWS Partner

L' AWS Partner Network (APN) est une communauté mondiale de partenaires qui propose des programmes, une expertise et des ressources pour créer, commercialiser et vendre des offres destinées aux partenaires. Que vous commenciez à créer ou que vous cherchiez à développer votre activité, vous pouvez rejoindre l'APN gratuitement et utiliser AWS des formations, des ressources d'habilitation, des outils Well-Architected, etc.

Pour obtenir des instructions pour devenir un AWS Partner, reportez-vous à la section [Rejoindre le AWS Partner Network](#).

# Inscription dans AWS Partner Central

## Important

Si vous êtes déjà un partenaire disposant d'un compte AWS Partner Central, vous ne devez pas créer de nouveau compte dans AWS Partner Central. Le responsable de l'alliance existant doit plutôt prendre les mesures nécessaires pour migrer votre compte AWS Partner Central actuel vers la nouvelle expérience sur la AWS console. Pour plus d'informations, consultez la section [Migration vers Partner Central sur la console AWS](#).

Pour les nouvelles inscriptions, avant de pouvoir utiliser AWS Partner Central, vous devez d'abord enregistrer votre entreprise. La personne qui enregistre l'entreprise auprès d'AWS Partner Central doit être légalement habilitée à accepter les conditions générales d'AWS Partner Central et de l'ACE (AWS Partner Network Customer Engagements) au nom de son entreprise. Au cours du processus d'enregistrement, des processus de vérification commerciale et d'identité sont requis.

Si plusieurs entreprises, telles que les sociétés mères et enfants, partagent le même domaine professionnel et s'y enregistrent AWS Partner Network, elles partageront toujours un seul compte AWS Partner Central.

## Note

Vous devez disposer d'un AWS compte existant et des autorisations IAM appropriées avant de commencer l'enregistrement.

Pour vous inscrire à AWS Partner Central, vous devez vous connecter à la AWS console à l'aide d'un AWS compte désigné et accéder à la page de service AWS Partner Central. Avant de commencer le processus d'enregistrement, assurez-vous que vous disposez des autorisations IAM nécessaires. Pour plus d'informations sur le AWS compte à utiliser pour l'enregistrement à AWS Partner Central, consultez [Lier les comptes AWS Partner Central et AWS](#).

## Note

Vous n'êtes pas obligé de vous inscrire à AWS Partner Central si vous souhaitez uniquement vendre sur le AWS Marketplace et ne pas participer à des programmes, à des financements

ou à des activités de co-vente avec AWS. Les utilisateurs qui s'inscrivent à AWS Partner Central créent simultanément des comptes partenaire et vendeur, et peuvent choisir de s'engager en tant que partenaire, vendeur ou les deux. Les entreprises peuvent s'inscrire en tant que vendeur indépendamment d'AWS Partner Central. Pour plus d'informations, consultez la section [S'inscrire en tant que vendeur sur AWS Marketplace](#).

## Processus d'inscription

Pour vous inscrire à AWS Partner Central

1. Accédez à la [page marketing de l'APN](#).
2. Choisissez Devenir partenaire. Cela vous redirigera vers la page de connexion de la AWS console. Vous devez disposer d'un AWS compte pour enregistrer le service AWS Partner Central dans. Tous les utilisateurs d'AWS Partner Central auront accès à ce AWS compte.

### Important

Vous devrez peut-être contacter l'administrateur IAM de votre organisation et demander de l'aide pour les étapes suivantes. Si vous ne savez pas qui est votre administrateur, vous devrez peut-être contacter le service informatique de votre organisation ou la personne qui gère les AWS comptes de votre entreprise. Les administrateurs IAM font généralement partie des services de sécurité informatique ou de sécurité de l'information, et parfois d'équipes IAM dédiées ou d'organisations de gouvernance et de conformité. Ils devraient être en mesure de vous diriger vers la personne appropriée disposant d'un accès administratif pour gérer les utilisateurs IAM.

3. Identifiez un AWS compte pour AWS Partner Central. Pour plus d'informations sur la sélection des AWS comptes, consultez [Lier les comptes AWS Partner Central et AWS](#).
4. Cet administrateur IAM doit fournir à l'utilisateur effectuant le processus d'enregistrement l'accès au AWS compte sélectionné. Cette personne (le « responsable de l'alliance ») doit être autorisée à accepter les termes AWS Partner Network et conditions du programme d'engagement AWS client au nom de son organisation, et deviendra le principal contact gérant le compte AWS Partner Central une fois son inscription réussie. Pour plus d'informations sur les accès qui doivent être fournis, consultez les [politiques gérées par AWS pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#).

5. Une fois que l'accès est fourni dans IAM au « responsable de l'alliance », cette personne doit utiliser les informations d'identification IAM qui lui ont été attribuées pour se connecter à la console du AWS compte sélectionné. AWS
6. Choisissez Sign in (Connexion). Cela vous redirigera vers la page d'accueil de la AWS console.

#### Note

Si votre organisation a déjà configuré l'authentification unique sur la AWS console, vous pourrez vous connecter au AWS compte à l'aide de vos informations d'identification professionnelles habituelles. Si l'authentification unique n'est pas activée, entrez l'identifiant de AWS compte à 12 chiffres, le nom d'utilisateur et le mot de passe fournis par votre administrateur IAM.

Accédez à la page de service AWS Partner Central

1. Une fois connecté à la page d'accueil de la AWS console, accédez à « AWS Partner Central » en utilisant la navigation de la console ou en utilisant la recherche dans la console.
2. Choisissez AWS Partner Central pour accéder à la page de service AWS Partner Central et choisissez Get started.

#### Important

Si vous ne parvenez pas à terminer le processus d'enregistrement et que vous avez besoin d'assistance, contactez l'équipe de support APN via [ce lien externe](#).

## Achèvement des processus de vérification commerciale et d'identité

AWS Partner Central demande aux nouveaux partenaires d'effectuer à la fois les processus de vérification d'identité et de vérification commerciale lors de l'enregistrement. Ces étapes de vérification valident les identités individuelles et les informations d'identification professionnelles par le biais de sources de données gouvernementales et publiques.

## Pour terminer la vérification

1. Choisissez Get Started pour commencer le processus d'enregistrement.
2. Un modal apparaîtra à l'écran. Passez en revue les exigences de préinscription pour vous assurer que vous disposez de tout le matériel requis avant de poursuivre.

### Important

Le processus de vérification d'identité vous oblige à télécharger un selfie et une photo d'une pièce d'identité officielle. Assurez-vous de disposer d'un éclairage adéquat et d'une connexion Internet stable. Chaque code QR est spécifique à une session.

3. Choisissez Poursuivre l'enregistrement pour passer au processus de vérification.
4. Le système affichera un code QR unique pour la vérification mobile.
5. Utilisez votre appareil mobile pour scanner le code QR affiché sur l'écran de votre ordinateur. Cela vous redirigera vers un flux de vérification mobile.
6. Effectuez le processus de vérification d'identité à partir de votre appareil mobile.
7. Choisissez Suivant pour soumettre votre vérification. La vérification d'identité prend généralement moins d'une minute. Une fois votre identité vérifiée, votre statut de vérification s'affichera comme « Terminé ».

### Note


Si la vérification échoue, cliquez sur Actualiser pour générer un nouveau code QR. Répétez le processus de vérification mobile. Garantissez un bon éclairage et une bonne qualité d'image. Vous pouvez tenter de vérifier votre identité à trois reprises sur une période de 24 heures. Si vous échouez trois fois, vous pouvez réessayer au bout de 24 heures.

8. Choisissez Next pour poursuivre le processus de vérification commerciale.

### Important


La vérification d'identité doit être terminée avec succès avant de commencer la vérification commerciale. Assurez-vous d'avoir le nom légal et le numéro d'identification fiscale de votre entreprise avant de continuer.

9. Complétez les champs de vérification commerciale. Si vous utilisez déjà la console fiscale et que vous disposez d'autorisations pour celle-ci, les informations de votre entreprise seront préremplies. Si ce n'est pas le cas, entrez les données correspondantes, notamment : le nom légal de l'entreprise (tel qu'enregistré), le pays de constitution, le numéro d'identification fiscale ou le numéro d'enregistrement de l'entreprise, et l'État ou la province.
10. Vérifiez l'exactitude de toutes les informations saisies avant la soumission finale. Une fois terminé, sélectionnez Suivant pour commencer la vérification commerciale.

 Note

Ce processus peut prendre jusqu'à une heure. Vous pouvez rester sur cette page ou partir et y revenir plus tard. Si la vérification de votre entreprise a échoué, sélectionnez Réessayer et complétez le formulaire en vous assurant de l'exactitude des informations.

11. Une fois que votre entreprise a été validée avec succès, vous verrez une barre de réussite verte en haut de la page. Sélectionnez Continuer l'enregistrement pour continuer.


 Important

Si vous ne parvenez pas à terminer le processus d'enregistrement et que vous avez besoin d'assistance, contactez l'équipe de support APN via [ce lien externe](#).

## Formulaire d'inscription complet

### Pour terminer l'enregistrement

1. Entrez les coordonnées du responsable de l'alliance. Ce doit être le contact principal de votre organisation. Toutes les AWS Partner Network communications et les principales mises à jour, telles que la newsletter APN ou les annonces par e-mail concernant des modifications des politiques ou le lancement de nouvelles fonctionnalités, ne seront envoyées qu'à ce contact principal.

 Important

Pour les organisations qui souhaitent diffuser des communications à un public plus large, nous recommandons d'utiliser un alias de messagerie partagé comme contact principal,

ce qui permet à toutes les personnes ayant accès à cette boîte de réception partagée de communiquer.

2. Fournissez des informations de base sur votre organisation, y compris votre produit ou service principal et votre secteur d'activité.
3. Choisissez Suivant. Passez en revue les informations et préparez-vous à terminer l'enregistrement. Choisissez Modifier pour la section correspondante si des mises à jour sont nécessaires.
4. Ajoutez des balises (facultatif). Les balises permettent aux partenaires d'étiqueter des ressources spécifiques (telles que des opportunités ou des demandes de fonds) et de contrôler l'accès en fonction de ces balises. Par exemple, les partenaires peuvent baliser les opportunités par région ou par secteur et restreindre l'accès des utilisateurs individuels à ces segments spécifiques de leurs données AWS Partner Central.
5. Consultez les termes et conditions.
6. Choisissez Soumettre l'enregistrement.

#### Note

Des comptes AWS Partner Central et Marketplace distincts sont créés au moment de l'inscription. Les partenaires n'ont pas besoin de s'enregistrer en tant que vendeur sur la AWS Marketplace, sauf s'ils le souhaitent. Le système crée automatiquement les deux comptes pour garantir que les partenaires ont accès à toutes les opportunités potentielles, même si elles ne sont pas immédiatement nécessaires.

7. Choisissez Continuer vers AWS Partner Central et commencez à effectuer les tâches d'intégration pour commencer.

## Inscription FAQs

### Notre organisation possède plusieurs AWS comptes IDs. Comment savoir quel identifiant de AWS compte utiliser ?

Utilisez un AWS compte qui peut servir de compte principal pour gérer les activités AWS de partenariat connexes. Tous les utilisateurs d'AWS Partner Central auront accès au AWS compte. AWS recommande de ne pas utiliser de Management/Payer compte mais de créer un compte de

membre au sein de la structure de votre AWS Organizations. Contactez l'administrateur IAM de votre organisation si vous ne savez pas quel AWS compte utiliser ou si un nouveau AWS compte doit être créé.

## Comment savoir si mon entreprise possède un compte AWS Partner Central ?

Au cours du processus d'enregistrement, la validation de votre enregistrement d'entreprise échouera si une entreprise portant le même nom commercial légal et les mêmes coordonnées existe dans notre base de données. Contactez le [support Partner Central](#) si vous devez fusionner ou consolider des comptes APN.

## Comment savoir si je suis un utilisateur root ?

Vous êtes un utilisateur root si vous avez créé le AWS compte et que vous vous connectez à l'aide de l'adresse e-mail et du mot de passe utilisés pour créer le compte, plutôt que des informations d'identification IAM. AWS recommande de ne pas se connecter en tant qu'utilisateur root. Vous trouverez plus d'informations [ici](#).

## Les coordonnées du responsable de l'alliance peuvent-elles être mises à jour après l'enregistrement ?

Oui, les coordonnées du responsable de l'alliance peuvent être mises à jour à tout moment. Pour plus d'informations, consultez les [paramètres de Partner Central](#).

## Qui doit effectuer le processus de vérification d'identité ?

Une personne autorisée à créer un compte AWS Partner Central peut effectuer cette opération.

## Que faites-vous avec les données de vérification d'identité ?

Les données sont utilisées pour vérifier l'identité, établir les informations d'identification des partenaires et garantir la conformité au programme de partenariat.

Que se passe-t-il si j'enregistre le compte AWS Partner Central, puis que je change de rôle ou que je quitte mon entreprise ? Qu'advient-il de mes données personnelles ?

L'administrateur du compte de votre organisation peut transférer la gestion du compte à une autre personne. Les données personnelles acquises lors de l'inscription peuvent être mises à jour ou supprimées sur demande auprès du [support aux partenaires AWS](#).

Sont-ils tous IDs valides à l'international ?


AWS accepte la plupart des émissions émises par le gouvernement IDs, mais certaines restrictions peuvent s'appliquer en fonction des réglementations spécifiques à chaque pays.

Comment puis-je annuler ?

Contactez le [Support Partner Central](#) pour désactiver un compte existant.

Pourquoi le résumé de mon compte sur le tableau de bord de AWS Partner Central indique-t-il « Non enregistré » alors que je suis déjà inscrit auprès de l'APN ?

Si vous avez un compte AWS Marketplace et que le message « Non enregistré » s'affiche dans AWS Partner Central dans la console, cela signifie que vous n'avez pas terminé votre migration depuis l'ancienne expérience Partner Central.

 Important

Ne créez pas de nouveau profil et ne vous inscrivez pas à nouveau. La création d'un nouvel enregistrement remplacera toutes les données historiques de vos partenaires.

Que dois-je faire ? Collaborez avec votre administrateur informatique pour planifier votre migration de l'ancienne Partner Central vers la nouvelle AWS Partner Central dans la console. Cela préservera l'ensemble de l'historique et des données de vos partenaires existants.

# Gestion des utilisateurs

L'accès des utilisateurs à AWS Partner Central est géré via AWS Identity and Access Management (IAM). Les rubriques ci-dessous décrivent comment inviter, intégrer, gérer et résoudre les problèmes liés aux autorisations pour les utilisateurs de AWS Partner Central.

## Rubriques

- [Contrôle de l'accès dans AWS Partner Central](#)
- [Contrôle de l'accès dans la gestion des comptes AWS Partner Central](#)
- [AWS politiques gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#)
- [Associer les utilisateurs de Partner Central aux politiques gérées](#)
- [Gestion des utilisateurs FAQs](#)

## Contrôle de l'accès dans AWS Partner Central

L'accès des utilisateurs à AWS Partner Central est géré via AWS Identity and Access Management (IAM). Les autorisations IAM contrôlent qui peut être authentifié (connecté) et autorisé (autorisé) à utiliser les fonctionnalités d'AWS Partner Central et de AWS Marketplace. IAM est un AWS service que vous pouvez utiliser sans frais supplémentaires.

Les autorisations IAM sont attribuées à des utilisateurs individuels par les administrateurs IAM. Ces administrateurs agissent en tant que responsables de la sécurité de votre AWS environnement : ils fournissent et désapprovisionnent les comptes utilisateurs, attribuent des autorisations et définissent des politiques de sécurité. Les administrateurs IAM font généralement partie des équipes informatiques ou de gouvernance et de sécurité.

### Important

Pour accéder à AWS Partner Central, les utilisateurs doivent contacter leur administrateur IAM afin de bénéficier du niveau d'accès approprié. Si les autorisations ne sont pas correctement configurées, les utilisateurs peuvent ne pas être en mesure de se connecter du tout, ou ils peuvent être en mesure de se connecter, mais ils peuvent ne pas être en mesure d'accéder aux outils et aux informations dont ils ont besoin pour faire leur travail.

Les ressources suivantes fournissent des informations supplémentaires sur la prise en main et l'utilisation d'IAM :

- [Création d'un utilisateur administratif](#)
- [Bonnes pratiques de sécurité dans IAM](#)
- [Gestion des politiques IAM](#)
- [Associer une politique à un groupe d'utilisateurs IAM](#)
- [Identités IAM \(utilisateurs, groupes et rôles\)](#)
- [Contrôle de l'accès aux AWS ressources à l'aide de politiques](#)
- [Actions, ressources et clés de condition pour les AWS services](#)

### Rubriques

- [AWS IAM pour AWS Partner Central](#)
- [Ajouter des utilisateurs à AWS Partner Central](#)
- [Autorisations pour AWS Partner Central](#)
- [Clés de condition pour AWS Partner Central](#)

## AWS IAM pour AWS Partner Central

AWS L'IAM repose sur le concept d'accès basé sur les rôles. Dans ce cadre, les utilisateurs sont affectés à des rôles ou à des groupes spécifiques associés à un ensemble de politiques IAM qui contrôlent les fonctionnalités spécifiques d'AWS Partner Central auxquelles un utilisateur peut accéder. Pour simplifier ce processus, AWS a publié plusieurs politiques gérées afin de simplifier la gestion des utilisateurs pour les profils d'utilisateurs courants au sein d'AWS Partner Central.

L'administrateur IAM est responsable de la création des rôles, des groupes et des politiques IAM et de l'attribution des utilisateurs chargés de fournir des autorisations dans AWS IAM, mais il doit collaborer avec les utilisateurs de Partner Central et leurs dirigeants pour déterminer le niveau d'accès à accorder à chaque utilisateur.

Consultez les mappages de politiques gérées pour obtenir des conseils sur les attributions de politiques gérées en fonction des profils d'utilisateurs courants de Partner Central.

Travailler avec AWS IAM nécessite des connaissances techniques spécifiques et des autorisations de AWS compte appropriées. Ces personnes (« administrateurs IAM ») sont tenues de prendre en

charge la configuration et la gestion de ces autorisations. L'administrateur IAM est généralement un membre de votre service de sécurité informatique, de sécurité de l'information ou de votre Governance/Compliance service.

Partner Central utilise AWS IAM pour gérer tous les accès des utilisateurs via le AWS compte de votre organisation. Au lieu que Partner Central gère directement les utilisateurs, votre équipe informatique contrôle l'accès via AWS IAM. Les utilisateurs se voient attribuer des politiques spécifiques qui déterminent à quelles ressources Partner Central (telles que les opportunités, les solutions ou les demandes de fonds) ils peuvent accéder et s'ils peuvent uniquement consulter les informations (accès en lecture) ou également apporter des modifications (accès en écriture).

#### Important

Si l'accès des utilisateurs n'est pas correctement configuré dans IAM, ils ne pourront pas accéder aux fonctionnalités d'AWS Partner Central. Les utilisateurs ne doivent avoir accès qu'aux fonctionnalités dont ils ont besoin pour faire leur travail. C'est ce que l'on appelle l'accès « avec le moindre privilège ».

## Implémentation de l'accès basé sur les rôles IAM

La mise en œuvre varie selon les organisations, mais suit généralement le processus suivant :

### Étape 1 : L'administrateur IAM crée des rôles IAM

Les administrateurs IAM créent des rôles qui définissent des personnalités fonctionnelles au sein d'AWS Partner Central. Chaque rôle décrit les fonctionnalités et capacités spécifiques auxquelles les utilisateurs de cette fonction doivent accéder. Par exemple, un rôle peut être créé pour :

- Responsables marketing, chargés de créer des actifs de co-marketing et de gérer les campagnes
- Administrateurs des opérations, chargés de créer et de gérer les demandes de fonds.

Organisations peuvent créer autant de rôles que nécessaire en fonction des différentes personnes accédant à Partner Central. Pour obtenir un résumé des profils d'utilisateurs courants de Partner Central, cliquez [ici](#). Outre ces politiques gérées, les organisations peuvent créer et personnaliser des politiques gérées pour adapter l'accès selon les besoins. Pour plus d'informations, consultez les [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#).

**Note**

Vous ne savez pas qui est votre administrateur IAM ? Ils font généralement partie de la sécurité informatique, de la sécurité de l'information ou d' Governance/Compliance équipes, mais cela varie selon les organisations. Ils doivent disposer d'un accès administrateur au AWS compte utilisé pour accéder à AWS Partner Central.

**Étape 2 : Attribuer des politiques IAM à chaque rôle**

Une fois les rôles créés, l'administrateur IAM attribue des politiques IAM spécifiques qui déterminent les accès autorisés. Par exemple, le responsable marketing peut avoir read/write accès à la fonctionnalité d'études de cas, être autorisé à créer et à gérer des solutions et à créer des tickets pour le support APN. Pour simplifier ce processus, AWS publie des politiques gérées, c'est-à-dire des ensembles prédéfinis de politiques IAM qui correspondent aux rôles d'utilisateur courants. Au lieu de configurer des politiques intégrées individuelles au niveau des fonctionnalités, les administrateurs IAM peuvent attribuer des politiques gérées qui correspondent aux responsabilités de chaque rôle. Pour savoir dans quelle mesure les personas courants de Partner Central correspondent aux politiques gérées publiées, cliquez [ici](#).

**Note**

Les administrateurs IAM peuvent utiliser des politiques gérées ou créer des politiques personnalisées pour des autorisations utilisateur spécifiques. AWS recommande d'utiliser des politiques gérées dans la mesure du possible pour simplifier la gestion des autorisations, car elles permettent des mises à jour automatiques pour les cas d'utilisation courants et le contrôle des versions.

**Étape 3 : [Facultatif] Configurer l'authentification unique**

L'authentification unique (SSO) profite aux utilisateurs, aux organisations et aux équipes informatiques en rationalisant l'authentification et en renforçant la sécurité. Pour les utilisateurs, le SSO simplifie l'accès en leur permettant de se connecter une seule fois, avec un seul ensemble d'informations d'identification, pour accéder à plusieurs applications d'entreprise, en réduisant la fatigue liée aux mots de passe et en accélérant la productivité grâce à une navigation fluide entre les systèmes intégrés. Pour les entreprises, le SSO améliore la sécurité grâce à une authentification centralisée qui permet de renforcer les contrôles d'accès et d'améliorer la

conformité en facilitant l'application des politiques de sécurité. Pour les équipes informatiques en particulier, le SSO simplifie l'administration en gérant les identités et les autorisations des utilisateurs à partir d'un seul endroit, accélère l'intégration et le départ en accordant ou en révoquant l'accès à plusieurs systèmes simultanément, et offre une flexibilité d'intégration en connectant diverses applications via des protocoles standard. Pour plus d'informations sur la façon de configurer le SSO pour votre organisation, cliquez [ici](#).

## Ajouter des utilisateurs à AWS Partner Central

L'ajout d'utilisateurs à Partner Central nécessite une coordination entre le responsable de l'alliance (qui détermine les besoins d'accès) et l'administrateur IAM (qui met en œuvre la configuration technique).

### Note

Les autorisations IAM peuvent être modifiées en cas de besoin, et il n'y a aucune limite quant au nombre d'utilisateurs pouvant bénéficier de droits d'accès.

Pour ajouter un nouvel utilisateur, procédez comme suit :

### Pour les responsables d'alliance : déterminez les besoins d'accès des utilisateurs

1. Identifiez le rôle de l'utilisateur et le niveau d'accès requis : passez en revue les mappages de politiques gérés pour déterminer quel rôle (persona) décrit le mieux sa fonction. Reportez-vous à ce tableau pour connaître les profils d'utilisateurs courants de Partner Central et les politiques gérées qui correspondent le mieux au niveau d'accès requis par cet utilisateur.
2. Demandez à l'administrateur IAM d'ajouter l'utilisateur. Fournissez à l'administrateur IAM :
  - Nom de l'utilisateur et adresse e-mail de l'entreprise
  - Politiques gérées requises (par exemple, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`)
  - Toute exigence d'accès spécifique si des politiques personnalisées sont nécessaires

### Pour les administrateurs IAM : créer et configurer l'accès utilisateur

En fonction de la configuration de votre AWS compte, choisissez l'une des options suivantes pour accorder l'accès aux utilisateurs :

## Option 1 : utilisation d'IAM Identity Center

Idéal pour : les organisations qui gèrent plusieurs utilisateurs sur plusieurs AWS comptes et qui souhaitent une gestion centralisée des accès avec des fonctionnalités d'authentification unique (SSO).

Principaux avantages : gestion centralisée des utilisateurs, synchronisation automatique des autorisations entre les comptes, intégration et déconnexion simplifiées et sécurité renforcée grâce au SSO.

## Option 2 : utilisation de la console IAM (pour les utilisateurs individuels)

Idéal pour : les petites équipes ou les organisations gérant un nombre limité de comptes utilisateurs individuels qui ont besoin d'un accès direct à AWS la console.

Principaux avantages : configuration rapide pour les utilisateurs individuels, contrôle direct des autorisations utilisateur spécifiques et simplicité pour les déploiements à petite échelle.

## Option 3 : intégration avec un fournisseur d'identité tiers

Idéal pour : Organisations utilisant déjà des fournisseurs d'identité d'entreprise (tels qu'Okta, Azure AD ou Ping Identity) qui souhaitent conserver les flux de travail d'authentification existants.

Principaux avantages : intégration fluide avec les systèmes d'identité d'entreprise existants, expérience d'authentification cohérente dans toutes les applications professionnelles, gestion centralisée du cycle de vie des utilisateurs et meilleure conformité aux politiques de sécurité de l'entreprise.

# Autorisations pour AWS Partner Central

Vous pouvez utiliser les autorisations suivantes dans les politiques IAM de AWS Partner Central. Vous pouvez combiner les autorisations au sein d'une seule politique IAM pour accorder les autorisations que vous souhaitez.

## ListPartnerPaths

ListPartnerPaths permet d'accéder à la liste des parcours des AWS partenaires dans Partner Central.

- Groupes d'action :ListOnly,ReadOnly, ReadWrite

- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath permet de s'inscrire à des parcours partenaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard permet de récupérer les informations du tableau de bord des AWS partenaires dans Partner Central.

- Groupes d'action : ReadOnly, ReadWrite
- Ressources requises : arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- Clés de condition : partnercentral:Catalog

## CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan permet de créer des plans d'affaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## PutBusinessPlan

PutBusinessPlan permet d'accéder à la mise à jour des plans d'affaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ReadWrite

- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## ListBusinessPlans

ListBusinessPlans permet d'accéder à la liste des plans d'affaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## GetBusinessPlan

GetBusinessPlan permet de récupérer les détails du plan d'affaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ReadOnly, ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest permet de créer des demandes de canaux de collaboration dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels permet d'accéder à la liste des canaux de collaboration dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## GetCollaborationChannel

`GetCollaborationChannel` permet de récupérer les détails du canal de collaboration dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## CreateCollaborationChannelMembers

`CreateCollaborationChannelMembers` permet de créer des membres du canal de collaboration dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## SearchPartnerProfiles

`SearchPartnerProfiles` permet de rechercher des profils de partenaires publics dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## GetPartnerProfile

`GetPartnerProfile` permet de récupérer les informations du profil public des partenaires dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## GetProgramManagementAccount

`GetProgramManagementAccount` permet de récupérer les détails du compte de gestion du programme dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.
- Clés de condition : `partnercentral:Catalog`

## UseSession

`UseSession` permet d'utiliser les sessions des agents Partner Central dans AWS Partner Central.

- Groupes d'action : `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.
- Clés de condition : `partnercentral:Catalog`

## Clés de condition pour AWS Partner Central

AWS Partner Central définit les clés de condition suivantes que vous pouvez utiliser dans l'élément d'une politique IAM.

## Partner Central : catalogue

Filtre l'accès en fonction d'un catalogue spécifique.

- Type : String

Valeurs valides : [AWS | Sandbox]

## Partnercentral : RelatedEntityType

Filtre l'accès par type d'entité pour l'association d'opportunités.

- Type : String

Valeurs valides : [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

## Partnercentral : ChannelHandshakeType

Filtre l'accès par type de poignée de main sur les chaînes.

- Type : String

Valeurs valides : [START\_SERVICE\_PERIOD | REVOKE\_SERVICE\_PERIOD | PROGRAM\_MANAGEMENT\_ACCOUNT]

## Partnercentral : VerificationType

Filtre l'accès en fonction du type de vérification effectué.

- Type : String

Valeurs valides : [BUSINESS\_VERIFICATION | REGISTRANT\_VERIFICATION]

## Partnercentral : FulfillmentTypes

Filtre l'accès par type de distribution des avantages.

- Type : ArrayOfString

Valeurs valides : [CREDITS | CASH | ACCESS]

## Partner Central : Programmes

Filtre l'accès par programme.

- Type : `ArrayOfString`

## Contrôle de l'accès dans la gestion des comptes AWS Partner Central

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) est un AWS service que vous pouvez utiliser sans frais supplémentaires et qui vous permet de contrôler l'accès aux ressources. AWS La gestion des comptes AWS Partner Central utilise IAM pour l'authentification et l'autorisation d'AWS Partner Central. Les administrateurs peuvent utiliser les rôles IAM pour contrôler les utilisateurs autorisés à se connecter à AWS Partner Central et les autorisations dont ils disposent sur AWS Partner Central.

### Important

Les utilisateurs d'AWS Partner Central que vous créez s'authentifient à l'aide de leurs informations d'identification. Ils doivent toutefois utiliser le même AWS compte. Toute modification apportée par un utilisateur peut avoir un impact sur l'ensemble du compte.

Pour plus d'informations sur les actions, les ressources et les clés de condition disponibles, consultez la section [Actions, ressources et clés de condition pour les services AWS](#).

### Rubriques

- [Autorisations pour la gestion des comptes AWS Partner Central](#)
- [Clés de condition pour la gestion des comptes AWS Partner Central](#)
- [Ressources supplémentaires](#)

## Autorisations pour la gestion des comptes AWS Partner Central

Vous pouvez utiliser les autorisations suivantes dans les politiques IAM pour la gestion des comptes AWS Partner Central. Vous pouvez combiner les autorisations au sein d'une seule politique IAM pour accorder les autorisations que vous souhaitez.

## AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount donne accès à l'AWS Partner Central et aux AWS comptes associés.

- Groupes d'action : `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser fournit un accès aux utilisateurs associés d'AWS Partner Central et aux rôles IAM.

- Groupes d'action : `ReadWrite`
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser fournit un accès aux utilisateurs associés d'AWS Partner Central et aux rôles IAM.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.

## AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral permet d'accéder à l'authentification unique depuis AWS Partner Central vers l'ancienne plateforme Partner Central.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.
- Clés de condition : partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

## AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral permet d'accéder à l'authentification unique depuis AWS Partner Central vers Marketing Central.

- Groupes d'action : ReadWrite
- Ressources requises : ne prend pas en charge la spécification d'une ressource Amazon Resource Number (ARN) dans l'élément d'une déclaration de politique IAM. Pour autoriser l'accès, "Resource" : "\*" spécifiez-le dans votre politique.
- Clés de condition : partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

## Clés de condition pour la gestion des comptes AWS Partner Central

La gestion de compte AWS Partner Central définit les clés de condition suivantes que vous pouvez utiliser dans l'élément d'une politique IAM.

## partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

Filtre l'accès en fonction du rôle Legacy Partner Central. Valeurs acceptées : [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- Type : ArrayOfString

## partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Filtre l'accès par rôle dans Marketing Central. Valeurs acceptées : [portal-manager, marketing-staff, sales-representative].

- Type : ArrayOfString

## Ressources supplémentaires

Reportez-vous aux sections suivantes du [guide de l'utilisateur IAM](#) pour plus d'informations :

- [Bonnes pratiques de sécurité dans IAM](#)
- [Gestion des politiques IAM](#)
- [Associer une politique à un groupe d'utilisateurs IAM](#)
- [Identités IAM \(utilisateurs, groupes d'utilisateurs et rôles\)](#)
- [Contrôle de l'accès aux AWS ressources à l'aide de politiques](#)

## AWS politiques gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central

Une politique AWS gérée est une politique autonome créée et administrée par AWS. AWS les politiques gérées fournissent des autorisations pour de nombreux cas d'utilisation courants afin que vous puissiez commencer à attribuer des autorisations aux utilisateurs, aux groupes et aux rôles.

N'oubliez pas que les politiques AWS gérées peuvent ne pas accorder d'autorisations de moindre privilège pour vos cas d'utilisation spécifiques, car elles sont accessibles à tous les AWS clients. Nous vous recommandons de réduire davantage les autorisations en définissant des [politiques gérées par le client](#) spécifiques à vos cas d'utilisation. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Politiques AWS gérées](#).

Les politiques AWS gérées décrites dans cette section gèrent l'accès des utilisateurs d'AWS Partner Central à AWS Marketplace. Pour plus d'informations sur les politiques relatives aux vendeurs du AWS Marketplace, consultez [les politiques AWS gérées pour les vendeurs du AWS Marketplace](#).

## Rubriques

- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS politique gérée : PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS politique gérée : PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS politique gérée : AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [Mises à jour des politiques AWS gérées par AWS Partner Central](#)

## AWS politique gérée : **AWSPartnerCentralFullAccess**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralFullAccess` à vos identités IAM.

Cette politique accorde un accès complet à AWS Partner Central et aux AWS services associés.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralFullAccess](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée :

### **PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation**

Vous pouvez associer la politique

`PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` à vos identités IAM. Cette politique est utilisée par un administrateur du cloud partenaire pour gérer les rôles IAM liés aux utilisateurs partenaires.

Cette politique autorise les opérations suivantes :

- Répertoriez tous les rôles.
- Transférez un rôle IAM avec le préfixe de nom `PartnerCentralRoleFor` au service de gestion de compte AWS Partner Central.
- Associez un utilisateur d'AWS Partner Central à un rôle IAM.
- Dissociez un utilisateur AWS Partner Central d'un rôle IAM.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez

[PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée : **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` à vos identités IAM.

Cette politique accorde un accès complet à la gestion des opportunités dans AWS Partner Central.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée : **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` à vos identités IAM.

Cette politique accorde l'accès aux tests destinés aux développeurs dans le catalogue Sandbox.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

AWS politique gérée :

## **AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy**

Vous pouvez associer la politique

`AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` à vos identités IAM.

Cette politique donne l'autorisation `ResourceSnapshotJob` de lire une ressource et de la capturer dans l'environnement cible. Pour plus d'informations sur l'utilisation de cette politique, consultez

la section [Utilisation des opportunités multipartenaires](#) dans le manuel AWS Partner Central API Reference.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée : **AWSPartnerCentralChannelManagement**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralChannelManagement` à vos identités IAM.

Cette politique autorise l'accès à la gestion des programmes de chaînes et des relations dans AWS Partner Central.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

AWS politique gérée :

## **AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` à vos identités IAM.

Cette politique donne accès aux activités de gestion de l'approbation des poignées de main des chaînes dans AWS Partner Central.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée : **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerCentralMarketingManagement` à vos identités IAM.

Cette politique donne accès à la gestion des activités et des campagnes marketing dans AWS Partner Central.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

AWS politique gérée :

## **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

Vous pouvez associer la politique `PartnerCentralIncentiveBenefitManagement` à vos identités IAM.

Cette politique donne accès à la gestion de tous les avantages incitatifs dans AWS Partner Central.

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## AWS politique gérée : **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerProServeToolsFullAccess` à vos identités IAM.

Cette politique accorde un accès complet aux AWS ProServe outils (A2T et MPA) via AWS Partner Central Single Sign-On. Il inclut tous les rôles d'évaluation (contributeur individuel, lecteur de l'organisation, contributeur de l'organisation et administrateur de l'organisation) permettant un accès complet pour créer, lire, mettre à jour et partager des évaluations au sein de l'organisation, ainsi que pour gérer les paramètres au niveau de l'organisation.

Rôles accordés :

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`
- `AssessmentOrganizationContributor`
- `OrganizationAdmin`


Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

AWS politique gérée :

## **AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor` à vos identités IAM.

Cette politique accorde un accès en lecture à toutes les évaluations organisationnelles dans A2T, ainsi que la possibilité de créer et de gérer les propres évaluations de l'utilisateur dans A2T et MPA. Il est destiné aux utilisateurs qui ont besoin de visibilité sur les évaluations des équipes tout en conservant la capacité de gérer leur propre travail.

 Note

MPA ne prend pas en charge le mode lecture seule. Les utilisateurs auxquels cette politique est attribuée conserveront read/write l'accès à leurs propres évaluations des MPA.

Rôles accordés :

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez

[AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

AWS politique gérée :

## **AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor**

Vous pouvez associer la politique `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` à vos identités IAM.

Cette politique accorde les autorisations minimales requises pour accéder aux AWS ProServe outils via AWS Partner Central Single Sign-On. Les utilisateurs peuvent créer, lire, mettre à jour et partager leurs propres évaluations dans A2T et MPA. L'accès est limité aux évaluations créées par l'identité IAM de l'utilisateur (rôle ou ARN de l'utilisateur).

Rôles accordés :

- AssessmentIndividualContributor

Pour voir les autorisations de cette stratégie, consultez

[AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) dans le AWS Guide de référence des stratégies gérées par.

## Mises à jour des politiques AWS gérées par AWS Partner Central

Consultez les informations relatives aux mises à jour des politiques AWS gérées pour AWS Partner Central depuis que ce service a commencé à suivre ces modifications. Pour recevoir des alertes automatiques concernant les modifications apportées à cette page, abonnez-vous au flux RSS sur la [Historique du document pour le guide de démarrage d'AWS Partner Central](#) page AWS Partner Central.

Modifier	Description	Date
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsFullAccess</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder un accès complet aux AWS ProServe outils (A2T et MPA) via AWS Partner Central Single Sign-On avec tous les rôles d'évaluation.	23 mars 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder un accès en lecture aux évaluations organisationnelles dans A2T et à gérer ses propres évaluations à la fois dans A2T et MPA.	23 mars 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder des autorisations minimales pour accéder aux AWS ProServe outils et gérer ses propres évaluations.	23 mars 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter la fonctionnalité de gestion de session des	13 mars 2026

Modifier	Description	Date
	agents Partner Central via le protocole Model Context.	
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter la fonctionnalité de gestion de session des agents Partner Central via le protocole Model Context.	13 mars 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter la fonctionnalité de gestion de session des agents Partner Central via le protocole Model Context.	13 mars 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter la fonctionnalité de gestion de session des agents Partner Central via le protocole Model Context.	13 mars 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter des autorisations Amazon Q pour la fonctionnalité de chatbot Partner Assistant.	23 février 2026

Modifier	Description	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter des autorisations Amazon Q pour la fonctionnalité de chatbot Partner Assistant.	23 février 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter des autorisations Amazon Q pour la fonctionnalité de chatbot Partner Assistant.	23 février 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique pour accorder l'accès à toutes les fonctionnalités des avantages incitatifs.	11 février 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter des autorisations Amazon Q pour la fonctionnalité de chatbot Partner Assistant et à ajouter l'accès en lecture aux accords AWS Marketplace pour bénéficier des avantages du MPOPP.	4 février 2026

Modifier	Description	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder l'accès à la gestion du marketing et des campagnes centralisés pour les partenaires.	30 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter un accès à Partner Central existant, à placer des fichiers dans S3 et à obtenir des entités AWS Marketplace.	30 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique pour ajouter l'accès au contexte d'engagement, l'accès aux opportunités issues des tâches d'engagement et l'accès aux anciennes fonctionnalités Partner Central, l'accès au tableau de bord, l'accès aux canaux de collaboration, le recrutement de partenaires et le balisage des opportunités et des tâches instantanées des ressources.	30 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter l'accès à l'ancienne plateforme Partner Central, à obtenir un tableau de bord et à obtenir un partenaire.	30 novembre 2025

Modifier	Description	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique visant à ajouter l'accès aux rôles de transfert de facturation des chaînes.	19 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder l'accès à la gestion des activités de gestion des chaînes.	19 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique pour autoriser l'accès aux activités de gestion de l'approbation des poignées de main des chaînes.	19 novembre 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique.	4 décembre 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique.	4 décembre 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Mise à jour d'une politique existante	AWS Partner Central a mis à jour une politique.	4 décembre 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique pour autoriser l'accès aux ressources de lecture et à la création de snapshots.	4 décembre 2024

Modifier	Description	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> : nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique pour accorder un accès complet au service AWS Partner Central.	18 novembre 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder un accès complet à la gestion des opportunités dans AWS Partner Central.	14 novembre 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Nouvelle politique	AWS Partner Central a ajouté une nouvelle politique visant à accorder l'accès aux tests destinés aux développeurs dans le catalogue Sandbox.	14 novembre 2024
AWS Partner Central a commencé à suivre les modifications	AWS Partner Central a commencé à suivre les modifications apportées AWS à ses politiques gérées.	14 novembre 2024

## Associer les utilisateurs de Partner Central aux politiques gérées

### Comprendre les personnalités de Partner Central et la cartographie des politiques

Chaque personnage représente un rôle distinct au sein de votre organisation partenaire, avec des besoins d'accès spécifiques aux fonctionnalités d'AWS Partner Central. Associez vos utilisateurs à ces personnages pour attribuer la politique gérée appropriée qui accorde les autorisations nécessaires tout en respectant les meilleures pratiques de sécurité.

### ⚠ Important

Toutes les politiques gérées ci-dessous accordent aux utilisateurs l'accès à Amazon Q, un assistant basé sur l'IA qui fournit une assistance et des conseils en temps réel au sein d'AWS Partner Central. Pour plus d'informations sur Amazon Q, cliquez [ici](#).

## Personnages d'utilisateurs communs de AWS Partner Central

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
Administrateur IAM	Cette personne fait généralement partie de la sécurité informatique, de la sécurité de l'information ou d'Governance/Compliance équipes, mais cela varie selon les organisations. Ils doivent disposer d'un accès administrateur au AWS compte utilisé pour accéder à AWS Partner Central.	Cette personne doit disposer de droits d'administrateur au sein du AWS compte afin de fournir aux utilisateurs les autorisations IAM.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Collaborez avec l'alliance lead/users pour comprendre le niveau d'accès requis</li> <li>• Intégrez les utilisateurs à l' AWS IAM et offrez un accès</li> <li>• Audit de l'accès des utilisateurs</li> <li>• Configurez l'authentification unique pour rationaliser l'accès</li> </ul>
Responsable de l'alliance (responsable des AWS partenariats, directeur des alliances cloud)	Possède la AWS relation et est chargé de favoriser la croissance du AWS partenariat grâce à l'alignement des programmes, à la préparation à la	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceFullAccess</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gère le pipeline de covente ACE</li> <li>• Soumet et suit les candidatures au programme</li> <li>• Supervise les progrès des partenaires via le tableau</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
	covente et à l'exécution interfonctionnelle	Ces politiques combinées fournissent à ces utilisateurs un accès complet en lecture et en écriture à toutes les fonctionnalités d'AWS Partner Central. Pour une description détaillée du contenu de cette politique, cliquez <a href="#">ici</a> .	de bord et l'éligibilité aux avantages <ul style="list-style-type: none"><li>• Approuve les listes de députés, les demandes de financement et de programmes, les solutions et les actifs marketing</li><li>• Gère le profil de l'entreprise</li><li>• Définit les autorisations utilisateur requises et collabore avec l'administrateur IAM pour fournir un accès dans IAM</li></ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
<p>Coordinateur du programme (responsable des opérations partenaires, membre de l'équipe de l'alliance, administrateur du programme APN)</p>	<p>Collabore étroitement avec Alliance Lead pour répartir les responsabilités de supervision en soutenant le suivi des exigences, la gestion des soumissions et en garantissant la conformité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceFullAccess</li> </ul> <p>Ces utilisateurs sont essentiellement une extension de l'Alliance Lead et ont besoin d'autorisations similaires. Ces politiques associent à ces utilisateurs un accès complet en lecture et en écriture à toutes les fonctionnalités d'AWS Partner Central. Pour une description détaillée du contenu de cette politique, cliquez <a href="#">ici</a>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suit les certifications, les indicateurs du tableau de bord et les délais des programmes</li> <li>• Soumet la documentation relative aux programmes, aux listes, aux solutions et au financement</li> <li>• Coordonne les différentes équipes pour recueillir et soumettre des contributions</li> <li>• Gère les problèmes opérationnels</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
<p>Directeur du marketing (responsable du marketing partenaire, responsable du marketing des canaux)</p>	<p>Le responsable marketing renforce la notoriété et stimule la demande pour des offres AWS alignées. Ils développent des campagnes, créent du contenu et postulent à des programmes de marketing conjoints.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <code>AWSPartnerCentralMarketingManager</code></li> <li>• <code>AWSPartnerCentralBenefitIncentive</code> (uniquement applicable si cette personne est également responsable de la gestion des programmes/allocations de financement)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez et listez des solutions et des produits sur la AWS Marketplace</li> <li>• Créez des études de cas</li> <li>• Gérez les campagnes</li> <li>• Gérez des financements tels que les fonds de développement des marchés (MDF)</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
<p>Directeur des ventes (directeur de compte, directeur de compte, responsable du développement commercial)</p>	<p>Accélérez le chiffre d'affaires en recherchant, en enregistrant et en concluant des transactions AWS connexes en collaboration avec les équipes de AWS terrain.</p>	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>Cette politique permet aux utilisateurs de consulter et de modifier l'intégralité du pipeline d'opportunités au sein de votre compte AWS Partner Central. Cette politique est conçue pour les membres de l'équipe qui travaillent activement sur les opportunités de partenariat et qui ont besoin d'accéder aux fonctionnalités de gestion des opportunités, mais qui n'ont pas besoin d'accéder à toutes les fonctionnalités de Partner Central. Cette politique donne également accès à d'autres fonctionnalités générales, telles que la possibilité d'accéder à la</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enregistre les opportunités de covente</li> <li>• Accepte et gère les prospects AWS référés</li> <li>• Maintient l'hygiène des opportunités de covente</li> <li>• Affiche les indicateurs du pipeline et les rapports sur le statut et la progression des opportunités</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
		documentation des partenaires, de contacter le support et de suivre les progrès à l'aide du tableau de bord.	
Ingénieur d'intégration/ Développeur	Utilisateur technique aidant l'équipe des alliances partenaires à créer et à gérer des intégrations CRM reliant les systèmes des partenaires à AWS Partner Central APIs	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conception et mise en œuvre d'intégrations</li></ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
Responsable technique	<p>Le responsable technique est l'ingénieur ou l'architecte qui veille à ce que les solutions de son organisation répondent aux normes AWS techniques et aux exigences du programme. Ils conçoivent et mettent en œuvre des architectures cloud évolutives, fournissent des conseils techniques aux équipes et optimisent les solutions en termes de performances, de sécurité et de coûts.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceSellerProduct</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez des solutions et soumettez des révisions techniques de base</li> <li>• Postulez pour des programmes ou des spécialisations et bénéficiez d'une assistance avec de la documentation technique</li> <li>• L'accès à la documentation AWS technique et à l'habilitation n'est pas accessible au public</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	Responsabilités de Partner Central
Responsable du programme de financement	Le gestionnaire du programme de financement est responsable des opérations financières liées au AWS suivi des recettes, au rapprochement des paiements et à la gestion des audits et des rapports de financement.	<p>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</p> <p>Cette politique permet de gérer les programmes d'incitation et d'avantages au sein d'AWS Partner Central.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez de nouvelles demandes de fonds</li> <li>• Gérez les processus de réclamation</li> <li>• Consultez et gérez l'historique de toutes les demandes de fonds</li> </ul>

## AWS ProServe Accès aux outils

Pour les partenaires de services prenant en charge les migrations de clients et souhaitant accéder aux outils AWS d'évaluation (en dehors d'AWS Partner Central), les utilisateurs doivent se voir attribuer l'une des trois politiques gérées pour bénéficier d'un accès. Ces outils incluent :

- **Évaluation du portefeuille de migration (MPA)** : outil qui aide les partenaires et les clients à évaluer, planifier et hiérarchiser les charges de travail vers AWS lesquelles effectuer la migration. MPA permet aux partenaires d'élaborer une analyse de rentabilisation pour la migration, d'analyser le portefeuille d'applications actuel, d'estimer les coûts et d'identifier la stratégie de migration adaptée à chaque charge de travail. Il fournit des informations basées sur les données pour accélérer la planification de la migration et réduire les risques.
- **Outils d'évaluation (A2T)** : une suite d'outils d'enquête et d'évaluation destinés aux clients, notamment l'évaluation de l'état de préparation à la migration (MRA), une évaluation structurée qui mesure le degré de préparation d'un client à migrer vers AWS les six dimensions du cadre d'adoption du AWS cloud. Les évaluations A2T aident les partenaires à identifier les lacunes, à élaborer des plans de correction et à démontrer l'état de préparation à la migration pour le client AWS et pour celui-ci.

L'accès est contrôlé par le biais de trois politiques AWS gérées, chacune mappée à un utilisateur spécifique. Utilisez le tableau ci-dessous pour déterminer le niveau d'accès dont chaque individu a besoin :

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	AWS Fonctionnalité des outils d'évaluation
Contributeur individuel	Cette personne crée et gère ses propres évaluations dans A2T et MPA. Il s'agit du rôle de base requis pour toutes les activités d'évaluation.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez, lisez, mettez à jour et partagez uniquement leurs assessments/portfolios dans A2T et MPA</li> </ul>
Lecteur de l'organisation et contributeur individuel	Cette personne doit avoir une visibilité sur toutes les évaluations au sein de l'organisation, tout en gérant les siennes. Ce personnage est courant pour les chefs d'équipe ou les praticiens chevronnés qui ont besoin de revoir des évaluations historiques ou des évaluations par les pairs sans les modifier.	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lire toutes les évaluations organisationnelles dans A2T (lecture seule pour le travail des autres)</li> <li>• Créez, lisez, mettez à jour et partagez uniquement leurs assessments/portfolios dans A2T et MPA</li> </ul>
Contributeur de l'organisation (accès complet à l'évaluation)	Cette personne doit avoir un read/write accès complet à toutes les évaluations	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez, modifiez, supprimez et partagez tous les assessments/</li> </ul>

Profil de l'utilisateur	Description de la personne	Politiques gérées par Partner Central recommandées	AWS Fonctionnalité des outils d'évaluation
	de l'organisation. Ce personnage convient aux professionnels expérimentés ou aux responsables de diffusion qui ont besoin de modifier, de supprimer ou de partager des évaluations créées par n'importe quel utilisateur de l'organisation, y compris des évaluations historiques.		MPA portefeuilles A2T de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à tous les assessments/MPA portefeuilles A2T historiques créés avant la migration des partenaires vers Console AWS</li> </ul>

Pour plus d'informations sur les politiques gérées par IAM, consultez la section [Gestion des politiques IAM](#). Pour plus d'informations sur l'attachement de politiques à des utilisateurs et à des groupes, consultez la section [Attacher une politique à un groupe d'utilisateurs IAM](#).

## Gestion des utilisateurs FAQs

### Qui est l'administrateur IAM au sein de mon organisation et comment puis-je le contacter ?

Les administrateurs IAM font généralement partie des services de sécurité informatique ou de sécurité de l'information, et parfois d'équipes ou Governance/Compliance d'organisations IAM dédiées. Ces administrateurs sont généralement chargés de mettre en œuvre les politiques IAM, de configurer les solutions SSO, de gérer les examens de conformité et de maintenir les structures de contrôle d'accès basées sur les rôles.

## Quelles sont les options de politique gérées pour Partner Central dans les AWS consoles ?

Reportez-vous aux [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#) pour obtenir la up-to-date documentation la plus complète.

## Si je ne parviens pas à me connecter à mon compte Partner Central dans la AWS console, qui dois-je contacter ?

Que votre organisation utilise un IdP, un [AWS IAM Identity Center sans IdP](#) ou une [console AWS Identity and Access Management pour gérer l'accès](#) à AWS Partner Central, votre administrateur IAM ou votre service informatique peut vous aider à rétablir l'accès. AWS ne gère pas les autorisations AWS du compte.

# Accès à AWS Partner Central

Les utilisateurs peuvent se connecter à AWS Partner Central depuis un navigateur. Pour une expérience optimale, nous vous recommandons d'utiliser un ordinateur de bureau.

Pour vous connecter à AWS Partner Central

1. Connectez-vous à la console AWS de gestion pour le AWS compte associé à leur compte AWS Partner Central.

Ce processus peut varier en fonction de la façon dont les utilisateurs sont gérés dans le compte. Les utilisateurs d'[AWS IAM Identity Center](#) se connecteront à l'aide de l'authentification unique. Les utilisateurs disposant d'un [fournisseur d'identité externe](#) peuvent se connecter via la console IdP et sélectionner le AWS compte auquel ils souhaitent se connecter.

2. Une fois connectés à la console AWS de gestion, les utilisateurs peuvent accéder à la page de service AWS Partner Central via :
  - [\(Lien direct\)](#)
  - Menu des services
  - [Recherche globale](#)
3. Choisissez Lancer AWS AWS Partner Central sur la page du service.

# Naviguer dans AWS Partner Central

Le tableau de bord AWS Partner Central comporte une barre de navigation sur le côté gauche de l'écran. Ce menu fait office de centre de contrôle principal, offrant un accès rapide aux principales ressources destinées aux partenaires, notamment les avantages réservés aux AWS partenaires, les supports de formation et les outils de croissance de l'entreprise. En outre, les partenaires qui vendent sur le AWS Marketplace peuvent utiliser cette barre de navigation pour gérer leurs listes de produits et suivre leurs performances commerciales.

## Important

Si vous rencontrez une erreur d'accès, cela signifie que le rôle IAM qui vous est attribué ne dispose pas des autorisations nécessaires. Consultez le message d'erreur pour obtenir des informations spécifiques et les étapes de résolution. Consultez la section sur [les politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#) pour plus d'informations.

## Note

Bien que la plupart des fonctionnalités de Partner Central soient désormais disponibles dans la AWS console, certains outils utilisent toujours l'ancien système. Les utilisateurs disposant des autorisations IAM appropriées peuvent toujours accéder à ces fonctionnalités non migrées sans connexion supplémentaire. Les utilisateurs seront invités à envoyer un modal les avertissant de la redirection. Lorsque vous y êtes invité, choisissez *Se connecter*, qui reconnectera automatiquement les utilisateurs à l'ancien environnement. Les fonctionnalités qui nécessitent cette redirection sont les suivantes :

- Tableau de bord des partenaires
- Guides
- Demandes de programme
- Outils de gestion des chaînes

De même, toutes les fonctionnalités actuelles du AWS Marketplace Management Portal (AMMP) redirigeront les utilisateurs vers l'ancienne expérience AMMP, sans connexion

supplémentaire. Un nouvel onglet s'ouvre et la barre de navigation persiste pour permettre aux utilisateurs de naviguer facilement entre les différents environnements.

## Barre de navigation

Toutes les fonctionnalités d'AWS Partner Central et du AWS Marketplace Management Portal (AMMP) sont accessibles depuis la barre de navigation unifiée. Les fonctionnalités sont organisées selon les phases du parcours du réseau de AWS partenaires (APN) : création, commercialisation, vente et croissance. Vous trouverez ci-dessous une description de l'emplacement de chaque élément de menu et de la fonctionnalité correspondante :

- Tableau de bord du partenaire : consultez votre tableau de bord des partenaires pour suivre la progression de votre parcours de AWS partenaire et les exigences en matière de niveau.
- Actualités et événements : la page d'accueil d'AWS Partner Central contient les actualités et les événements des partenaires. Ces flux présentent des collections organisées d'actualités AWS et d'événements destinés aux AWS partenaires et présentant un intérêt pour les AWS partenaires.
- Guides : accédez à des guides et à de la documentation sur des sujets liés aux programmes partenaires, AWS aux services, etc.

## Génération

- Solutions : native dans la AWS console. [Créez](#) et gérez des solutions. Pour plus d'informations, consultez le [guide AWS Partner Central Builder](#).
- Agents et outils d'IA : redirections vers AMMP. Gérez vos listes d'agents et d'outils d'IA sur le AWS Marketplace. Pour plus d'informations, consultez la section [Produits d'agent AI](#).
- Produits SaaS : redirections vers AMMP. Gérez vos listes de produits SaaS sur la AWS Marketplace. Pour plus d'informations, consultez la section [Produits SaaS sur Marketplace. AWS](#)
- Produits pour serveurs : redirections vers AMMP. Gérez les listes de produits de votre serveur sur le AWS Marketplace.
- Produits d'apprentissage automatique : redirections vers AMMP. Gérez les algorithmes et les modèles d'apprentissage automatique (NL) dans lesquels les acheteurs peuvent les déployer AWS. Pour plus d'informations, consultez la section [Produits d'apprentissage automatique AWS sur Marketplace](#).

- Amazon Machine Image : redirige vers AMMP. Livrez des produits aux acheteurs avec Amazon Machine Images (AMIs). Pour plus d'informations, consultez la section [Produits basés sur l'AMI sur Marketplace. AWS](#)
- Produits de données : redirections vers AMMP. Gérez vos listes de produits de données sur le AWS Marketplace. Pour plus d'informations, consultez la section [Produits de données](#).
- Services professionnels : redirections vers AMMP. Gérez vos listes de services professionnels sur le AWS Marketplace. Pour plus d'informations, consultez la section [Produits de services professionnels AWS sur Marketplace](#).
- Demandes : redirections vers AMMP. Affiche la liste des demandes de modification effectuées sur les produits (AMI, Container, SaaS et Professional Services), les offres et les autres entités de AWS Marketplace depuis le AWS Marketplace Management Portal ou l'API AWS Marketplace Catalog.
- Téléchargement de fichiers : redirige vers AMMP. Téléchargez les formulaires de chargement de produits (PLFs) pour demander un nouveau produit ou des mises à jour d'un produit existant AWS sur Marketplace.
- Listes des appareils : redirige vers l'ancienne expérience Partner Central. Pertinent pour les partenaires du Hardware Path.

## Accédez au marché

- Marketing Central : redirige vers AWS Marketing Central. Gérez les actifs et les ressources des campagnes marketing conjointes.
- Études de cas : redirections vers l'ancienne expérience Partner Central. Créez et gérez des études de cas pour mettre en valeur les réussites des clients.
- Gestionnaire de badges : redirige vers l'ancienne expérience Partner Central. Accédez aux AWS badges gagnés et téléchargez-les.

## Vendez

- Leads : natifs de la AWS console. [Recevez des prospects partagés AWS](#) et convertissez-les en opportunités de co-vente.
- Opportunités : natif dans la AWS console. Acceptez et partagez les invitations à des opportunités de la part AWS d'autres AWS partenaires. [Gérez activement les opportunités de vente par le biais du pipeline des ventes](#).

- Offres privées : redirections vers AMMP. Créez des offres privées pour des acheteurs spécifiques, regroupez plusieurs offres dans des ensembles d'offres privés.
- Essais gratuits publics : redirections vers AMMP. Créez des offres publiques accessibles à tous les acheteurs sur AWS Marketplace.
- Accords : redirections vers AMMP. Créez des offres publiques accessibles à tous les acheteurs sur AWS Marketplace.
- Autorisations de vente : redirections vers AMMP.

## Avantages liés au financement

Pour plus d'informations, consultez [la section Gestion des demandes de fonds sur le portail de financement des AWS partenaires](#).

- Tableau de bord de financement : natif dans la AWS console. Un tableau de bord centralisé qui fournit une visibilité en temps réel sur l'allocation des fonds, l'utilisation et les indicateurs de performance dans le cadre de divers programmes et initiatives de financement.
- Portefeuilles : natifs dans la AWS console.

## Gestion des canaux

Pour plus d'informations, consultez la section [Gestion des chaînes](#).

- Gestion des partenaires de distribution : native dans la AWS console. Conçu pour les partenaires qui revendent AWS des services en tant que partenaire de AWS distribution agréé.
- Demandes d'engagement de distribution : redirections vers l'ancienne plateforme Partner Central. La demande d'engagement du distributeur est disponible pour vous permettre de gérer vos demandes nouvelles et existantes d'engagement avec un AWS distributeur.

## Connexions aux comptes

Pour plus d'informations, consultez [Partner Connections](#).

- Découverte de partenaires : native dans la AWS console. Recherchez et découvrez d'autres AWS partenaires avec lesquels collaborer.
- Connexions avec les partenaires : natifs dans la AWS console. Connectez-vous à d'autres AWS partenaires pour partager et gérer conjointement les opportunités clients.

## Analyses pour les partenaires

Pour plus d'informations, consultez la section [Suivi des progrès grâce aux analyses des partenaires et aux informations de Marketplace](#).

- En un coup d'œil : indicateurs clés et état du compte.
- Opportunités : analyse de votre pipeline d'opportunités, avec des informations sur les revenus estimés, les taux de réussite des conversions, etc.
- Prospects : surveillez les prospects grâce aux tendances des taux de conversion.
- Investissements : informations telles que les taux de sinistres et les principales sources de financement sur les liquidités, les crédits et les remises approuvés pour votre organisation (le cas échéant).
- Canal : Résumé des avantages obtenus grâce à la participation aux programmes de fourniture et de distribution de AWS solutions (le cas échéant), ainsi que (le cas échéant) des avantages CEI Grow, des remises proposées par les partenaires, des remises du secteur public et des remises de croissance des partenaires (anciennement crédits de réduction pour la croissance des partenaires).
- Campagnes marketing : résumés des campagnes marketing AWS dirigées, avec les indicateurs de prospects et d'opportunités associés.
- Formation et certifications : consultez les résultats de vos équipes en [matière de formation et de certification](#), y compris les certifications, les accréditations et les formations achevées.

## Informations sur le Marketplace

- Contrats et renouvellements : natifs dans la AWS console. Fournit des informations sur les contrats et les renouvellements dans les 24 heures suivant la signature d'un accord AWS sur Marketplace.
- Utilisation : native dans la AWS console. Fournit des visualisations et des données détaillées aux clients utilisant des produits SaaS et basés sur l'utilisation des serveurs.
- Revenus facturés : natifs dans la AWS console. Fournit des informations sur les recettes facturées à des fins de comptabilité et d'autres rapports financiers.
- Encaissements et décaissements : natifs dans la AWS console. Fournit des informations sur les fonds AWS collectés et versés sur vos comptes bancaires depuis le versement précédent.
- Fiscalité : native dans la AWS console. Fournit des informations sur les taxes applicables aux transactions avec les vendeurs.

## Administrateur partenaire

- Applications au programme : redirections vers l'ancienne expérience Partner Central. Inscrivez-vous à des programmes APN ou gérez des applications de programmes actives.
- Plan d'affaires : redirige vers l'ancienne expérience Partner Central. Créez et partagez des plans d'affaires communs avec AWS.
- Profils : natifs dans la AWS console. Créez et gérez vos profils de partenaire et de vendeur. Pour plus d'informations, consultez la section Création et mise à jour de vos profils.
- Intégration des utilisateurs : redirige vers le service AWS IAM dans la console. AWS Pour plus d'informations, consultez la section Intégration des utilisateurs à votre compte AWS Partner Central.
- Paramètres Partner Central : natifs dans la AWS console. Gérez vos coordonnées principales, les domaines associés et les tags. Pour plus d'informations, consultez la section Gestion des paramètres dans AWS Partner Central.
- Paramètres du Marketplace : redirections vers AMMP. [Gérez vos paramètres AWS Marketplace](#), y compris vos informations fiscales. Pour plus d'informations, consultez la section Gestion des paramètres dans AWS Partner Central.
- Support Partner Central : redirige vers l'ancienne expérience Partner Central. Obtenez de l'aide auprès de l'équipe d'assistance APN pour les requêtes relatives à l'APN.
- Support Marketplace : redirections vers AMMP. Obtenez de l'aide auprès de l'équipe d'assistance de Marketplace pour les inscriptions sur Marketplace et pour toute autre question relative à Marketplace.
- Support de remboursement sur Marketplace : redirections vers AMMP. Demandez de l'aide pour les remboursements sur AWS Marketplace.

# Tableau de bord AWS Partner Central

Le tableau de bord de la console AWS Partner Central fournit une interface personnalisable qui vous permet de suivre et de gérer votre partenariat avec AWS. Le tableau de bord comporte des widgets clés qui affichent des informations importantes et vous guident dans les actions essentielles.

## Widgets

[Le widget Get Started est une liste hiérarchisée d'actions recommandées conçues pour aider les partenaires à vendre conjointement AWS et via Marketplace AWS avec succès.](#) Ce widget affiche les tâches que les partenaires doivent exécuter en priorité, ainsi que les informations qu'ils doivent tenir à jour afin de fournir AWS les informations dont ils ont besoin pour fournir des recommandations personnalisées et vous permettre de bénéficier des avantages.

Les widgets peuvent être réinitialisés, ajoutés, supprimés ou redimensionnés pour personnaliser la page du tableau de bord en fonction des préférences d'un utilisateur spécifique.

## Recherche

Le champ de recherche de la barre de navigation fournit un [outil de recherche unifié](#) permettant de trouver AWS des services et des fonctionnalités, de la documentation des services, des produits AWS Marketplace, etc. Les utilisateurs d'AWS Partner Central ont accès à de la documentation et à des ressources spécifiques aux partenaires via l'extension AWS Partner Assistant d'Amazon Q, un avantage qui n'est pas disponible pour les utilisateurs de AWS la console standard. Bien que les fonctionnalités de recherche générales de la AWS console soient accessibles à tous les utilisateurs, elles n'incluent pas de documentation spécifique au AWS Partner Network ou à AWS Partner Central. Pour accéder au contenu destiné aux partenaires, les utilisateurs peuvent saisir des questions relatives à AWS Partner Central dans la barre de recherche et cliquer sur Ask Amazon Q pour lancer l'extension AWS Partner Assistant.

## Langues

Vous pouvez choisir de personnaliser l'interface utilisateur dans une autre langue. Choisissez parmi 11 langues.

1. Cliquez sur l'icône Paramètres (##) dans le coin supérieur droit

2. Sélectionnez votre langue préférée dans le menu déroulant
3. Les éléments de l'interface tels que les boutons et les étiquettes seront mis à jour dans la langue de votre choix

#### Note

Bien que l'interface soit amenée à changer, certains contenus restent uniquement en anglais, notamment les fonctionnalités existantes d'AWS Partner Central, telles que les actualités et les événements, le tableau de bord des partenaires et les guides.

## Actualités et événements pour les partenaires

La page d'accueil d'AWS Partner Central contient des actualités et des flux d'événements destinés aux partenaires. Ces flux présentent des collections organisées d'actualités AWS et d'événements destinés aux AWS partenaires et présentant un intérêt pour les AWS partenaires.

Le fil d'actualité destiné aux partenaires contient des articles relatifs aux annonces de lancement d'AWS Partner Central, aux actualités relatives au lancement des AWS services et aux échéances importantes pour les AWS partenaires. Pour accéder à une liste consultable et filtrable des articles publiés au cours des six derniers mois, choisissez [Afficher toutes les actualités des partenaires](#).

Le fil des événements destinés aux partenaires présente des événements pertinents pour les AWS partenaires, notamment des webinaires, des ateliers, des sommets et des événements principaux. Les balises de format de livraison indiquent si un événement est en personne, virtuel ou les deux. Choisissez le titre d'un événement pour accéder à plus d'informations ou pour vous inscrire. Pour accéder à une page consultable et filtrable de tous les événements à venir organisés pour les AWS partenaires, choisissez [Afficher tous les événements partenaires](#). Les événements épinglés apparaissent en haut de cette page, mis en évidence en raison de leur importance pour tous les AWS partenaires.

# Assistance personnalisée grâce à l'extension AWS Partner Assistant d'Amazon Q

Amazon Q (Q) est un assistant de chat alimenté par l'IA disponible pour tous les AWS clients dans la console de AWS gestion. Lorsqu'il est accessible depuis AWS Partner Central, Q se connecte à Partner Assistant, une extension exclusive pour les AWS partenaires qui donne accès à du contenu spécifique aux partenaires, notamment AWS à la documentation du programme de partenariat et à des guides non disponibles pour les clients généraux AWS .

## Capacités de personnalisation

L'extension Partner Assistant d'Amazon Q prend également en charge les fonctionnalités de personnalisation. Les utilisateurs peuvent recevoir des conseils en fonction de votre profil de partenaire spécifique, notamment de votre niveau actuel, de votre parcours ou d'autres activités liées à votre compte, telles que les opportunités, les solutions, les avantages et les listes [AWS Marketplace](#).

### Important

Utilisez Amazon Q dans AWS Partner Central pour trouver rapidement des informations spécifiques aux partenaires à l'aide de requêtes en langage naturel. Contrairement à l'[outil de recherche unifié](#) de la AWS console, Amazon Q peut fournir un résumé basé sur une documentation exclusive aux partenaires afin de fournir des réponses et des recommandations issues des ressources Partner Central et Marketplace. Les utilisateurs peuvent lire la documentation source en cliquant sur le lien Source situé sous chaque réponse au chat.

## Prise en charge des langages

Les partenaires peuvent poser des questions dans une langue autre que l'anglais et recevoir des réponses dans la même langue. Les langues autres que l'anglais prises en charge sont les suivantes :

- Mandarin
- Français

- Allemand
- Italien
- Japonais
- Espagnol
- Coréen
- Hindi
- Portugais

## Accès à Amazon Q pour AWS Partner Central

1. Depuis n'importe quelle page de la AWS console, repérez le logo Amazon Q dans la barre de navigation supérieure
2. Cliquez sur le logo Amazon Q pour ouvrir la fenêtre de discussion

or

1. Tapez votre question en langage naturel dans la barre de recherche en haut de la console de AWS gestion
2. Cliquez sur Ask Amazon Q pour ouvrir la fenêtre de discussion avec votre question remplie

# Gérer les paramètres de votre compte

Dans le menu de navigation, les partenaires disposent de deux paramètres : l'un pour gérer leur compte AWS Partner Central et l'autre pour gérer leurs paramètres Marketplace.

## Rubriques

- [Paramètres d'AWS Partner Central](#)
- [Associer des domaines pour le suivi des AWS formations et des certifications](#)
- [Étiquettes](#)
- [Paramètres de Marketplace](#)

## Paramètres d'AWS Partner Central

Outre la saisie des informations du profil de l'entreprise dans les sections Profil du partenaire et du profil du vendeur, les partenaires peuvent gérer d'autres informations, telles que les informations de contact, les tags et les domaines dans l'onglet des paramètres d'AWS Partner Central.

Accédez à la page des paramètres d'AWS Partner Central depuis le menu de navigation de gauche. En haut de la page, vous verrez un aperçu du résumé de votre compte, y compris :

- **Nom commercial légal** : Ce nom commercial légal a été fourni lors du processus d'enregistrement et ne peut pas être mis à jour. Ce nom n'est visible que pour vous. Pour modifier la façon dont le nom de votre entreprise apparaît aux yeux des autres AWS partenaires ou clients qui naviguent sur la AWS Marketplace, accédez à l'élément de menu Profils des partenaires et mettez à jour le nom d'affichage de votre profil de and/or vendeur partenaire.
- **État du compte partenaire** : lors de l'inscription, si tous les détails du compte ont été vérifiés avec succès, celui-ci sera affiché comme actif.
- **AWS État du compte Marketplace** : lors de l'inscription, un compte AWS Marketplace a également été créé.

**Note**

L'existence d'un compte AWS Marketplace ne signifie pas que tous les partenaires doivent vendre sur la AWS Marketplace. Pour répertorier et vendre vos produits ou services sur la AWS Marketplace, consultez le [AWS Marketplace Seller Guide](#).

Sous l'onglet Résumé du compte, vous pouvez gérer les paramètres spécifiques du compte AWS Partner Central en sélectionnant l'onglet correspondant.

## Contact principal de l'alliance

Lors de l'inscription, les coordonnées ont été collectées, appelées « contact principal de l'alliance ». Il s'agit du contact principal pour le compte. Un seul contact peut être ajouté à un compte. Des contacts supplémentaires peuvent être ajoutés à des AWS ressources spécifiques, par exemple sur une opportunité, une demande de fonds ou un ticket de support spécifique. Les contacts capturés au niveau de la ressource recevront des communications ciblées liées à cette ressource spécifique.

**Important**

Toutes les communications du réseau de AWS partenaires et les principales mises à jour, telles que la newsletter APN ou les annonces par e-mail concernant des modifications des politiques ou le lancement de nouvelles fonctionnalités, ne seront envoyées qu'à ce contact principal. Pour les organisations qui souhaitent diffuser des communications à un public plus large, nous recommandons d'utiliser un alias de messagerie partagé comme contact principal, ce qui permettra de communiquer avec toutes les personnes ayant accès à cette boîte de réception partagée.

Des contacts supplémentaires peuvent être ajoutés dans le cadre de flux de travail spécifiques, par exemple lors de la création d'opportunités et de demandes de fonds, ou lors de la soumission d'une demande de programme. Des notifications spécifiques concernant ces flux de travail, par exemple lorsqu'une étape d'opportunité change ou lorsqu'une demande de fonds ou une demande de programme est approuvée, seront envoyées au contact individuel collecté dans le cadre de ce flux de travail au moment de la création des ressources. Ces coordonnées individuelles peuvent être mises à jour dans la ressource elle-même.

## Catalogues enregistrés

Lorsque vous créez votre produit et la première version de votre logiciel, celui-ci est initialement publié dans un cadre limité, de sorte que seul votre compte peut y accéder. Lorsque vous serez prêt, vous pourrez le publier dans le catalogue AWS Marketplace pour permettre aux acheteurs de s'abonner et d'acheter votre produit.

## Formations et certifications

Les partenaires peuvent gérer les domaines associés à leur compte aux fins de l'accès à la formation et à la certification et du crédit dans l'onglet Formation et certification.

## Associer des domaines pour le suivi des AWS formations et des certifications

AWS utilise les résultats de formation et de certification pour valider l'expertise technique. Ces succès sont nécessaires pour la progression au niveau et pour certaines conditions d'éligibilité au programme APN.

Les apprenants se connecteront à Skill Builder en utilisant l'adresse e-mail de leur entreprise et la méthode de connexion « AWS Builder ID ». Sur la base des domaines associés au compte AWS Partner Central de leur entreprise, les apprenants de Skill Builder ont accès au contenu de formation spécifique aux partenaires et peuvent gérer l'association d'une adresse e-mail de certification personnelle dans leur profil Skill Builder.

### Important

Cela représente un changement dans la façon dont les apprenants accèdent à Skill Builder et associent les certifications sur adresse e-mail personnelle à leur entreprise. Pour plus d'informations, consultez le [Guide de formation et de certification](#).

Les partenaires peuvent gérer les domaines associés à leur compte aux fins de l'attribution de crédits de formation et de certification dans l'onglet Formation et certification des paramètres d'AWS Partner Central.

## Ajout d'un domaine

Les domaines associés sont validés par un one-time-passcode envoi à une adresse e-mail contenant le domaine souhaité. Assurez-vous d'avoir accès à la boîte e-mail qui recevra le code de vérification pour terminer le processus de validation avec succès.

### Note

Seuls les utilisateurs disposant d'autorisations spécifiques attribuées dans IAM peuvent ajouter ou supprimer des domaines. Pour plus d'informations sur la gestion des autorisations IAM, consultez les [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#).

1. Cliquez sur le bouton Associer un domaine
2. Entrez l'adresse e-mail du domaine détenu et choisissez Envoyer le code de vérification. Vérifiez qu'il n'y a pas de fautes de frappe avant d'envoyer.

### Note

Un code doit être envoyé à l'adresse e-mail saisie en moins de 5 minutes. Si vous n'avez pas reçu le code, vous avez jusqu'à 5 tentatives pour le recevoir. Une fois le code envoyé, vous avez 48 heures pour le saisir dans la zone de texte à des fins de vérification. Si vous ne parvenez pas à recevoir de code, contactez l'équipe de [support de l'AWS Partner Central](#) via le menu de navigation de gauche.

3. Entrez le code et choisissez Associer un domaine. En cas de succès, vous serez redirigé vers la page précédente et le nouveau domaine associé apparaîtra dans la liste des domaines associés.

## Suppression d'un domaine

1. Sélectionnez le domaine que vous souhaitez supprimer et le bouton Supprimer le domaine s'activera.
2. Choisissez Supprimer le domaine ou, pour annuler, cliquez sur Effacer la sélection.
3. Pour s'assurer que les partenaires ne suppriment pas accidentellement des domaines, les utilisateurs seront invités à taper manuellement « supprimer » dans une zone de texte pour procéder à la suppression d'un domaine. Tapez « Supprimer », puis choisissez Supprimer le domaine.

# Étiquettes

Les balises permettent aux partenaires d'étiqueter des ressources spécifiques (telles que des opportunités ou des demandes de fonds) et de contrôler l'accès en fonction de ces balises. Par exemple, les partenaires peuvent baliser les opportunités par région ou par secteur et restreindre l'accès des utilisateurs individuels dans IAM à ces segments spécifiques de leurs données AWS Partner Central.

Chaque balise possède une clé et une valeur. Pour chaque ressource, chaque clé de balise doit être unique et ne peut avoir qu'une seule valeur. N'incluez pas d'informations sensibles dans les balises.

## Création ou mise à jour de balises

Cliquez sur l'onglet Tags pour obtenir un résumé de tous les tags existants. Pour créer un nouveau tag :

1. Cliquez sur le bouton Créer une balise AWS Partner Central dans le coin supérieur droit.
2. Sur la page Gérer les balises partenaires, vous pouvez supprimer les balises existantes en choisissant Supprimer à côté de la balise associée ou en choisissant Ajouter une nouvelle balise pour en créer de nouvelles.

## Paramètres de Marketplace

Pour en savoir plus sur la gestion de votre compte vendeur Marketplace, [cliquez ici](#).

# Création de solutions dans AWS Partner Central

Une solution est un produit, un service ou une pratique que vous proposez pour répondre aux besoins commerciaux d'un client. Lorsque vous [créez](#) une solution sur AWS Partner Central, vous fournissez des informations qui nous aident à comprendre ce que vous proposez sur le marché. Les partenaires éligibles proposant des solutions validées seront affichés dans le Partner Solution Finder pour permettre aux clients de les découvrir. Les produits peuvent être associés à des solutions pour être listés et négociés sur la [AWS Marketplace](#). Pour plus d'informations sur la création de solutions, consultez le [guide AWS Partner Central Builder](#).

## Co-vente avec AWS

Les partenaires participant au programme APN Customer Engagements (ACE) peuvent créer, partager et recevoir des [opportunités](#) de collaboration avec AWS. Pour plus d'informations sur la façon de gérer les engagements partagés avec les clients AWS, consultez le [guide des ventes d'AWS Partner Central](#).

# Suivi du parcours et de la progression des partenaires à l'aide du Partner Scorecard

AWS Les parcours partenaires fournissent une progression personnalisée en fonction de la manière dont un partenaire commercialise ses produits AWS auprès des clients. L'inscription à des parcours permet d'avoir une visibilité sur les [programmes de AWS partenariat](#) et les avantages disponibles en fonction de votre parcours au fur et à mesure que vous progressez dans l'APN. La sélection du parcours est la première étape pour nous indiquer ce que vous faites afin que nous puissions vous proposer votre parcours de validation et de spécialisation.

## Important

Si vous devez supprimer un Partner Path de votre compte, vous devez contacter le [Support APN](#) pour obtenir de l'aide.

Partner Scorecard — Le Partner Scorecard est l'outil qui vous permet de suivre l'évolution de votre parcours de AWS partenaire et de vos exigences en matière de niveaux. Le tableau de bord fournit une visibilité sur vos réalisations et vos exigences dans le cadre de vos parcours de partenariat inscrits, vous aidant ainsi à suivre votre parcours, de l'inscription à un statut différencié.

# Candidature aux programmes de AWS partenariat

Les programmes fournissent des ressources via Partner Central, notamment des formations techniques, des fonds marketing et une assistance aux architectes de solutions pour aider les partenaires à développer leurs activités AWS basées. Les partenaires peuvent s'inscrire aux [programmes de AWS partenariat](#) dans AWS Partner Central.

## Note

Seuls les utilisateurs auxquels des politiques gérées spécifiques ont été attribuées peuvent s'inscrire aux programmes de AWS partenariat. Pour plus d'informations, consultez les [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#).

Pour postuler à un programme de AWS partenariat

1. Accédez à Administration des partenaires, Applications du programme.
2. Sur la page Applications et programmes, choisissez Créer.
3. Sur la page Faire une demande de participation au programme, choisissez Sélectionner une désignation.
4. Dans la boîte de dialogue Sélectionner une désignation, recherchez et choisissez un programme.
5. Choisissez Select (Sélectionner).
6. Cochez la case d'accusé de réception et choisissez Oui, j'accepte.
7. Complétez les étapes de candidature. Pour plus d'informations, reportez-vous aux directives du programme.
8. Pour envoyer votre candidature, choisissez Soumettre. Pour enregistrer votre candidature sous forme de brouillon, choisissez Soumettre plus tard.

# Gestion des demandes de fonds dans AWS Partner Central

AWS Les avantages du financement par les partenaires sont conçus pour répondre aux besoins de votre entreprise en matière de formation, de développement de nouveaux produits et solutions, ainsi que d' go-to-marketactivités, vous permettant d'atteindre de nouveaux clients et de différencier votre entreprise. AWS Les partenaires peuvent recevoir un financement sous forme d'espèces ou de crédits AWS promotionnels en fonction de l'option de financement spécifique. [Découvrez ci-dessous comment tirer le meilleur parti des options de financement disponibles](#) et [comment soumettre des demandes de financement](#).

## AWS Avantages du financement par les partenaires

Cette section présente tous les programmes de financement auxquels l'utilisateur partenaire a accès. Si le bouton bleu Créer une demande de fonds est grisé, le système a déterminé que le compte partenaire n'est actuellement pas éligible à ce type de financement en raison du statut Partner Path ou de l'absence de portefeuille MDF. Veuillez vérifier l'éligibilité de chaque programme.

## Accès au financement

Pour créer, consulter, modifier ou gérer des demandes de fonds, un utilisateur doit disposer des autorisations appropriées dans AWS IAM. Pour plus d'informations, consultez les [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#). Veuillez noter que même si un utilisateur peut avoir accès au portail de financement des AWS partenaires, il se peut qu'il n'ait rien à examiner ou à appliquer avant sa première demande de financement.

Si un utilisateur n'est pas en mesure d'accéder aux outils de financement, veuillez contacter votre administrateur IAM. Vous pouvez également [soumettre un dossier de support via AWS Partner Central dans la AWS console](#) pour le support APN général.

Pour accéder aux outils de financement :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central dans la AWS console](#)
2. Cliquez sur Lancer AWS Partner Central au milieu de l'écran d'accueil.
3. Sélectionnez le tableau de bord de financement sous Funding Benefits dans le volet de navigation de gauche.

4. Les utilisateurs peuvent commencer à soumettre des demandes de fonds à partir de cette page dans Partner Central
  - a. Cliquez sur le bouton Créer une demande de fonds et une liste déroulante des programmes éligibles apparaîtra.
  - b. Les modèles suivants permettront à l'utilisateur de créer une demande de fonds pour les programmes de base proposés.
5. Les utilisateurs peuvent également accéder à l'onglet AWS Partner Funding Benefits pour passer en revue les [programmes de base éligibles](#).

## Gestion des demandes de fonds

Le tableau de bord de financement des partenaires est l'endroit principal pour examiner toutes vos demandes de fonds et demandes de fonds, quel que soit leur stade d'and/or avancement, en un seul endroit pour tous les programmes pris en charge. Il comporte deux sections principales, les activités de financement et les avantages du financement par les AWS partenaires.

Sur la page d'accueil du tableau de bord de financement des partenaires, les utilisateurs disposant des autorisations appropriées verront un résumé de toutes les demandes de fonds, quel que soit leur statut ou leur stade.

### Activités de financement

Cette section présente toutes les demandes de fonds (tous les statuts et étapes) auxquelles l'utilisateur partenaire a accès. Pour la version standard APUs, ils peuvent voir les demandes dont ils sont propriétaires, y compris les demandes rédigées. ALs peut voir toutes les demandes relatives au compte partenaire, quel qu'en soit le propriétaire.

Il existe plusieurs méthodes pour trouver une demande de fonds :

- ID de demande de fonds : filtre pour l'identifiant spécifique de la demande de fonds
- Étape de demande de fonds : filtrez en fonction de l'étape d'approbation de la demande (AWS examen, approbation commerciale, approbation financière, etc.)
- État de la demande de fonds : filtrez selon le statut de la demande (active, annulée, terminée, etc.)
- Type de financement — filtrez par type de financement (en espèces ou à crédit)
- Programme : filtrez selon le modèle global utilisé pour chaque demande (MDF, MAP, PIF, Divers, etc.)

- Sous-catégorie : filtrez en fonction du programme dans lequel se trouve chaque demande (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA, etc.)
- Numéro de bon de commande — filtre pour le numéro de bon de commande spécifique
- ID d'opportunité : filtre pour l'ID d'opportunité spécifique
- Année budgétaire : filtrez en fonction de l'année budgétaire à laquelle la demande est liée

Il y a 4 actions possibles à effectuer dans ce tableau de bord :

- Exporter — Exporte la liste affichée des activités de financement vers une feuille de calcul Excel
- Créer une demande de fonds — Permet à un partenaire de soumettre une demande de fonds avec une liste déroulante par programme
- Annuler une demande de fonds : permet à un partenaire de supprimer une demande de fonds de son tableau de bord
- Afficher les détails — Permet à un partenaire de consulter les détails spécifiques d'une demande de fonds sélectionnée

## Création d'une demande de fonds

Les utilisateurs peuvent créer une nouvelle demande de fonds à partir de la page du tableau de bord de financement. Pour créer une nouvelle demande de fonds :

1. Choisissez Créer une demande de fonds
2. Une liste déroulante contenant la liste des [programmes de financement](#) apparaîtra.
3. Choisissez le programme de financement approprié en sélectionnant le nom dans la liste de sélection

Une fois qu'une demande de fonds a été soumise, elle est soumise à une série de processus d'examen et de validation, en fonction des exigences spécifiques du programme. Les partenaires peuvent suivre la progression d'une demande de fonds au fur et à mesure qu'elle passe par ces flux de travail d'approbation en fonction de deux attributs : le stade et le statut. L'étape de la demande de fonds indique la phase actuelle du cycle de vie global de la demande de fonds, tandis que le statut indique l'état actuel de la demande de fonds (c'est-à-dire en attente, en cours d'examen, approuvée).

## Étapes de demande de fonds

Le tableau ci-dessous détaille les étapes que peut suivre une demande de fonds au cours du cycle de vie d'approbation. Pour en savoir plus sur l'identité de l'approbateur désigné pour chaque étape, consultez la section Processus d'approbation du guide pour savoir par programme.

Étape	Description
Créé	La demande est encore à l'état de projet et n'a pas été soumise par le partenaire à AWS, OU La demande a été rejetée et est maintenant en attente de mises à jour et de nouvelle soumission par le partenaire.
AWS Révision	Le AWS réviseur est entré dans la demande AWS. Cette étape ne s'applique qu'aux demandes de financement Sell (POC) et Miscellaneous (Jumpstart et ISV WMP).
Approbation technique	Cette étape indique que la demande de fonds est adressée à l'architecte de solutions partenaire afin de garantir la faisabilité technique du projet plan/statement de travail. Cette étape s'applique uniquement aux programmes de financement Sell Motion (POC).
Approbation commerciale	La demande de fonds est en attente d'examen et d'approbation par l'approbateur commercial désigné. Le Business Approver varie en fonction du programme.
Approbation financière	La demande de fonds est confiée à l'équipe AWS des opérations pour générer un bon de commande (PO) pour les demandes de fonds, AND/OR générant des codes pour les demandes de crédit.
Pré-approbation	Cette étape indique que la demande de fonds a obtenu toutes les approbations nécessaires et que le partenaire peut commencer à exécuter son activité/projet. Pour le crédit, la demande restera à ce stade jusqu'à ce que tous les codes de crédit aient été déboursés et appliqués. Pour les demandes comprenant des espèces, celles-ci sont en attente de la confirmation financière finale avant de passer à l'étape de la réclamation en espèces. Pour les demandes MAP, cette étape de transmission n'existe pas, le fait que la demande de fonds soit en phase de réclamation en espèces indique une pré-approbation.

Étape	Description
Réclamation en espèces	Le partenaire est en mesure de soumettre une réclamation en espèces lorsque le projet (ou le jalon) est terminé. Le partenaire soumet les montants réels de la ou des réclamations, puis les AWS examine et rejets/approves les chiffres réels à ce stade. Les partenaires migrés verront la mention « En attente d'approbation » dans la section État des demandes de remboursement sous Plans de remboursement en espèces une fois que les montants réels des demandes auront été soumis. Une fois les montants réels approuvés, la demande de fonds fournira un lien vers Payee Central pour que le partenaire soumette la facture. Cette étape ne sera pas mise à jour tant que la facture ne sera pas approuvée.
Terminé	Tous les crédits ont été échangés contre le FR concerné. AND/OR Toutes les demandes d'indemnisation ont été traitées. Aucune action supplémentaire n'est requise.

## Statuts des demandes de fonds

Le tableau ci-dessous détaille les statuts dans lesquels une demande de fonds peut se trouver et indique l'état actuel de la demande de fonds. Le statut se trouve dans la section Détails du projet de la demande de fonds.

Statut	Description
Actif	Il s'agit du premier statut qu'un enregistrement recevra. Il conservera cet état pendant la majeure partie de son cycle de vie.
En attente	Pour la plupart des demandes de fonds, ce statut est temporaire, la demande est en cours de synchronisation. Le statut redeviendra actif une fois la synchronisation réussie.
Terminated (Résilié)	Le partenaire a annulé la demande. Une fois qu'une demande a été résiliée, elle ne peut pas être réactivée.

Statut	Description
Expiré	Dans le cas où une demande de fonds a dépassé sa date d'expiration (30 jours après la date de fin de livraison), le système mettra à jour le statut de la demande pour qu'elle soit expirée. Aucune action ne peut plus être entreprise dans le cadre de la demande de fonds.
Terminé	Le statut est terminé une fois que tous les détails de la facture ont été ajoutés à la demande de fonds par AWS, que les codes de and/or crédit ont été utilisés et qu'aucune autre action n'est requise.
Supprimé	Supprimé est le statut d'une demande de fonds si le partenaire l'a supprimée de son tableau de bord. Cette action ne peut être entreprise que sur les demandes de fonds en phase de création (soit jamais soumises, soit rejetées au partenaire). Les demandes de fonds supprimées n'apparaîtront plus dans le tableau de bord des partenaires et ne pourront plus être consultées ou récupérées.

## Statuts des pièces jointes

Le tableau ci-dessous détaille les statuts qu'une pièce jointe peut refléter. Ces statuts s'appliquent à la fois aux pièces jointes aux demandes de fonds et aux pièces jointes aux réclamations.

Statut	Description
PendingUpload	Le document est en cours de téléchargement.
Analyse	Le document a été joint et est en cours de numérisation pour vérifier sa conformité avec la sécurité des applications. Ce statut n'empêche pas la soumission de la demande de fonds ou de la réclamation.
ScannedClean	Le document a été joint et la numérisation est terminée, aucun problème n'a été détecté.
Mis en quarantaine	Le fichier a été scanné et ne répond pas aux critères définis par Application Security. Cela signifie généralement qu'il contient une formule qui ne fait pas partie de l'ensemble de formules accepté par l'outil. Le

Statut	Description
	document doit être mis à jour pour supprimer les formules, puis le joindre à nouveau ou le convertir en PDF et le joindre à nouveau.

## Mettre à jour une demande de fonds

Une fois qu'une demande de fonds a été soumise, les utilisateurs peuvent modifier ou mettre à jour les détails en rappelant une demande de fonds. La fonction de rappel ramènera la demande de fonds à l'étape de création, où les utilisateurs pourront effectuer des modifications. La fonction de rappel n'est disponible que pour les demandes de fonds avant le début de la phase de pré-approbation, date à laquelle la demande de fonds ne peut plus être rappelée.

Pour rappeler une demande de fonds :

1. Sélectionnez l'ID de demande de fonds dans le tableau de bord de financement en choisissant la demande de fonds appropriée
2. Cliquez sur le bouton Rappeler
3. Les utilisateurs seront renvoyés à l'étape 1 du processus de soumission des demandes de fonds, où toutes les informations préexistantes seront disponibles.
4. Modifiez les champs de détails selon vos besoins
5. Soumettez à nouveau la demande de fonds en choisissant Soumettre

## Annulation d'une demande de fonds

La fonction d'annulation peut être utilisée lorsqu'un partenaire doit annuler une demande de fonds qui ne sera plus exécutée. Une fois la demande de fonds annulée, le statut passe de « Actif » à « Annuler », mais le stade ne changera pas. La demande de fonds continuera également d'être visible dans le tableau de bord du financement. En cas d'annulation, le partenaire ne pourra plus modifier, soumettre, soumettre à nouveau ou consulter la demande de fonds. La fonction d'annulation peut être exécutée à tout moment avant d'entrer dans la phase terminée, date à laquelle la demande de fonds ne peut plus être annulée.

Pour annuler une demande de fonds :

1. Sélectionnez l'ID de demande de fonds dans le tableau de bord de financement

2. Choisissez Annuler la demande de fonds dans l'écran récapitulatif de la demande de fonds.

## Soumission à nouveau d'une demande de fonds ou d'une réclamation

Si une demande de fonds ou une réclamation a été rejetée, elle peut être révisée et soumise à nouveau.

### Important

Le motif du rejet n'est pas visible dans ce flux de travail. Vérifiez donc d'abord le motif du rejet.

Pour soumettre à nouveau une demande de fonds :

1. Ouvrez la demande de fonds depuis le tableau de bord en sélectionnant le lien hypertexte correspondant à l'ID de demande de fonds
2. La raison du rejet figurera dans l'e-mail de rejet automatique et peut également être consultée dans la demande de fonds en choisissant Historique des approbations dans la barre d'action ou en faisant défiler la page jusqu'à la section inférieure de la demande de fonds.
3. Vérifiez d'abord le motif du rejet, puis choisissez Reprendre la demande de fonds dans la barre d'action en haut de la demande.
4. La demande de fonds de CV ouvre la demande de fonds pour révision et soumission à nouveau. Cela rouvrira le flux de soumission initial du programme et permettra au partenaire de modifier les détails et, à la fin, de le soumettre à nouveau officiellement. Le motif du rejet n'est pas visible dans ce flux de travail. Vérifiez donc d'abord le motif du rejet. La date de début devra être décalée de 14 jours par rapport à la date actuelle, si la date précédente ne suffit pas déjà à l'avenir.
5. En cas d'erreur, choisissez Corriger pour voir quels champs doivent être corrigés.
6. Une fois toutes les informations mises à jour, choisissez Soumettre une demande de fonds pour soumettre à nouveau la demande de fonds.

Pour soumettre à nouveau une réclamation, procédez comme suit :

1. Ouvrez la demande de fonds depuis le tableau de bord en sélectionnant le lien hypertexte correspondant à l'ID de demande de fonds.
2. Le motif du rejet figurera dans l'e-mail de rejet automatique et pourra également être consulté dans la demande de fonds sous la section « Réels » de la page de réclamation en espèces.
3. Vérifiez d'abord le motif du rejet, puis apportez les mises à jour nécessaires aux montants réels de la réclamation et sélectionnez Modifier la demande de remboursement dans la section Plans de réclamation en espèces de la demande.
4. Le bouton Modifier la réclamation en espèces ouvre la réclamation pour révision et soumission à nouveau. Cela rouvrira le flux de travail de soumission des réclamations et permettra au partenaire de modifier les détails et, à la fin, de les soumettre à nouveau officiellement. Le motif du rejet n'est pas visible dans ce flux de travail. Vérifiez donc d'abord le motif du rejet.
5. Une fois que toutes les mises à jour nécessaires ont été effectuées, sélectionnez Soumettre une réclamation en espèces réelle pour soumettre à nouveau la réclamation.

## Recours à des agents pour les recommandations de financement et les demandes de fonds

Les agents d'AWS Partner Central analysent vos opportunités par rapport aux programmes de financement disponibles et peuvent créer des demandes de fonds directement depuis la page détaillée des opportunités.

### Conditions préalables

- Votre compte a été migré vers AWS Partner Central dans la console AWS de gestion.
- Votre utilisateur ou rôle IAM dispose des autorisations requises :
  - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
  - `partnercentral:ListBenefitApplications`
  - `partnercentral>CreateBenefitApplication`
  - `partnercentral:GetBenefitApplication`
  - `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
  - `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`
  - `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`
  - `partnercentral:GetOpportunity`

- `partnercentral:GetAwsOpporunitySummary`
- `partnercentral:UseSession`
- `aws-marketplace:DescribeEntity`
- `aws-marketplace:SearchAgreements`
- Vous avez au moins une opportunité active.

## Comment fonctionnent les recommandations de financement

Lorsque vous ouvrez la page détaillée d'une opportunité, le widget de recommandation de financement évalue automatiquement l'opportunité par rapport aux programmes de AWS financement disponibles en fonction du stade de l'opportunité, du chiffre d'affaires attendu, du cas d'utilisation par le client et de l'éligibilité au parcours partenaire.

Si une correspondance est trouvée, le widget affiche les informations suivantes :

Element	Description
Nom du programme	Le programme de financement recommandé.
Description du programme	Résumé de la documentation relative AWS au financement.
Motif de la recommandation	Pourquoi cette opportunité peut être éligible, en fonction du stade, de l'ARR et du cas d'utilisation.

### Note

Les recommandations de financement sont fournies à titre informatif pour aider à identifier les programmes potentiellement pertinents. Les recommandations ne garantissent pas l'approbation ou l'éligibilité du financement.

Le widget propose trois actions :

Action	Description
Obtenez un financement estimatif	Calcule le financement potentiel en fonction de la valeur de l'opportunité et des règles du programme.
Créer une demande de fonds	Lance une ébauche de demande de fonds remplie automatiquement avec les données d'opportunité.
En savoir plus sur les programmes de financement	Ouvre une interface conversationnelle pour les questions de financement.

Si aucune correspondance n'est trouvée, le widget l'indique et propose un bouton En savoir plus sur les programmes de financement.

Lorsqu'un programme recommandé est associé à un accord de collaboration stratégique standard (SCA), la fonctionnalité affiche également les informations d'allocation budgétaire du SCA, c'est-à-dire ce qui a été alloué et ce qui reste disponible.

#### Note

L'agent n'a pas accès au document d'accord SCA lui-même. Les accords SCA sont gérés dans Contract Central.

## Obtenir une recommandation de financement

1. Accédez à Opportunités dans le volet de navigation de gauche.
2. Sélectionnez une opportunité.
3. Localisez le widget de recommandation de financement sur la page des détails de l'opportunité.
4. Passez en revue la recommandation et choisissez une action.

Vous pouvez également choisir Poser des questions sur cette opportunité et poser des questions telles que « Quels sont les programmes de financement disponibles ? » ou « Pourquoi ce programme a-t-il été recommandé ? »

## Création d'une demande de fonds

1. Dans le widget de recommandation de financement, choisissez Créer une demande de fonds.
2. L'agent collecte des données à partir de l'enregistrement des opportunités.
3. Si des informations sont manquantes, l'agent pose des questions de clarification dans l'interface de chat.
4. L'agent génère un brouillon et fournit un lien.
5. Ouvrez le lien pour consulter le projet dans le portail de AWS financement, puis soumettez-le.

Une fois soumise, la demande suit le processus d'approbation standard. Suivez les progrès sur le tableau de bord du financement. Pour de plus amples informations, veuillez consulter [the section called "Création d'une demande de fonds"](#).

Vous pouvez également démarrer ce processus via l'interface de chat en choisissant Poser des questions sur cette opportunité et en tapant « Créer une demande de fonds pour cette opportunité ».

## Considérations importantes

Considération	Détails
Éligibilité	Les recommandations sont basées sur les données disponibles. L'éligibilité finale est déterminée lors de l'examen de la candidature.
Étendue des données	L'agent utilise uniquement les données de votre opportunité et de votre compte partenaire.
Permissions	Les utilisateurs qui ne sont pas autorisés à demander des fonds reçoivent un message de refus d'accès.
Séances	Les conversations sont basées sur les sessions et ne sont pas persistantes. Chaque interaction possède un identifiant de session unique.

## Ressources connexes

- [Gestion des demandes de fonds dans AWS Partner Central](#)
- [the section called "Création d'une demande de fonds"](#)

- [AWS Avantages du financement par les partenaires](#)

## Établir des liens avec d'autres AWS partenaires

AWS Partner Central facilite la collaboration entre les AWS partenaires, leur permettant de se connecter et de partager des opportunités entre eux. Les partenaires peuvent découvrir, connecter et gérer des engagements multipartenaires. Pour plus d'informations, consultez la [section Connexions avec les partenaires du guide des ventes d'AWS Partner Central](#).

# Gestion des canaux

AWS Partner Central Channel Management fournit aux fournisseurs de AWS solutions, aux distributeurs et aux vendeurs de distribution (partenaires de distribution) des fonctionnalités leur permettant de gérer leurs AWS comptes participant aux programmes des chaînes. AWS Partner Central Channel Management est utilisé avec [AWS Billing Transfer](#) pour permettre aux partenaires de distribution de revendre aux clients finaux tout en conservant l'accès root à leur propre compte AWS de gestion.

Les principales fonctionnalités incluent :

- Gérez de manière centralisée AWS les comptes utilisés pour la revente
- Établissez, suivez et gérez les relations avec les clients et les distributeurs
- Bénéficiez des avantages et des remises du programme de partenariat
- Surveillez les relations de transfert de facturation entre plusieurs comptes

Prérequis :

- Inscription active dans les programmes de AWS distribution (fournisseur de solutions, distribution ou vendeur de distribution)
- Compte AWS Partner Central avec AWS compte associé
- Utilisateur d'AWS Partner Central avec des rôles IAM du canal Partner Central mappés
- [Rôles IAM nécessaires fournis dans les AWS comptes utilisés pour la gestion des canaux](#)
- [Utilisateur d'AWS Partner Central avec des rôles IAM du canal Partner Central mappés](#)
- Compte AWS de gestion active utilisé pour recevoir les factures et administrer les programmes des chaînes

## Important

Les fonctionnalités de gestion des canaux AWS Partner Central nécessitent la configuration des rôles IAM à la fois dans le AWS compte associé Partner Central et dans le compte de AWS gestion utilisé pour recevoir les factures et administrer les programmes des chaînes. Travaillez avec votre administrateur cloud AWS Partner Central pour vous assurer que les autorisations IAM sont configurées, et collaborez avec le responsable de votre alliance ou

l'administrateur du cloud pour associer les rôles IAM aux utilisateurs de Partner Central. Pour en savoir plus sur l'accès à la gestion des canaux, consultez la [référence des API](#).

## Comment fonctionne la gestion des canaux AWS Partner Central

Le flux de travail de gestion des canaux suit un processus structuré pour configurer et gérer votre activité de revente. Voici comment les composants fonctionnent ensemble :

### 1. Création et activation de comptes de gestion de programme

Signalez vos comptes AWS de gestion PMA afin de les associer à l'autorisation du programme de votre chaîne. Activez instantanément vos comptes de gestion de programmes en utilisant les poignées de main des chaînes pour vérifier le consentement du compte de AWS gestion.

### 2. Établir des relations avec les clients ou les distributeurs

Créez des relations pour définir la manière dont vous travaillez avec chaque client ou compte de AWS gestion des vendeurs en aval et bénéficiez des avantages du programme de distribution. Sélectionnez les modèles de support et les paramètres appropriés pour chaque relation.

### 3. Configurez des périodes de service pour gérer les transferts de facturation (facultatif)

Ajoutez des périodes de service aux relations pour appliquer des délais de préavis minimaux ou des périodes d'engagement fixes lors du transfert de factures. Les périodes de service des partenaires sont ajoutées pour régir les modifications apportées au transfert de facturation et doivent être acceptées par le compte de AWS gestion du client.

### 4. Surveiller le statut des transferts de facturation et la liste des relations

Suivez l'état des transferts de facturation sur tous les comptes et relations de gestion des programmes à partir d'un emplacement central.

## Comptes de gestion du programme

Un compte de gestion du programme (PMA) est un compte de AWS gestion que vous utilisez pour gérer votre participation au AWS Channel Program et vos relations avec les AWS comptes clients ou vendeurs de distribution. Chaque PMA est associé à un programme à AWS canal unique (fournisseur de AWS solutions, AWS distribution ou vendeur de AWS distribution).

### Rubriques

- [Création d'un compte de gestion de programme](#)
- [Activation d'un compte de gestion de programme](#)

## Création d'un compte de gestion de programme

Pour créer un compte de gestion de programme, vous aurez besoin d'un identifiant AWS de compte de gestion et d'un enregistrement actif du programme de chaîne.

Les comptes de membres et les comptes autonomes ne peuvent pas être utilisés en tant que PMAs. En outre, vous ne pouvez pas utiliser un compte AWS de gestion déjà intégré en tant que compte payeur dans l'ancienne solution Partner Central Channel Management. Vous devez d'abord quitter l'ancien compte payeur avant de créer une PMA avec le même identifiant de compte.

Les scénarios courants pour créer un nouveau PMA sont les suivants :

- Expansion dans une nouvelle région géographique avec des exigences de facturation différentes
- Création d'un compte dédié pour une division commerciale spécifique
- Gestion séparée des différents programmes AWS de chaînes

Pour créer un PMA

1. Accédez à la gestion des canaux dans AWS Partner Central.
2. Dans l'onglet Comptes de gestion du programme, choisissez Create.
3. Entrez l'ID AWS du compte de gestion.
4. Sélectionnez le type de programme de chaîne.
5. (Facultatif) Ajoutez un nom descriptif pour le PMA.
6. Soumettre pour activation.

## Activation d'un compte de gestion de programme

Pour activer une PMA, une poignée de main de chaîne doit être acceptée par le compte de AWS gestion.

Pour les utilisateurs de l'interface utilisateur d'AWS Partner Central :

- La poignée de main des chaînes est automatiquement créée lorsque vous créez un PMA

- L'adresse e-mail racine du compte de AWS gestion reçoit un e-mail de demande
- Un utilisateur autorisé doit accéder au compte AWS de gestion invité en utilisant le lien unique fourni dans l'e-mail de demande
- Dans la AWS console du compte de gestion invité, ils peuvent accepter ou rejeter la demande

Pour CLI/SDK les utilisateurs :

- Vous devez envoyer explicitement une demande de poignée de main sur le canal du compte de gestion du programme
- L'adresse e-mail racine du compte de AWS gestion reçoit un e-mail de demande
- Le titulaire du compte doit soit accéder au compte de AWS gestion invité et accept/reject via la AWS console en utilisant le lien unique fourni dans l'e-mail de demande, soit utiliser les commandes CLI depuis le compte de AWS gestion invité jusqu'à accept/reject la poignée de main

#### Important

La demande de poignée de main ne peut être acceptée ou rejetée qu'en vous connectant ou en accédant au compte AWS de gestion invité. Le partenaire qui a créé le PMA dans Partner Central doit avoir accès à ce compte de gestion pour terminer le processus d'activation.

## Relations entre les canaux

Les relations entre les canaux dans AWS Partner Central constituent un moyen centralisé de gérer les connexions entre les comptes de gestion de vos programmes et vos clients, distributeurs, vendeurs ou AWS Organisations internes.

La gestion des canaux prend en charge trois types de relations :

- Client final : relations de revente directe avec les organisations qui achètent des services AWS
- Vendeur de distribution : partenaires de revente en aval opérant dans le cadre de votre contrat de distribution (pour les distributeurs uniquement)
- Interne : AWS consommation propre du partenaire liée aux tests et au développement de ses activités de distribution

## Rubriques

- [Création d'une relation](#)

## Création d'une relation

Lorsque vous créez une nouvelle relation, vous devez fournir des informations spécifiques pour configurer correctement la connexion :

Informations requises :

- AWS ID du compte de gestion de customer/seller l'organisation
- Type de relation
- Secteur client (gouvernemental/commercial)
- Modèle de compte (modèle de conditions du fournisseur de solutions [SPTM] /modèle de compte du client final [ECAM])
- Modèle de support

### Note

La relation signalée doit correspondre à votre accord avec les programmes de chaîne. Vous ne pouvez sélectionner que les détails de la relation qui correspondent aux modèles de comptes et aux secteurs auxquels vous êtes autorisé à revendre.

## Sélection d'un modèle de support

Les relations d'assistance définissent la manière dont vous allez fournir une assistance à vos clients. Vous pouvez appliquer des modèles d'assistance uniques à chaque relation tout en servant les clients et les vendeurs à partir d'une seule PMA.

Options de modèles de support :

- Conserver le modèle de support existant : Maintenir le plan de support actuel
- Support revendu : remplacez le plan de support actuel par un nouveau plan au prix de revente
- Assistance dirigée par un partenaire : si vous êtes éligible, gérez directement le support pour votre client

## Détails du support :

- Préférence de localisation TAM : Choisissez la région préférée pour le responsable AWS des comptes techniques
- Étendue de la couverture du support : définissez si le support s'applique au compte de gestion ou à l'ensemble de l'organisation
- Numéro du compte de facturation : Spécifiez le compte de facturation pour la facturation consolidée du support, le cas échéant
- Fournisseur d'assistance : si vous êtes un vendeur de distribution qui opte pour le PLS sur un compte client final, désignez la personne qui fournit l'assistance au client

## Périodes de service

Les périodes de service créent des accords mutuels qui empêchent les modifications unilatérales des transferts de facturation pendant des périodes d'engagement spécifiées. Les partenaires peuvent établir des exigences de préavis minimum ou des engagements à durée déterminée, offrant ainsi la flexibilité nécessaire pour s'aligner sur les contrats de service existants et les besoins commerciaux. Les périodes de service sont associées aux relations entre les canaux et fournissent des options de gouvernance supplémentaires aux relations entre les canaux.

Les périodes de service prennent en charge deux types de contrats :

- Délais de préavis minimaux — Nécessite un préavis de 14, 30 ou 60 jours avant que l'une des parties puisse modifier ou mettre fin à la relation de transfert de facturation
- Engagements à durée déterminée — Établir des accords contraignants d'une durée maximale d'un an conformes aux contrats de service

## Rubriques

- [Création d'une période de service](#)
- [Gérer une période de service active](#)
- [Résiliation anticipée](#)

## Création d'une période de service

Les périodes de service peuvent être ajoutées à n'importe quelle relation de canal à l'aide de Partner Central Channel Management.

1. **Initiation de la période de service** : les partenaires de distribution créent des invitations à des périodes de service pour des relations spécifiques, en spécifiant soit des exigences de préavis minimum (14, 30 ou 60 jours), soit des engagements à durée déterminée (60 à 365 jours).
2. **Notification aux clients** : une poignée de contact entre les chaînes est automatiquement créée et le compte de AWS gestion du client final reçoit une notification par e-mail contenant un lien de réponse unique.
3. **Avis et réponse du client** — Un utilisateur autorisé du compte de AWS gestion du client doit :
  - Accédez à l'invitation en utilisant le lien unique fourni dans l'e-mail
  - Connectez-vous à leur AWS console pour consulter les conditions de la période de service proposée
  - Accepter ou rejeter le contrat de période de service
4. **Activation de la période de service** — Une fois que le client accepte la poignée de main du canal, la période de service devient active et régit la relation de transfert de facturation conformément aux conditions convenues.

## Gérer une période de service active

Les périodes de service actives ont un impact sur l'expérience de gestion des transferts de facturation des deux parties dans la console Billing and Cost Management. Les partenaires peuvent consulter et gérer les périodes de service actives via la gestion des canaux AWS Partner Central.

- Les engagements à durée déterminée empêchent l'une ou l'autre des parties de modifier le transfert de facturation jusqu'à l'expiration de la période d'engagement
- Les délais de préavis minimaux nécessitent le préavis spécifié pour toute modification de transfert de facturation

## Remplacement des périodes de service

Les partenaires peuvent avoir besoin de remplacer une période de service active existante par de nouvelles conditions pour répondre à l'évolution des exigences commerciales ou au renouvellement

des contrats. Le processus de remplacement garantit une gouvernance continue de la relation de transfert de facturation tout en mettant à jour les paramètres de la période de service.

### Quand remplacer une période de service

- Passer d'un délai de préavis minimum à un engagement à durée déterminée (ou vice versa)
- Prolongation ou modification de la durée d'un engagement à durée déterminée
- Ajuster les exigences relatives à la période de préavis minimale (par exemple, passer de 30 à 60 jours)
- Renouvellement d'un engagement à durée déterminée expirant avec des conditions mises à jour

### Processus de remplacement

1. Le partenaire initie le remplacement : les partenaires de distribution accèdent à la période de service active via la gestion des relations avec les canaux AWS Partner Central et sélectionnent l'option permettant de remplacer la période de service. Les partenaires précisent les nouvelles conditions de la période de service (soit des jours de préavis minimaux actualisés, soit de nouvelles start/end dates pour les engagements à durée déterminée) et peuvent inclure un contexte facultatif expliquant le motif du remplacement.
2. Notification au client — Une nouvelle poignée de contact entre les canaux pendant la période de service est automatiquement créée et le compte de AWS gestion du client final reçoit une notification par e-mail contenant un lien unique permettant de consulter les conditions de remplacement proposées.
3. Avis et réponse du client — Un utilisateur autorisé du compte de AWS gestion du client doit :
  - Accédez à la demande de remplacement en utilisant le lien fourni
  - Connectez-vous à la AWS console pour consulter les conditions de la nouvelle période de service et les explications du partenaire
  - Accepter ou rejeter la demande de remplacement
4. Transition fluide — Lorsque le client accepte la poignée de main de remplacement :
  - La période de service précédente prend fin immédiatement
  - La nouvelle période de service devient active avec les conditions mises à jour
  - La relation de transfert de facturation se poursuit sans interruption dans le cadre de la nouvelle gouvernance de la période de service.
  - Les deux parties reçoivent des notifications de confirmation

## Considérations importantes

- Si le client rejette la demande de remplacement, la période de service initiale se poursuit conformément aux conditions existantes
- Une seule poignée de main pour la période de service en attente peut exister à la fois pour chaque relation
- Les demandes de remplacement expirent au bout de 30 jours si elles ne sont pas acceptées par le client
- L'historique des remplacements est conservé dans le registre des relations à des fins d'audit.
- Le remplacement d'une période de service n'affecte pas la relation de transfert de facturation sous-jacente

## Résiliation anticipée

Les partenaires peuvent demander la résiliation anticipée des périodes de service avant leur expiration naturelle, mais les deux parties doivent donner leur consentement mutuel par le biais d'un autre processus de poignée de main.

Qui peut initier le licenciement :

- Seuls les partenaires de distribution peuvent initier des demandes de résiliation anticipée
- Les clients finaux ne peuvent pas demander la résiliation directement par le biais de la console AWS
- Les clients qui souhaitent mettre fin à une période de service plus tôt doivent contacter leur partenaire de distribution pour demander la résiliation

Procédure de résiliation :

1. Le partenaire lance une demande : les partenaires de distribution accèdent à la période de service active via AWS Partner Central et sélectionnent l'option de résiliation anticipée du contrat. Les partenaires peuvent inclure un contexte facultatif expliquant le motif de la résiliation.
2. Notification au client — Une poignée de contact sur le canal de résiliation est créée et le client final reçoit une notification par e-mail contenant un lien unique pour examiner la demande de résiliation.
3. Avis et consentement du client — Un utilisateur autorisé du compte de AWS gestion du client doit :

- Accédez à la demande de résiliation en utilisant le lien fourni
  - Connectez-vous à la AWS console pour consulter les détails de la résiliation et les explications du partenaire
  - Accepter ou rejeter la demande de résiliation anticipée
4. Effet immédiat — Lorsque le client accepte la poignée de main de résiliation :
- La période de service prend fin immédiatement
  - Les deux parties reprennent instantanément le contrôle total de la relation de transfert de facturation
  - La gestion standard des transferts de facturation est à nouveau disponible via la console AWS Billing and Cost Management
  - Les deux parties reçoivent des notifications de confirmation

#### Considérations importantes :

- Si le client rejette la demande de résiliation, la période de service continue selon ses conditions initiales
- La résiliation d'une période de service ne fait que mettre fin au contrat ; elle ne rompt pas automatiquement le transfert de facturation sous-jacent.
- Après la résiliation, chaque partie peut gérer le transfert de facturation conformément aux AWS procédures standard
- Les périodes de service résiliées restent visibles dans l'historique des relations à des fins d'audit

## Migration des comptes de chaînes existants

Ce guide explique comment les partenaires de AWS distribution peuvent migrer leurs clients finaux existants au sein d' AWS organisations contrôlées par des partenaires vers le transfert de facturation, ce qui permet aux clients de conserver des AWS organisations indépendantes tandis que les partenaires conservent la responsabilité de la facturation.

Les partenaires de distribution disposent de deux options pour migrer les comptes clients finaux existants vers le transfert de facturation :

## Transfert complet de l'organisation

Transférez votre AWS organisation existante à la propriété du client tout en conservant la responsabilité de la facturation par le biais du transfert de facturation. Ce processus implique le transfert de la propriété du compte root au client après avoir établi le transfert de facturation, en préservant toutes les configurations organisationnelles existantes et les intégrations de services.

Avantages :

- Maintient toutes les configurations d'organisation existantes
- Minimise la complexité technique et le temps de migration
- Préserve les dépendances et les intégrations des services

Considérations importantes :

- Idéal pour les organisations à locataire unique
- Les données de facturation historiques deviennent visibles pour le client
- Le partenaire doit configurer le transfert de facturation avant de transférer la propriété root

## Transfert de compte de membre

Transférez les comptes de membres individuels de votre AWS organisation existante vers une nouvelle organisation détenue par le client. Ce processus implique la création d'une nouvelle organisation pour le client, l'établissement du transfert de facturation, puis la migration des comptes des membres.

Avantages :

- Préserve la confidentialité de la facturation pendant toute la migration
- Offre de la flexibilité dans la planification de la migration
- Fonctionne à la fois pour les organisations à locataire unique et à locataires multiples

Considérations importantes :

- Nécessite la reconstruction des configurations au niveau de l'organisation
- Les dépendances au niveau de l'organisation doivent être identifiées et recréées

- Délai de migration plus long qu'un transfert complet de l'organisation

## Transfert de propriété de l'organisation

Cette méthode de migration transfère la propriété du compte root d'une AWS organisation existante à votre client tout en conservant la responsabilité de facturation par le biais du transfert de facturation.

Prérequis :

- L'organisation doit être en mode toutes les fonctionnalités
- Le client doit avoir une adresse e-mail pour être propriétaire du compte root
- L'organisation prend en charge les charges de travail d'un client

Étapes de migration :

Pour garantir l'application continue des remises tout au long du processus de migration, sans interruption, procédez comme suit :

### 1. Définissez un nouveau compte de gestion des partenaires (PMA)

Créez un nouveau AWS compte qui servira de compte de gestion des partenaires et enregistrez ce compte en tant que PMA dans Partner Central. Ce compte sera responsable de la facturation et du paiement pour l'organisation cliente.

### 2. Identifiez le compte de gestion du client existant à migrer

Identifiez le AWS compte qui sert actuellement de compte de gestion (ancien compte payeur) de l'organisation du client que vous souhaitez migrer vers le transfert de facturation.

### 3. Établissez une relation avec le canal Partner Central

Créez une relation de canal dans Partner Central entre votre nouveau compte de gestion des partenaires (à partir de l'étape 1) et l'ancien compte payeur du client (à partir de l'étape 2).

Comme cette organisation contient les charges de travail de vos clients finaux, vous pouvez ajouter le compte en tant que relation « client final ».

### 4. Configurer le transfert de facturation

Depuis votre nouveau compte Partner Management, accédez à la console AWS Billing and Cost Management. Sélectionnez Virements de facturation et créez un nouveau virement en saisissant

l'identifiant du compte de AWS gestion de votre client. Votre client recevra une notification par e-mail et devra accepter le transfert dans sa AWS console.

#### 5. Attendez que le transfert de facturation soit effectif

Attendez que le transfert de facturation soit actif, ce qui a lieu le 1er jour du mois suivant l'acceptation. Ne passez pas aux étapes suivantes tant que le transfert de facturation n'est pas actif.

#### 6. Préparer l'organisation pour le transfert

Mettez à jour les informations de facturation du compte de gestion dans la console AWS Billing and Cost Management afin de refléter les informations de votre client.

#### 7. Transférer la propriété du compte root

Connectez-vous au compte root de l'organisation et accédez à Mon compte dans la console AWS de gestion. Supprimez tout dispositif MFA partenaire ou toute autre configuration de sécurité spécifique au partenaire. Mettez à jour l'adresse e-mail de l'utilisateur root sur le domaine de votre client. Le client recevra un e-mail pour activer l'accès à son compte root. Effectuez cette étape dans les 60 jours suivant l'entrée en vigueur du transfert de facturation.

#### 8. Vérifier l'achèvement du transfert

Une fois que le client en a accepté la propriété, vérifiez que le transfert de facturation reste actif et que votre organisation continue de recevoir des factures. Le client doit désormais disposer d'un accès root complet pour gérer son organisation, tandis que la responsabilité de la facturation incombe à votre organisation grâce au transfert de facturation établi.

#### Important

Bien que le transfert complet de l'organisation soit la voie de migration la plus simple sur le plan technique, les partenaires doivent savoir que cette approche exposera leurs données de facturation historiques au nouveau propriétaire de l'organisation. Cela inclut toutes les informations de facturation telles que les prix, les instances réservées et les plans d'épargne qui existaient avant le transfert de propriété.

## Transférer les comptes des membres

Cette méthode de migration déplace les comptes de membres individuels de votre AWS organisation existante vers une nouvelle organisation détenue par le client, tout en maintenant la responsabilité de facturation par le biais du transfert de facturation.

Prérequis :

- Le client a besoin d'un compte de gestion pour sa nouvelle organisation
- Liste des comptes membres à transférer
- Documentation de toutes les dépendances organisationnelles au sein de chaque compte membre à transférer

Étapes de migration :

### 1. Configurer la nouvelle organisation du client

Tout d'abord, définissez la destination des comptes des membres. Le client doit soit créer un nouveau AWS compte, soit désigner un compte existant comme compte de gestion. Dans la console AWS Organizations de ce compte, activez AWS Organizations et configurez les paramètres initiaux de l'organisation. Cela crée l'environnement cible pour les comptes des membres.

### 2. Établir le transfert de facturation

Avant de transférer un compte membre, configurez le transfert de facturation pour garantir la continuité de la responsabilité de facturation. Dans AWS Partner Central, créez un transfert de facturation du nouveau compte de gestion du client vers votre compte de gestion de programme (PMA). Le client doit accepter ce transfert dans sa console AWS Billing and Cost Management. Attendez que le transfert de facturation soit actif le premier du mois suivant avant de procéder à la migration du compte.

### 3. Préparer la migration des comptes membres

Passez en revue les dépendances au niveau de l'organisation pour les comptes de membres que vous prévoyez de migrer. Supprimez ou documentez les politiques de contrôle des services, les configurations de partage des ressources ou les paramètres d'administrateur délégué qui devront être reconstruits dans la nouvelle organisation. Assurez-vous d'avoir un plan pour reconstruire les configurations nécessaires dans l'organisation du client.

## 4. Transférer les comptes des membres

Une fois le transfert de facturation activé, lancez le processus de migration du compte. Depuis la nouvelle organisation du client, envoyez des invitations à chaque compte membre que vous souhaitez transférer. Connectez-vous à chaque compte membre pour accepter ces invitations. Les comptes des membres quitteront ensuite l'ancienne organisation partenaire et rejoindront l'organisation du client. Coordonnez-vous avec le client final pour reconstruire toutes les configurations organisationnelles nécessaires dans son nouvel environnement.

### Important

Assurez-vous que le transfert de facturation est actif avant d'initier tout transfert de compte de membre. Cela permet de garantir une responsabilité de facturation appropriée tout au long du processus de migration.

## Associer des rôles IAM à un utilisateur de gestion des canaux

Cette section explique comment associer les rôles AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) aux utilisateurs de votre service de gestion des chaînes sur AWS Partner Central. Ce mappage des rôles IAM est nécessaire pour permettre aux utilisateurs de Partner Central d'accéder aux fonctionnalités de gestion des canaux de Partner Central. Le mappage permet aux utilisateurs de Partner Central Channel Management d'effectuer des actions sur le AWS compte AWS Partner Central. La sélection d'un rôle IAM pour accéder au canal AWS Partner Central APIs par les utilisateurs de Partner Central permet d'activer des fonctionnalités telles que la gestion des programmes de canaux, des comptes et la gestion des relations.

Avant de procéder au mappage, vous devez d'abord effectuer les opérations suivantes :

- [Associez votre compte AWS Partner Central à un AWS compte associé Partner Central.](#)
- [Créez des rôles IAM dans le AWS compte associé AWS Partner Central.](#)
- Lors de la création de rôles IAM, ajoutez la politique `AWSPartnerCentralChannelManagement` gérée au rôle pour autoriser les utilisateurs d'AWS Partner Central à effectuer des actions de gestion des chaînes. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Politiques gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central.](#)
- Ajoutez la politique de confiance personnalisée suivante aux rôles IAM, afin de permettre à AWS Partner Central de mapper les rôles AWS IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```


Pour associer un rôle IAM AWS Partner Central à un utilisateur administrateur non lié au cloud

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la section relative aux liens de AWS comptes de la page d'accueil d'AWS Partner Central, sélectionnez Gérer le compte lié.
3. Sur la page de liaison des AWS comptes, sélectionnez Gérer les rôles IAM.
4. Dans la section réservée aux utilisateurs non administrateurs du cloud, sélectionnez les utilisateurs partenaires auxquels vous souhaitez accorder l'accès, puis choisissez Map IAM role.
5. Choisissez le rôle IAM créé contenant la politique de canal ci-dessus dans la liste déroulante.
6. Choisissez le rôle de la carte.

Pour annuler le mappage d'un rôle IAM AWS Partner Central attribué à un utilisateur administrateur non cloud

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la section relative aux liens de AWS comptes de la page d'accueil d'AWS Partner Central, sélectionnez Gérer le compte lié.
3. Sur la page de liaison des AWS comptes, sélectionnez Gérer les rôles IAM.

4. Dans la section réservée aux utilisateurs non administrateurs du cloud, sélectionnez les utilisateurs partenaires auxquels vous souhaitez révoquer l'accès, puis choisissez Unmap IAM role.
5. Choisissez le rôle IAM dans la liste déroulante.
6. Choisissez Démapper le rôle.

 Important

Les fonctionnalités de gestion des canaux AWS Partner Central nécessitent la configuration des rôles IAM à la fois dans le AWS compte associé Partner Central et dans le compte de AWS gestion utilisé pour recevoir les factures et administrer les programmes des chaînes. Travaillez avec votre administrateur cloud AWS Partner Central pour vous assurer que les autorisations IAM sont configurées, et collaborez avec le responsable de votre alliance ou l'administrateur du cloud pour associer les rôles IAM aux utilisateurs de Partner Central. Pour en savoir plus sur l'accès à la gestion des canaux, consultez la [référence des API](#).

# Suivi des progrès grâce aux analyses des partenaires et aux informations du Marketplace

Les tableaux de bord Partner Analytics et Marketplace Insights fournissent aux partenaires AWS et aux vendeurs de Marketplace des informations en temps réel sur les performances de leurs produits, notamment les habitudes d'utilisation des clients, les tendances en matière de revenus et les indicateurs d'abonnement via des visualisations interactives et des rapports personnalisables. Les vendeurs de Marketplace peuvent suivre des indicateurs de performance clés tels que les revenus récurrents mensuels, les coûts d'acquisition de clients, les taux de conversion et la répartition géographique des clients, ce qui leur permet de prendre des décisions basées sur des données afin d'optimiser leur stratégie AWS Marketplace.

## Note

Les pages d'analyse des partenaires ne disposant pas de données suffisantes ne fonctionneront pas comme prévu. Les utilisateurs verront un message d'erreur. Pour déterminer si l'erreur est due à des autorisations IAM plutôt qu'à des données insuffisantes, les utilisateurs peuvent accéder à des tableaux de bord spécifiques contenant différentes sources de données.

Pour plus d'informations, consultez la section [Navigating AWS Partner Central](#). Vous pouvez consulter la documentation relative aux [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#) afin de consulter les politiques d'accès aux tableaux de bord.

## Rubriques

- [Tableau de bord d'analyse des partenaires](#)
- [Tableau de bord Seller Insights](#)
- [Questions fréquemment posées sur les analyses des partenaires et les informations sur les vendeurs \(FAQs\)](#)

## Tableau de bord d'analyse des partenaires

Partner Analytics inclut 8 tableaux de bord qui vous permettent de filtrer, de trier et d'analyser en détail les données dont vous avez besoin pour gérer vos opportunités et prospects ACE, vos

investissements, vos campagnes marketing AWS menées, vos formations et certifications. Pour naviguer entre les tableaux de bord du tableau de bord, il suffit de cliquer sur le tableau de bord souhaité.

Les 8 tableaux de bord sont les suivants :

- [En un coup d'œil](#) : visualisation complète des indicateurs de réussite interfonctionnels KPIs et critiques agrégés à partir des principaux domaines opérationnels.
- [Opportunités : analyse quantitative des flux AWS d'opportunités](#) recommandés par les partenaires, avec des indicateurs de vitesse du pipeline, des modèles de prévision des revenus et des analyses statistiques de conversion.
- [Prospects : suivi systématique de l'acquisition et de la progression des prospects](#), avec une analyse granulaire du taux de conversion et des mesures d'attribution des sources.
- [Investissements](#) : informations basées sur les données sur l'utilisation du financement, y compris les mesures relatives aux demandes et l'analyse hiérarchique de la distribution des sources de financement.
- [Canal](#) : analyse multidimensionnelle des programmes d'incitation dans les cadres des fournisseurs de solutions et de distribution, intégrant l'utilisation des avantages de la CEI et les performances des mécanismes de discount dans le secteur public et les segments de croissance.
- [Campagnes marketing](#) : examen détaillé de l'efficacité des initiatives AWS marketing, avec modélisation intégrée des lead-to-opportunity conversions et indicateurs de progression des entonnoirs.
- [Formation et certifications](#) : évaluation quantitative du développement des capacités organisationnelles, suivi des certifications, taux d'obtention des accréditations et indicateurs de progression des programmes de formation.

## Naviguer dans les tableaux de bord Partner Insights

Cette section décrit les commandes, les filtres et les fonctions du tableau de bord Partner Insights.

### Filtrer par date — listes déroulantes prédéfinies

Le filtre de dates de Partner Analytics inclut deux mécanismes permettant d'accéder à des périodes spécifiques : des options déroulantes prédéfinies basées sur les périodes fréquemment utilisées et un filtrage personnalisé pour des plages de dates spécifiques. Les plages de dates sélectionnées dans ce filtre sont automatiquement appliquées à tous les indicateurs et tableaux du tableau de bord, ainsi qu'à tous les autres tableaux de bord, sauf indication contraire.

Certaines statistiques de Partner Analytics et Marketplace Insights étant actualisées à des cadences différentes, les options de filtre de date prédéfinies varient en fonction du tableau de bord.

- Les options déroulantes des opportunités et des prospects sont prédéfinies, notamment les 30 derniers jours, les 60 derniers jours, les 90 derniers jours, les 12 derniers mois (TTM) et le cumul annuel (YTD).
- Pour tous les autres tableaux de bord, les options déroulantes prédéfinies incluent Passé disponible 1 mois, Passé disponible 2 mois, Passé disponible 3 mois, Année après année (en glissement annuel) et Année en cours (YTD). Étant donné que certaines mesures ne sont pas actualisées tous les jours, les filtres exacts des « X derniers jours » ne peuvent pas être appliqués à ces mesures, contrairement à l'actualisation KPIs quotidienne. Par conséquent, les filtres de date à l'échelle du tableau de bord dans certains tableaux de bord sont limités aux options déroulantes « X derniers mois disponibles ». La logique du tableau de bord applique automatiquement des filtres de date pertinents à chaque métrique, en fonction des cadences d'actualisation de ces métriques. Si les données ne sont pas disponibles pour le mois en cours, le tableau de bord indiquera le mois le plus récent disponible suivant.

## Filtrer par date — Personnalisé

En plus des filtres de date prédéfinis, vous pouvez également définir une plage de dates personnalisée. Notez que les statistiques des remises seront toujours affichées au niveau mensuel. Pour spécifier les dates de début et de fin exactes, procédez comme suit :

- Choisissez « Personnalisé » dans le menu déroulant du filtre de date.
- Cliquez sur la barre de recherche « Date de début » pour ouvrir une fenêtre contextuelle de calendrier. Choisissez ensuite la date de début du filtre souhaitée dans le calendrier.
- Répétez l'étape 2 avec la barre de recherche « Date de fin ».

Valeurs de date pour le filtrage par date :

- La date de l'opportunité est par défaut la date d'acceptation par le partenaire pour les opportunités AWS recommandées et la date de soumission de l'opportunité pour les opportunités recommandées par le partenaire
- Par défaut, le marquage de la date du prospect correspond à la date de création, quelle que soit la date de dernière modification du prospect.

- La date d'investissement par défaut est le crédit émis et le crédit remboursé à la date de création de la promotion (date à laquelle un code de crédit a été généré). Toutes les espèces KPIs et le crédit approuvé — Date préapprouvée. Les remises suivent la période de facturation.
- La date des campagnes marketing est définie par défaut sur les données associées à la campagne, les indicateurs d'opportunité prennent en compte la date d'opportunité, le pipeline reflète la date de création de l'opportunité pour AO, la date d'approbation du bon de commande, les revenus utilisent la date de lancement de l'opportunité et les indicateurs de prospects associés à la campagne utilisent la date de lancement de l'opportunité.
- La date de formation et de certification par défaut est Net New Certification est la date à laquelle la certification a été attribuée pour la première fois (n'inclut pas la recertification), Net New Accreditation utilise la date de fin du cours et Net New Training utilise la date de fin du cours.

## En un coup d'œil

Le tableau de bord « En un coup d'œil » fournit les indicateurs clés de chaque tableau de bord et offre désormais une visibilité sur l'éligibilité à ACE et l'intégration du CRM. Sur ce tableau de bord, filtrez les données en personnalisant les dates de début et de fin ou en choisissant l'une des options disponibles.

Ce tableau de bord fournit des données year-over-year détaillées sur le nombre total d' AWS opportunités et de prospects créés par les partenaires, ainsi que sur les investissements combinés en espèces et en crédit. Enfin, consultez les informations relatives à la campagne et au marketing, le cas échéant.

## Analyse du pipeline d'opportunités

### Note

Les données peuvent être téléchargées à partir de janvier 2021.

Le tableau de bord des opportunités comporte plusieurs filtres pour aider à analyser le pipeline de coventes. Les 4 graphiques ci-dessous répondent et s'ajustent en fonction des filtres sélectionnés.

Tendances en matière d'opportunités créées par les partenaires (TTM) :

- Filtre déroulant pour afficher le graphique par toutes les opportunités, opportunités lancées et opportunités validées. Les utilisateurs peuvent commencer par le premier tableau dans lequel ils peuvent basculer entre les opportunités lancées et les opportunités validées par le partenaire.
- Le chiffre d'affaires total estimé et le nombre total d'opportunités avec le year-over-year détail de toutes les opportunités, ou ventilés uniquement en opportunités AWS provenant des partenaires.

### Analyse des opportunités :

L'analyse des opportunités permet de comparer les informations sur le pipeline, suivies des benchmarks de performance. Deux graphiques identiques affichent les données ACE à des fins de side-by-side comparaison. Soit un graphique à barres sera affiché (s'il existe plus de 5 segments pour la catégorie choisie), soit un graphique en anneau sera affiché s'il existe 5 segments ou moins pour la catégorie choisie. Les options Opportunités par répartition sont également disponibles sous forme de filtres pour le tableau de bord complet des opportunités.

Pour obtenir des informations sur des opportunités spécifiques, utilisez les fonctionnalités de filtrage et de tri présentées dans les données récapitulatives des opportunités :

1. Personnalisez le tableau pour afficher uniquement les indicateurs critiques ou toutes les données. Vous pouvez également filtrer les données affichées en fonction des opportunités ouvertes, des opportunités fermées ou de toutes les opportunités.
2. Accédez à une opportunité spécifique IDs.
3. Vérifiez qu'il n'y a pas operational/data d'écart entre l'étape d'opportunité et l' AWS étape constatée par AWS les vendeurs (incohérences surlignées en rouge).
4. Triez les colonnes du tableau ascending/descending afin de vous concentrer sur les principales priorités.

### AWS Scores d'engagement :

AWS le score de recommandation de co-vente évalue dans quelle mesure vos solutions sont positionnées pour répondre aux besoins actuels et prévisionnels des clients. Les scores élevés, moyens et faibles vous aident à identifier vos forces actuelles et les opportunités avec AWS lesquelles vous pouvez vendre conjointement. Ces scores sont actuellement disponibles pour les partenaires éligibles à l'ACE dans les domaines des services et des logiciels. Les scores ne seront pas affichés lorsque nous ne disposons pas de suffisamment de données pour fournir une correspondance et ne sont disponibles que pour les partenaires spécialisés.

## Données récapitulatives des opportunités :

Dans ce tableau, les utilisateurs peuvent comparer l'étape du partenaire à l' AWS étape. AWS L'étape reflète la tenue des AWS dossiers dans le CRM du AWS vendeur, tandis que la valeur globale de l'étape reflète l'étape d'opportunité dans la page ACE Opportunités. Pour les opportunités ouvertes, on peut s'attendre à une certaine différence dans l'enregistrement du statut en raison de la mise à jour des différents systèmes à des moments différents avec saisie manuelle. Enfin, l'utilisateur peut consulter le AWS Marketplace Engagement Score et le AWS Solution Engagement Score, qui indiquent la probabilité qu'un client achète AWS sur Marketplace.

## Analyse du pipeline de prospect

Le tableau de bord des prospects inclut plusieurs filtres permettant de se concentrer sur des sous-ensembles de recommandations de AWS prospects, voire sur des prospects spécifiques. En plus d'utiliser le filtre de dates pour analyser les tendances relatives à la conversion des prospects et à la source des prospects, utilisez le filtre de statut des prospects et le filtrage sur des identifiants de prospects spécifiques dans le tableau récapitulatif des prospects pour approfondir encore plus :

- ID du prospect : filtre à sélection multiple pour rechercher un ou plusieurs prospects spécifiques par identifiant. Entrez le ou les identifiants souhaités dans le champ de recherche et sélectionnez le ou les prospects en filtrant le tableau récapitulatif.
- État du prospect : filtre à sélection multiple pour découper les recommandations de AWS prospects par statut. Choisissez une combinaison des options suivantes : Tout sélectionner (toutes les options), Disqualifié, Ouvert, Qualifié et Rechercher.

## Financement et investissements

Accédez au [programme de financement](#) pour plus d'informations.

## Chiffre d'affaires de revente et remises

Pour plus d'informations, consultez les guides spécifiques aux partenaires de distribution : Programme [pour fournisseurs de solutions et programme de distribution](#).

## Analyse de la campagne marketing

Outre le filtre de dates à l'échelle du tableau de bord, le tableau de bord des campagnes marketing inclut également des filtres à sélection multiple pour analyser les indicateurs clés des campagnes AWS marketing par campagne spécifique, par zone géographique (y compris les filtres

géographiques, régionaux et nationaux), ainsi AWS que par segment de clientèle et secteur d'activité. À l'exception de Campaign, ces filtres s'appliquent également aux statistiques d'autres tableaux de bord qui affichent les mêmes filtres en haut (par exemple, le tableau de bord Opportunités).

Consultez les statistiques récapitulatives dans le résumé de la campagne, ainsi que des ventilations supplémentaires spécifiques aux métriques dans les visuels situés sous le résumé.

## Formation et certifications

Le tableau de bord des formations et des certifications intègre des fonctionnalités de double filtrage pour analyser les réalisations des employés :

Filtre de catégorie :

- Certifications terminées
- Obtention de l'accréditation
- Indicateurs d'achèvement de la formation
- Nombre total d'apprenants adressables au sein de l'organisation

Type de filtre :

Permet l'agrégation des données grâce à deux méthodologies de mesure distinctes :

1. Nombre total : mesure chaque achèvement (certification, accréditation ou formation) en tant qu'unité individuelle
2. Individus uniques : agrège les succès au niveau individuel, en comptant chaque personne comme une unité


Exemple de différenciation des mesures : pour une organisation comptant 10 employés titulaires de 5 certifications chacune, vous verrez le nombre total afficher 50 certifications et les individus uniques afficheront 10 personnes certifiées.

Ce système de filtrage permet un suivi et une analyse précis des acquis de l'organisation en matière d'apprentissage grâce à de multiples perspectives analytiques.

## Indice de performance des partenaires MAP (PPI)

Les rubriques de cette section expliquent comment comprendre et utiliser le MAP Partner Performance Index (PPI). Le PPI vous aide à suivre l'efficacité de votre organisation dans la mise en

œuvre des projets Migration Acceleration Program (MAP) et fournit des informations pour améliorer vos pratiques de migration.

 Note

Seuls les prospects d'alliance peuvent accéder au tableau de bord de l'indice de performance des partenaires.

## Rubriques

- [Qu'est-ce que le MAP Partner Performance Index \(PPI\) ?](#)
- [Comprendre votre score PPI](#)
- [Les quatre indicateurs de performance clés](#)
- [Niveaux de performance et avantages](#)
- [Utilisation du tableau de bord PPI](#)
- [Comment améliorer votre score PPI](#)
- [Obtenir de l'aide et du soutien](#)
- [Résumé](#)

## Qu'est-ce que le MAP Partner Performance Index (PPI) ?

Le MAP Partner Performance Index (PPI) est un système de mesure complet qui évalue l'efficacité des partenaires dans la réalisation de projets de AWS migration réussis pour lesquels les partenaires ont demandé des AWS investissements. Un investissement soutenu AWS nécessite que le programme produise un retour sur investissement acceptable. Le PPI a été conçu pour encourager les plus performants et améliorer les performances susceptibles d'avoir un impact négatif sur le retour sur investissement. PPI vous fournit des informations transparentes et basées sur les données sur les performances de vos pratiques de migration et vous aide à identifier les opportunités d'amélioration.

### Pourquoi les PPI sont importants pour votre entreprise

Le PPI vous aide à renforcer vos pratiques de migration en fournissant des informations transparentes basées sur les données qui profitent à la fois à votre organisation et à vos clients :

Pour votre organisation :

- Visibilité claire sur les performances de vos pratiques de migration
- Identification des domaines spécifiques à améliorer
- Reconnaissance et récompenses pour l'excellence
- Processus d'approbation accélérés pour les plus performants
- Assistance ciblée là où vous en avez le plus besoin
- Avantage concurrentiel sur le marché

Pour vos clients :

- Accès à des partenaires de migration éprouvés et performants
- Réalisation plus rapide de la migration et création de valeur
- Exécution et livraison de projets de meilleure qualité
- Confiance accrue dans les résultats du projet
- Une plus grande attention portée aux coûts annuels optimisés qu'un client devra supporter lorsqu'il exécutera ses charges de travail sur AWS

Comment PPI soutient votre croissance

Le PPI est conçu comme un outil de croissance, et pas simplement comme un système de mesure. Le mécanisme vous fournit :

- Visibilité en temps réel de vos indicateurs et tendances de performance, que vous pouvez utiliser pour identifier les opportunités d'amélioration et améliorer les pratiques de migration
- En fonction de vos opportunités, bénéficiez d'un soutien ciblé dans des domaines spécifiques auprès de AWS
- Gagnez la confiance de vos clients et augmentez ainsi votre chiffre d'affaires
- L'occasion d'avoir plus de recommandations de AWS
- Réduisez les frais administratifs pour une excellence prouvée

Comprendre votre score PPI

Votre score PPI est un pourcentage unique qui reflète votre efficacité globale dans quatre domaines de performance clés. Le score varie de 33 % à 100 %, les scores les plus élevés indiquant une meilleure performance.

## Fonctionnement de la notation

PPI évalue vos performances à l'aide de quatre indicateurs clés :

- Taux de réussite en matière de migration : votre capacité à convertir les évaluations financées en projets de migration
- Rapidité de création de valeur : rapidité avec laquelle vous aidez les clients à créer de la valeur après le début de la migration
- Succès du portefeuille : chiffre d'affaires global réalisé pour tous les projets achevés
- Succès du projet — Performance et cohérence des projets individuels

Pour chaque indicateur, vous recevez un score de 1, 2 ou 3 points en fonction de vos performances :

Score	Piste de performance	Description
3 points	Piste de haute performance	Dépasse les attentes ; fait preuve d'excellence
2 points	Piste du programme de base	Répond aux attentes ; exécution solide
1 point	Piste de redressement	En deçà des attentes ; amélioration nécessaire

Calcul de votre score PPI global :

Score PPI = (somme des scores métriques)/12

Exemple : Si vous obtenez 2 points sur les quatre indicateurs :  $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67 \%$

### Note

Si vous ne disposez pas de suffisamment de données pour un indicateur spécifique (par exemple, trop peu de projets achevés), nous utilisons la moyenne de vos autres scores valides pour calculer cet indicateur. Cela garantit que les partenaires nouveaux ou en croissance ne sont pas injustement pénalisés.

## Pistes de performance

Sur la base de votre score PPI, vous serez classé dans l'un des trois niveaux de performance suivants :

Tier	Fourchette de scores	Description
Piste de haute performance	67 % - 100 %	Les partenaires obtiennent les meilleurs résultats en termes d'indicateurs
Piste du programme de base	50 % - 66 %	Des partenaires répondant aux attentes fondamentales avec un potentiel de croissance
Piste de redressement	33 % à 49 %	Partenaires ayant besoin de soutien pour respecter les normes de performance

## Les quatre indicateurs de performance clés

Cette section fournit des informations détaillées sur chacune des quatre mesures utilisées pour calculer votre score PPI.

### Métrique 1 : évaluer le taux de conversion

Ce qu'il mesure : votre capacité à convertir les projets AWS Assess financés en engagements de migration signés.

Comment il est calculé :

Taux de victoire = (nombre de migrations gagnées et perdues financées par Assess)/(Nombre de migrations gagnées et perdues financées par Assess) au cours des 24 derniers mois

Seuils de performance :

Niveau de performance	Taux de victoire
Piste de haute performance (3 points)	75 % ou plus
Parcours du programme de base (2 points)	45 % - 75 %

Niveau de performance	Taux de victoire
Piste de redressement (1 point)	Moins de 45 %

Pourquoi c'est important :

Des taux de conversion élevés indiquent que vous êtes :

- Qualifier efficacement les opportunités avant de demander un financement
- Aligner les résultats de l'évaluation sur les priorités des clients
- Utilisation efficace des ressources de AWS financement
- Renforcer l'engagement des clients dès le début du processus

Comment améliorer :

- Renforcez votre processus de qualification des opportunités
- Garantisiez une découverte approfondie des clients avant de soumettre des demandes de financement
- Aligner les résultats de l'évaluation sur les moteurs commerciaux spécifiques des clients
- Maintenir une communication régulière avec les clients tout au long de la phase d'évaluation
- Travaillez en étroite collaboration avec les équipes chargées des AWS comptes pendant le cycle de vente

Exemple : si vous avez reçu un financement Assess pour 100 projets et que 85 d'entre eux ont été convertis en migrations signées alors que 15 ont été perdus, votre taux de réussite est de  $85/100 = 85\%$ , ce qui vous rapporte 3 points (High Performance Track).

Métrique 2 : Migration Delivery Velocity Health

Ce qu'il mesure : la rapidité avec laquelle vos projets de migration commencent à générer des AWS revenus significatifs une fois que le projet a atteint 1 000 dollars de dépenses étiquetées.

Comment il est calculé :

Rapidité de valorisation = Pourcentage de projets atteignant 50 000\$ dans les 180 jours suivant la date de 1 000\$ au cours des 24 derniers mois

## Seuils de performance :

Niveau de performance	Les projets atteignent leur objectif
Piste de haute performance (3 points)	85 % ou plus des projets
Parcours du programme de base (2 points)	50 % à 85 % des projets
Piste de redressement (1 point)	Moins de 50 % des projets

## Pourquoi c'est important :

Les démarrages rapides prouvent que vous êtes :

- Améliorer le flux de trésorerie des partenaires en garantissant un paiement plus rapide du financement Mobilize
- Planification et exécution efficaces des stratégies de migration
- Hiérarchisation précoce des charges de travail à forte valeur ajoutée
- Supprimer les bloqueurs et accélérer l'adoption par les clients
- Aider les clients à réaliser rapidement de la valeur commerciale

Exemple : si vous avez 50 projets qui ont dépassé d'au moins 6 mois leur date de début et que 44 d'entre eux ont atteint 50 000\$ dans les 180 jours suivant la date de 1 000\$, votre vitesse de valorisation est de  $44/50 = 88\%$ , ce qui vous permet de gagner 3 points (High Performance Track).

Métrique 3 : Réalisation des recettes de migration finales sur les projets achevés au niveau du portefeuille

Ce qu'il mesure : votre efficacité globale à obtenir les revenus attendus pour tous les projets de migration achevés.

Comment il est calculé :

Réalisation des recettes de migration finales sur les projets achevés au niveau du portefeuille = Somme des dépenses étiquetées (MRR) liées aux migrations terminées/Somme des ARR terminaux attendus résultant des migrations achevées au cours des 36 derniers mois

## Seuils de performance :

Niveau de performance	Réalisation de recettes
Piste de haute performance (3 points)	85 % ou plus
Parcours du programme de base (2 points)	40 % à 85 %
Piste de redressement (1 point)	Moins de 40 %

## Pourquoi c'est important :

La bonne performance de votre portefeuille montre que vous :

- Estimez avec précision la portée et le potentiel du projet
- Respecter régulièrement ses engagements
- Disposer de processus de gestion de projet efficaces
- Maintenir l'engagement des clients tout au long de la réalisation du
- Résolvez obstacles/challenges pour garantir l'achèvement de la migration

Exemple : si vos projets achevés avaient un ARR final attendu combiné de 10 millions de dollars et que vous avez réalisé 9,2 millions de dollars de dépenses réelles étiquetées sur la carte, le taux de réussite de votre portefeuille est de  $9,2/10 = 92\%$ , ce qui vous rapporte 3 points (High Performance Track).

Métrique 4 : Réalisation des recettes de migration finales sur les projets achevés au niveau de chaque transaction

Ce qu'il mesure : La cohérence de l'exécution de votre projet en examinant les résultats individuels de chaque projet. Cette métrique empêche quelques projets exceptionnels de masquer plusieurs projets sous-performants.

Comment il est calculé :

Succès du projet = Pourcentage de projets achevés ayant atteint au moins 50 % de l'ARR attendu au cours des 36 derniers mois

Seuils de performance :

Niveau de performance	Projets de plus de 50 % ARR
Piste de haute performance (3 points)	70 % ou plus
Parcours du programme de base (2 points)	31 % à 70 %
Piste de redressement (1 point)	inférieur à 30 %

Pourquoi c'est important :

La mise en œuvre cohérente des projets démontre :

- Exécution de qualité sur l'ensemble de votre portefeuille
- Gestion et atténuation efficaces des risques
- Des processus fiables qui fonctionnent pour différents types de projets
- Satisfaction du client au niveau du projet individuel

Exemple : si vous avez terminé 30 projets et que 26 d'entre eux ont atteint plus de 50 % de leur ARR attendu, 26 sur 30 = 87 % de vos projets ont atteint le seuil, ce qui vous permet de gagner 3 points (High Performance Track).

## Niveaux de performance et avantages

Le système PPI reconnaît les différents niveaux de capacité des partenaires et fournit une assistance et des avantages appropriés pour chaque niveau.

Piste de haute performance (67 % - 100 %)

Qui est éligible : des partenaires qui obtiennent des résultats exceptionnels dans les quatre indicateurs, ou de solides performances dans la plupart des domaines.

Avantages stratégiques :

- Meilleure éligibilité au financement pour les grands projets ou les projets stratégiques
- Statut de partenaire vedette dans les programmes de AWS partenariat
- Possibilité de mettre en valeur votre succès dans des supports AWS marketing

Reconnaissance :

- À l'avenir, possibilité de promouvoir publiquement votre statut de Top Performer
- Inclusion dans les réussites des AWS partenaires
- Considération prioritaire pour les AWS programmes de compétences
- Présenté dans le Partner Matching Engine pour les opportunités AWS créées par des partenaires

#### Support :

- Examens commerciaux réguliers avec les responsables du développement des AWS partenaires
- Invitations à des événements et tables rondes exclusifs destinés aux partenaires

#### Piste du programme de base (50 % - 66 %)

Qui est éligible : des partenaires répondant aux attentes fondamentales grâce à une exécution solide et à un potentiel de croissance clair.

#### Principaux avantages :

- Accès au financement standard pour les opportunités qualifiées
- Support technique régulier et ressources du programme
- Processus d'approbation et niveaux de service établis
- Accès aux outils et cadres de AWS migration

#### Avantages en matière de développement :

- Conseils et consultation en matière d'amélioration des performances
- Documentation sur les meilleures pratiques et ressources d'habilitation
- Examens commerciaux réguliers avec l'équipe de développement des partenaires
- Accès aux programmes de formation et de certification
- Assistance ciblée dans des domaines spécifiques à améliorer

#### Support :

- Canaux d'assistance standard pour les AWS partenaires
- Accès aux meilleures pratiques et aux playbooks en matière de migration
- Forums de la communauté des partenaires et base de connaissances

- Évaluations trimestrielles des performances

#### Domaines d'intérêt :

Si vos performances se situent dans la partie inférieure de cette fourchette (50 à 55 %), AWS nous travaillerons avec vous pour identifier les opportunités d'amélioration spécifiques et vous fournirons des ressources ciblées pour vous aider à passer au niveau suivant.

Suivi du délai d'exécution (33 % - 49 %)

Qui est éligible : partenaires qui ont besoin d'un soutien ciblé pour répondre aux normes de performance. Ce niveau est conçu pour vous aider à réussir grâce à des ressources et des conseils ciblés.

#### Support et avantages :

- Plan d'amélioration Get to Green (GTG) — Travaillez avec lui AWS pour créer un plan d'amélioration structuré avec des objectifs clairs et réalisables
- Planification d'amélioration dédiée avec des objectifs spécifiques et mesurables
- Supervision et orientation des projets améliorés
- Enregistrements et bilans commerciaux plus fréquents (toutes les deux semaines ou tous les mois)

#### La voie du succès :

- Des objectifs de performance clairs et limités dans le temps
- Examens réguliers des progrès pour suivre les améliorations
- Assistance et formation ciblées en matière d'habilitation
- Accès aux meilleures pratiques et aux études de cas les plus performantes
- Support dédié au responsable du développement des partenaires

#### Pendant la période d'amélioration :

Vous continuerez d'avoir accès au financement du MAP tout en travaillant activement sur votre plan d'amélioration. La période d'amélioration est limitée dans le temps et vos projets actifs offrent des opportunités d'améliorer vos indicateurs en temps réel.

#### Ce que nous demandons :

- Engagement envers le plan d'amélioration
- Participation régulière aux bilans d'avancement
- Coopération pour maintenir l'exactitude des données et les mises à jour des projets en temps opportun
- Mise en œuvre des meilleures pratiques recommandées

## Utilisation du tableau de bord PPI

Le tableau de bord PPI fournit une visibilité en temps réel de vos indicateurs de performance et de vos tendances. Cette section explique comment accéder au tableau de bord et l'utiliser efficacement.

### Accès au tableau de bord

Pour démarrer le tableau de bord PPI :

1. Connectez-vous à AWS Partner Central en tant que responsable d'alliance.
2. Ouvrez la liste des tableaux de bord et choisissez l'analyse de l'indice de performance des partenaires de migration dans le panneau de gauche.

#### Note

Actuellement, seuls les utilisateurs ayant le rôle de leader de l'alliance peuvent accéder au tableau de bord PPI. Nous nous efforçons d'étendre l'accès à d'autres rôles dans les prochaines versions.

### sections du tableau de bord

Le tableau de bord PPI contient les sections clés suivantes :

1. Données récapitulatives sur la migration
  - Votre score PPI global
  - Niveau de performance actuel
  - Total des ARR remportés (projets actifs et achevés)
  - Nombre total de projets

- Indicateur de fraîcheur des données

## 2. Vue d'ensemble des indicateurs clés

- Score actuel pour chacun des quatre indicateurs clés
- Valeurs en points (1, 2 ou 3) pour chaque métrique
- Indicateurs visuels (performance codée par couleur)
- Indicateurs de tendance indiquant une amélioration ou une baisse

## 3. Détails des indicateurs contributifs

- Données sous-jacentes utilisées pour calculer chaque indicateur clé
- Chiffres et pourcentages réels
- Comparaison avec les seuils de performance

## 4. Tendances historiques

- Month-over-month modifications des performances
- Lignes de tendance pour chaque métrique
- Identification des modèles d'amélioration

### Filter vos données

Vous pouvez personnaliser l'affichage de votre tableau de bord à l'aide des filtres suivants :

Afficher les données par :

- Score mensuel actuel — Votre dernier aperçu des performances
- Vue mensuelle historique — Graphique linéaire montrant les tendances de performance sur 12 mois

Type d'opportunité :

- Tous les projets MAP 2.0
- MAP uniquement (exclut MAP Lite)

- Par type de programme

Géographie du client (le score PPI restera au niveau mondial) :

- Toutes les zones géographiques
- NAMER (Amérique du Nord)
- EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique)
- APJ (Asie-Pacifique et Japon)
- LATAM (Amérique latine)

Comprendre les données de votre tableau de bord

Pour interpréter vos indicateurs, procédez comme suit :

1. Passez en revue votre score PPI global : il s'agit de votre principal indicateur de performance.
2. Examinez les scores métriques individuels — Identifiez les domaines forts et ceux qui nécessitent une attention particulière.
3. Vérifiez les indicateurs contributifs — Comprenez les données sous-jacentes à l'origine de chaque score.
4. Passez en revue les tendances historiques : recherchez les modèles et l'impact des efforts d'amélioration.
5. Comparer aux seuils : déterminez dans quelle mesure vous vous trouvez par rapport au niveau de performance suivant.

Exemple d'interprétation :

Score PPI global : 75 %

- Taux de réussite lors de la migration : 3 points (85 % de conversion)
- Rapidité de valorisation : 2 points (72 % des projets atteignent leur objectif)
- Succès du portefeuille : 3 points (95 % de chiffre d'affaires réalisé)
- Succès du projet : 2 points (25 % des projets sont inférieurs à 50 %)

Interprétation : Vous êtes l'un des meilleurs joueurs dans l'ensemble, avec un taux de réussite et une exécution au niveau du portefeuille particulièrement élevés. Concentrez-vous sur l'amélioration de la rapidité de création de valeur et de la cohérence des projets pour atteindre 100 %.

### Fréquence d'actualisation du tableau de bord

- Les scores PPI sont calculés tous les mois
- Les données sont actualisées le 1er de chaque mois
- Les données historiques sont disponibles pour les 12 derniers mois
- Les données de projet en temps réel peuvent prendre 2 à 3 jours ouvrables pour être prises en compte dans les calculs des PPI

### Comment améliorer votre score PPI

Cette section propose des stratégies concrètes pour améliorer vos performances dans chaque domaine métrique.

#### Bonnes pratiques d'ordre général

La précision des données est essentielle :

- Assurez-vous que toutes les données du projet dans le MPE (enregistrement de migration AWS suivi en interne) sont exactes et up-to-date
- Fournir des estimations ARR réalistes et bien justifiées dans les demandes de financement
- Mettez à jour rapidement les dates de début et de fin du projet lorsque les circonstances changent
- Étiquetez correctement toutes les charges de travail migrées pour un suivi précis des recettes
- Signalez les changements d'état du projet dès qu'ils se produisent

Tirez parti AWS des ressources :

- Travaillez en étroite collaboration avec votre responsable du développement des partenaires (PDM)
- Assister à AWS des sessions sur les meilleures pratiques de migration
- Utiliser des cadres et des outils de AWS migration
- Participez à des programmes d'habilitation pour les partenaires
- Tirez parti des études de cas les plus performantes

## Maintenir l'orientation client :

- Maintenez l'engagement des clients tout au long du cycle de migration
- Réaliser des évaluations régulières de la valeur commerciale
- Aborder les obstacles et les défis de manière proactive
- Garantir le succès des clients est l'objectif principal

## Préparation au PPI

### Ce que vous pouvez faire maintenant :

- Passez en revue vos données — Assurez-vous que toutes les informations du projet dans MPE sont exactes et up-to-date
- Comprenez les indicateurs — Familiarisez-vous avec les quatre domaines de performance clés
- Évaluez votre pratique — Évaluez honnêtement les domaines dans lesquels vous pourriez avoir besoin d'amélioration
- Interagissez avec AWS — Travaillez avec votre PDM pour vous préparer au PPI
- Nettoyer l'attribution — Corrigez tous les projets incorrectement attribués à votre organisation
- Mettre à jour la formation — Assurez-vous que vos équipes comprennent les exigences et les meilleures pratiques du MAP 2.0

## Obtenir de l'aide et du soutien

### Accédez aux ressources d'AWS Partner Central

1. Connectez-vous à AWS Partner Central
2. Accédez à Support → Contacter le support
3. Choisissez les programmes de partenariat comme sujet
4. Sélectionnez l'indice de performance MAP comme type de problème

### Soumettre des demandes de correction de données

### Travaillez avec votre PDM pour soumettre des corrections pour :

- Erreurs d'attribution de projet

- Dates de projet incorrectes
- mises à jour des estimations ARR
- Discordances relatives à l'état du projet

Assister à des sessions d'habilitation

AWS organise régulièrement des sessions d'habilitation sur :

- Bonnes pratiques en matière de migration
- Stratégies d'optimisation des PPI
- Nouvelles fonctionnalités du programme
- Informations sur les meilleures performances

Consultez le calendrier des événements d'AWS Partner Central pour connaître les prochaines sessions.

Contactez votre responsable du développement des partenaires (PDM)

Votre PDM est votre principal point de contact pour toutes les questions et le support liés au PPI. Elles peuvent :

- Vous aider à comprendre votre score PPI et vos indicateurs
- Fournir des recommandations d'amélioration
- Aider à la correction et à la validation des données
- Vous connecter à des ressources techniques
- Répondre aux questions sur les politiques du programme

Ressources supplémentaires

- AWS Présentation du Migration Acceleration Program (MAP) : [Partner Central Link]
- Bonnes pratiques en matière de migration : [Partner Central Link]
- AWS Outils et services de migration : [AWS Lien]
- Annuaire des responsables du développement des partenaires : [Partner Central Link]
- Tableau de bord des analyses destinées aux partenaires : AWS Partner Central → Analytics & Insights

## Résumé

L'indice de performance des partenaires MAP représente l'engagement AWS de l'entreprise en faveur du développement de partenaires basé sur les données et de la réussite de ses clients. En fournissant des informations transparentes et exploitables sur les performances, PPI vous aide à :

- Découvrez les domaines dans lesquels votre pratique de migration excelle et les domaines dans lesquels elle peut être améliorée
- Accédez au niveau de support et de ressources adapté à vos besoins
- Démontrez votre expertise aux clients et aux AWS équipes
- Développez vos pratiques de migration en toute confiance

Le succès du PPI repose sur :

- Des données précises et des engagements réalistes
- Exécution axée sur le client
- État d'esprit d'amélioration continue
- Partenariat avec les AWS équipes
- Cohérence dans l'ensemble de votre portefeuille de projets

AWS met tout en œuvre pour votre réussite. Le programme PPI est conçu pour vous aider à mettre en place une pratique de migration de premier ordre offrant des résultats exceptionnels aux clients.

Pour toute question ou assistance, contactez votre responsable du développement des partenaires ou le support aux AWS partenaires.

## Exporter (télécharger) des données

La possibilité d'exporter les données affichées dans un visuel vers un CSV/Excel fichier téléchargeable est disponible.

### Note

Seules les données de 2021 pourront être téléchargées. L'outil ne prend pas en charge le téléchargement des données brutes, uniquement les données affichées dans le tableau, et cette fonctionnalité n'est pas prise en charge sur tous les tableaux du tableau de bord.

Pour exporter des données :

1. Passez la souris sur le coin supérieur droit de n'importe quel graphique ou tableau pour localiser 3 points verticaux
2. Sélectionnez les 3 points verticaux
3. Dans le menu déroulant, sélectionnez Exporter au format CSV
4. Les données seront formatées comme indiqué sur le tableau de bord.

## Actualisation des données et dénominations

Les données du tableau de bord sont actualisées aux cadences spécifiées suivantes :

- Chaque jour
  - Données ACE
  - Données relatives aux campagnes marketing
  - Données sur les prospects [environ 14 heures (PST) tous les jours]
  - Les données d'investissement ; les crédits et les liquidités sont KPIs actualisées une à quatre fois par jour.
  - Les données de formation et de certification sont actualisées une fois par jour.
- Mensuel
  - Réduction KPIs le 15 de chaque mois.

## Tableau de bord Seller Insights

AWS Marketplace fournit des tableaux de bord alimentés par [Amazon QuickSight](#) avec des tableaux, des graphiques et des informations qui vous aident à accéder aux données financières, commerciales et marketing et à les analyser. Pour plus d'informations sur les tableaux de bord spécifiques disponibles, cliquez [ici](#).

Les tableaux de bord sont accessibles aux vendeurs de AWS Marketplace disposant des autorisations appropriées. Pour plus d'informations, consultez [les politiques AWS gérées pour AWS Partner Central](#).

# Questions fréquemment posées sur les analyses des partenaires et les informations sur les vendeurs (FAQs)

Consultez les réponses FAQs aux questions les plus fréquemment posées ci-dessous.

## Général FAQs

« Aucune donnée » s'affiche sur l'un des KPIs. Comment puis-je résoudre ce problème ?

Sélectionnez le bouton de réinitialisation (flèche circulaire). Notez que cela est différent du bouton d'actualisation de la page du navigateur Web.

Je vois qu'il y a des incohérences dans les données ? Que puis-je faire ?

Déposez un ticket auprès du Support APN pour résoudre les problèmes. Dans le panneau de navigation de gauche, choisissez [AWS Partner Central support](#) pour déposer un ticket.

Pourquoi les données du Partner Scorecard ne correspondent-elles pas à celles affichées dans les données du tableau de bord Partner Analytics ?

Les divergences entre les données de Partner Analytics et le Partner Scorecard sont dues à plusieurs différences majeures dans les méthodologies de mesure et le champ d'application. La période de mesure du tableau de bord correspond à la date de révision du dernier niveau de l'organisation, ce qui crée des incohérences potentielles lorsque les filtres de date diffèrent. En outre, le tableau de bord favorise une plus grande inclusivité en comptant toutes les opportunités pour lesquelles les partenaires sont identifiés dans les systèmes AWS internes, quel que soit leur statut d'entrée. Les données de formation et de certification varient car le Partner Scorecard suit spécifiquement les progrès réalisés dans le cadre des parcours de partenariat sélectionnés, en se concentrant sur les personnes uniques titulaires de certifications techniques et d'accréditations fondamentales. Business/Technical Partner Analytics fournit des fonctionnalités étendues grâce à un suivi complet des résultats, y compris le nombre total de résultats via le filtrage des types, l'agrégation des certifications basée sur les niveaux plutôt que des définitions techniques, et l'inclusion d'informations d'identification ne relevant pas du niveau APN, y compris l'accréditation AWS Partner : Cloud Economics, qui n'apparaît pas sur le Partner Scorecard.

## Tableau de bord des opportunités FAQs

Pourquoi le visuel du taux de victoire par opportunité indique-t-il un nombre d'opportunités lancées et perdues (et un taux de victoire différent) par rapport au nombre affiché sur le graphique à barres de l'analyse des opportunités divisé par étape ?

Les indicateurs du taux de réussite des opportunités sont calculés en fonction de la date de clôture des opportunités (date à laquelle une opportunité est lancée ou devient fermée et perdue) et incluent donc toutes les opportunités clôturées dans le délai sélectionné, quelle que soit la date à laquelle elles ont été soumises. Le graphique à barres de l'analyse des opportunités est filtré en fonction de la date de soumission de l'opportunité (il n'existe pas de date de clôture pour les opportunités encore ouvertes), de sorte que le nombre d'opportunités perdues lancées et clôturées indiqué dans l'analyse des opportunités inclut uniquement les opportunités soumises dans le délai sélectionné.

Pourquoi le graphique du taux d'approbation des recommandations de partenaires indique-t-il un nombre d'opportunités approuvées et rejetées différent de celui affiché sur le graphique en donut de l'analyse des opportunités divisé par statut ?

Les statistiques du taux d'approbation des recommandations de partenaires sont calculées en fonction de la date des opportunités approved/rejected et incluent donc toutes les opportunités approuvées dans le délai sélectionné, quelle que soit la date à laquelle elles ont été soumises. Le graphique à barres de l'analyse des opportunités est filtré en fonction de la date de soumission des opportunités, de sorte que le nombre d'opportunités approuvées et rejetées indiqué dans l'analyse des opportunités inclut uniquement les opportunités soumises dans le délai sélectionné.

Pourquoi les valeurs de AWS scène et de scène sont-elles différentes pour certaines opportunités ?

AWS L'étape reflète la tenue des AWS dossiers dans le CRM du AWS vendeur, tandis que la valeur globale de l'étape reflète l'étape d'opportunité sur la page des opportunités d'ACE. Si ces deux valeurs sont différentes pour une opportunité clôturée au moins 48 heures plus tôt, veuillez contacter l'équipe de développement des AWS partenaires pour résoudre toute anomalie opérationnelle ou de tenue de dossiers. Pour les opportunités ouvertes, on peut s'attendre à une certaine différence dans l'enregistrement du statut en raison de la mise à jour des différents systèmes à des moments différents avec saisie manuelle.

## AWS Note de recommandation de covente FAQs

### Comment puis-je consulter les scores de recommandation de AWS co-vente sur Partner Analytics ?

Cette fonctionnalité est actuellement disponible pour les partenaires éligibles à l'ACE dans le cadre de programmes de AWS spécialisation.

### Comment fonctionne la logique de recommandation ?

La logique de recommandation repose sur un apprentissage automatique basé sur les capacités des partenaires à l'aide d'un modèle prédictif qui évalue ces attributs afin de déterminer les partenaires les mieux adaptés en fonction de la géographie, du secteur, de la taille et des capacités. Le score de recommandation évalue les chances de succès d'un engagement AWS pour la covente.

### Que dois-je faire pour obtenir un meilleur score ?

Pour les partenaires de Services Path, l'essentiel est de fournir des informations détaillées et de haute qualité dans le dossier des opportunités. Assurez-vous que l'ensemble du pipeline dans ACE et que les détails des opportunités sont à jour. L'hygiène des opportunités doit inclure les détails de l'opportunité : le titre de l'opportunité doit inclure un résumé du projet [nom du client, charge de travail, livraison], une description détaillée du cas d'utilisation du client (quelques phrases courtes valent mieux qu'un long remplissage), le résultat commercial inclut le résultat final souhaité par le AWS client, inclure les étapes suivantes et le mettre à jour au fur et à mesure que de nouvelles informations sont acquises, une estimation vraie ou une valeur d'opportunité exacte. Assurez-vous que tous les AWS services pertinents utilisés pour fournir l'opportunité sont répertoriés dans les champs de texte de l'opportunité (par exemple, Description) et qu'ils fournissent des informations de qualité plutôt que de quantité.

Pour les partenaires de Software Path, les listes de solutions Marketplace sont utilisées dans l'algorithme, afin de garantir l'intégrité de la liste des solutions et la mise à jour des informations. Joignez une liste de solutions aux opportunités ACE (associez la liste du marché à toutes les opportunités pertinentes) et essayez de traiter les offres via Marketplace pour obtenir des recommandations plus élevées.

### Comment AWS Marketplace influence-t-il mes recommandations ?

Pour les partenaires de Software Path, une inscription publique AWS sur le Marketplace est une condition nécessaire pour être évalués par le modèle. Le modèle utilise la catégorie de produit, la

description du produit et les déploiements actuels des clients pour évaluer dans quelle mesure la liste peut répondre aux besoins des AWS clients. Plus nous pouvons recueillir de données sur l'annonce et l'activité des clients, plus les annonces sont susceptibles d'être recommandées.

## Comment le modèle évalue-t-il mes capacités ? Sur quoi dois-je me concentrer ?

Pour les partenaires du parcours Services, le modèle utilise les champs suivants de l'enregistrement de l'opportunité : Titre, Description, Détails, Besoin, Étape suivante et Valeur. Le modèle peut également dériver des capacités en fonction des balises de AWS produit. Pour évaluer les domaines dans lesquels les partenaires sont les mieux placés pour la covente, le modèle examine les opportunités ouvertes aux AWS clients et prévoit des cas d'utilisation pour les clients, afin de trouver des partenaires qui ont démontré leur succès auprès de clients similaires.

Par exemple, le modèle fonctionne actuellement sur toutes les opportunités ouvertes d' AWS origine (AO). Pour chaque compte client et chaque opportunité, le modèle prédit le partenaire en fonction de ses réussites passées à livrer avec des clients et des cas d'utilisation similaires. Lorsqu'il sera disponible, le modèle sera renvoyé aux partenaires qui ont travaillé dans la même région, le même segment ou le même and/or secteur d'activité.

## Comment les validations de service, les compétences et les programmes affectent-ils mon score de recommandation ?

AWS Les scores de recommandation de covente sont fournis à titre d'avantage aux partenaires ACE Eligible et AWS Specializations. Les validations de service et AWS les compétences associées aux lancements ACE correspondants permettent au modèle de se fier aux capacités des partenaires. Le modèle utilise également des études de cas validées, soit pour améliorer la pertinence des recommandations, soit pour fournir des explications supplémentaires sur les raisons pour lesquelles une recommandation a été faite. Cela signifie que les partenaires ayant des études de cas validées et publiées peuvent potentiellement constater des changements dans leurs notes de recommandation.

## Et si le mauvais cas d'utilisation a été associé à mon opportunité ?

Une mise à jour ne peut être effectuée que pour ouvrir des opportunités, conformément [aux directives de l'ACE](#). Le modèle d'apprentissage automatique est réentraîné chaque semaine pour saisir de nouvelles données sur les opportunités lancées et les offres du marché. Assurez-vous que les informations sont exactes avant de passer le PO ou l'AO à l'état « Lancé ».

## Dois-je soumettre d'autres opportunités, y compris for-visibility-only (FVO) sans support de covente ?

Oui. Le modèle s'enrichit au fur et à mesure que les partenaires partagent davantage de données sur leurs capacités.

## Quel est l'impact du taux de réussite, de la taille des transactions et des données relatives aux solutions sur les recommandations ?

Au moins une offre lancée de haute qualité (provenant du partenaire ou AWS originaire) est requise par le modèle. D'autres soumissions d'opportunités (ou recommandations) de haute qualité renforceront le lien entre les clients, leurs besoins et leurs capacités. Suivez les directives décrites précédemment dans ce document pour optimiser la qualité des données.

## Je suis éligible à l'ACE et je suis AWS spécialisé, mais je ne vois que des notes « Faibles » ou aucune note ?

Pour les partenaires Software Path :

1. Avoir au moins une annonce Marketplace dans n'importe quelle catégorie, à l'exception de ProServe, et
2. Bénéficier d'un EC2 +GSS à vie (offres privées ou abonnements publics) de plus de 100\$, et

Pour les partenaires de Services Path :

1. Inclure les tags AWS de produit ( and/or mots clés) pertinents dans la description
2. Soumettez d'autres opportunités dans des domaines spécialisés.

Si le score n'est toujours pas renseigné, il est également possible que nous n'ayons pas identifié de cas d'utilisation actuels ou potentiels correspondant aux capacités du partenaire.

## Je suis éligible à l'ACE et j'ai soumis des centaines de points POs mais je n'ai reçu aucun score de recommandation de AWS covente. Pourquoi ?

La qualité des données prime sur la quantité dans tous les processus de documentation. Le strict respect des directives établies garantit des performances optimales du système grâce à une documentation précise des problèmes rencontrés par les clients et à des détails précis AWS de

mise en œuvre des services. Les paramètres essentiels de la documentation doivent inclure des solutions techniques spécifiques, AWS des services déployés dans des domaines désignés et des évaluations précises des opportunités. Lorsqu'il s'agit de relever les défis spécifiques des clients, la documentation détaillée des implémentations techniques et des architectures de solutions permet au AWS Co-Sell Recommendation Score d'établir des liens précis entre les solutions et les opportunités futures.

En tant que partenaire logiciel, ai-je besoin d'une liste AWS Marketplace publique pour être incluse dans le modèle ?

Oui et non. AWS Marketplace Listings est actuellement la principale source utilisée par le modèle pour évaluer les capacités des partenaires de Software Path. Le modèle complète ces données avec les lancements d'opportunités ACE pour les partenaires logiciels.

En tant que partenaire de services, ai-je besoin d'une inscription publique sur Marketplace pour être recommandé ?

Pas actuellement.

## AWS Score d'engagement sur le Marketplace FAQs

Quel est le score d'engagement de la solution AWS Marketplace ?

Le score d'engagement de la solution AWS Marketplace prédit la probabilité qu'un client achète une solution auprès d'un partenaire. Le résultat du modèle est une probabilité qui démontre la probabilité que le client ait besoin d'une solution de la part du partenaire. Ces probabilités sont transformées en groupements HIGH/MEDIUM/ LOW/« - ».

Comment agir sur le score d'engagement du AWS Marketplace ?

AWS Marketplace rationalise les processus d'achat et d'intégration, créant ainsi une valeur significative pour les flux d'achat des clients. Le AWS Marketplace Engagement Score sert d'outil de priorisation pour identifier les opportunités correspondant aux préférences d'achat du marché. Bien que le score fournisse des informations directionnelles, il ne garantit pas le résultat des transactions via AWS Marketplace. L'optimisation des opportunités de covente nécessite un engagement direct avec l'équipe de développement des AWS partenaires pour la priorisation stratégique et la planification de l'exécution. Le mécanisme de notation fonctionne comme un élément d'un cadre d'évaluation complet, soutenant la prise de décision basée sur les données tout en reconnaissant la nature dynamique des comportements et des préférences d'achat des clients.

## La plupart de mes opportunités indiquent « - » pour le AWS Marketplace Engagement Score ?

La valeur « - » indique qu'il AWS était soit 1) impossible de déterminer le score d'engagement du AWS Marketplace pour cette opportunité sur la base des informations actuellement disponibles, soit 2) Impossible d'attribuer un score d'engagement du AWS Marketplace, car il n'est pas applicable à cette opportunité. Ce drapeau n'est disponible que pour les partenaires enregistrés sur le AWS Marketplace, car il couvre les listes du AWS Marketplace.

## Je suis référencé sur AWS Marketplace, mais je ne vois pas les scores d'engagement de AWS Marketplace pour mes opportunités ?

Assurez-vous d'abord que le filtre Display AWS Marketplace Engagement Score est défini sur Oui dans le tableau des données récapitulatives des opportunités du tableau de bord des opportunités de Partner Insights. Si le problème persiste, contactez le Support APN pour obtenir de l'aide.

## Que signifie HIGH/MEDIUM/LOW ?

Une probabilité élevée signifie que la probabilité qu'un client achète une solution se classe parmi les meilleurs par rapport à tous les autres clients. Moyen signifie que la probabilité qu'un client achète une solution se situe au milieu de la cohorte par rapport à tous les autres clients. Faible signifie que la probabilité qu'un client achète une solution se situe en dessous de la médiane par rapport aux autres clients.

## Le score d'engagement des solutions AWS Marketplace apparaît-il pour tous les partenaires et opportunités ?

Non. AWS Les scores d'engagement des solutions Marketplace, tels que les scores d'engagement de Marketplace, ne concernent que les éditeurs de logiciels indépendants (ISV) ou les partenaires de Software Path inscrits sur Marketplace.

## Quelle est la différence entre l'engagement AWS Marketplace et l'engagement envers les solutions AWS Marketplace ?

AWS Le score d'engagement du Marketplace prédit la probabilité qu'un client achète via le AWS Marketplace. Le score d'engagement de la solution AWS Marketplace est un score qui prédit la probabilité qu'un client achète une solution à partir de la liste des solutions du partenaire. L'un porte sur le canal d'approvisionnement et l'autre sur l'approvisionnement en solutions.

À quelle fréquence les scores d'engagement des solutions AWS Marketplace sont-ils mis à jour ?

Mensuel.

Pourquoi est-ce que je vois des scores différents pour chaque opportunité ? Pourquoi le score d'engagement de la Marketplace ne correspond-il pas au score d'engagement de la solution AWS Marketplace ?

Bien qu'un client ait de fortes chances d'effectuer un achat par le biais de la AWS Marketplace, cela ne signifie pas qu'il est très probable qu'il achète une solution partenaire et vice versa.

Un score d'engagement plus élevé signifie-t-il qu'un client utilise déjà cette solution par le biais de services similaires ou par le biais de mes concurrents ?

Non. Le score d'engagement de la solution protège la confidentialité des clients et des données des partenaires. Le score reflète un classement comparatif par rapport aux autres clients. Un score ÉLEVÉ indique l'alignement potentiel du client avec la solution, et non son utilisation actuelle des services avec AWS ou avec d'autres fournisseurs.

Puis-je voir le score des opportunités créées et AWS des opportunités proposées par le partenaire ?

Oui, les partenaires technologiques peuvent consulter le score d'engagement de la solution AWS Marketplace pour AWS les opportunités créées (AO) et celles créées par le partenaire (PO).

Un score plus élevé signifie-t-il qu'un client possède un EDP, qu'il a déjà acheté un produit AWS sur Marketplace ou qu'il y a des dépenses plus élevées ? AWS

Non, le score d'engagement de la solution est calculé de manière à protéger la confidentialité des clients. Un score ÉLEVÉ indique l'adéquation potentielle du client avec la solution, et non son contrat d'entreprise confidentiel, son utilisation actuelle des services avec AWS ou avec d'autres fournisseurs.

## Campagnes marketing FAQs

Je vois plus de campagnes sur les tableaux en forme de beignet pour les prospects partagés par campagne, les opportunités par campagne, les ARR par campagne que le nombre total de campagnes actives ?

Le graphique en forme de donut des leads partagés par campagne montre tous les prospects partagés au cours de la période filtrée et les campagnes contributives peuvent dater de la même période ou d'une période antérieure. Par exemple, lorsque vous filtrez sur 2023 YTD, une partie des prospects partagés au sein de 2023 YTD peut provenir de campagnes menées en 2022. La même raison s'applique aux diagrammes en forme de donut « Opportunités par campagne » et « ARR » par campagne.

Pourquoi certaines statistiques portant le même nom dans le tableau de bord des campagnes marketing affichent-elles des valeurs différentes de celles des mesures portant le même nom dans d'autres tableaux de bord ?

Les statistiques des campagnes marketing n'affichent que les données associées aux campagnes marketing AWS menées par des tiers, de sorte que les valeurs indiquées ne peuvent être qu'un sous-ensemble des mêmes mesures présentées dans d'autres tableaux de bord. Par exemple, le décompte des opportunités dans les campagnes marketing indique uniquement les opportunités générées par les campagnes marketing AWS menées, tandis que le tableau de bord des opportunités affiche toutes les opportunités ACE.

## Formations et certifications FAQs

Nos dossiers de personnes certifiées, accréditées et and/or formées ne correspondent pas à ce qui est indiqué dans le tableau de bord des formations et des certifications ?

Le tableau de bord des formations et des certifications inclut uniquement les données des personnes qui ont soit 1) Achieved/completed la certification, l'accréditation ou la formation en utilisant une adresse e-mail professionnelle dont le domaine est répertorié dans les domaines de leur entreprise dans l'onglet Formation et certification des paramètres de AWS Partner Central ; soit 2) ont associé l'adresse e-mail personnelle qu'elles ont utilisée pour obtenir ou terminer la certification dans la section Badges de AWS formation et de certification de leur profil dans Skill Builder. L'e-mail qu'ils utilisent et les actions associées doivent être sélectionnés ou effectués par l'individu et ne peuvent pas être complétés par AWS un autre membre de l'organisation. Le total des formations et des

certifications changera si les utilisateurs fusionnent les profils basés sur les e-mails de l'entreprise avec d'autres profils ou s'ils associent leur adresse e-mail personnelle à un autre employeur.

Le tableau des certifications PII d'AWS Partner Central ne correspond pas à celui affiché dans le tableau de bord des formations et des certifications ?

Le tableau de certification des informations personnelles identifiables (PII) dans AWS Partner Central est mis à jour selon un processus différent en raison de l'inclusion d'informations personnelles. La cadence de ce processus peut entraîner un décalage par rapport à ce qui est affiché dans Partner Analytics, qui est mis à jour quotidiennement.

# Intégration CRM

AWS Partner Central permet les intégrations CRM, qui aident les partenaires à suivre AWS conjointement les interactions avec les clients, à gérer les prospects et à rationaliser les processus de vente directement dans leurs flux de travail CRM existants. Cette intégration permet la synchronisation automatique des données entre AWS Partner Central et le système CRM d'un partenaire. Pour plus d'informations, consultez la section [Intégration CRM pour les AWS partenaires](#).

## Rubriques

- [Associer AWS Marketplace des rôles à un utilisateur d'intégration CRM](#)
- [Journalisation des appels d'API AWS Partner Central avec AWS CloudTrail](#)

## Associer AWS Marketplace des rôles à un utilisateur d'intégration CRM

Cette section explique comment associer les rôles AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) à l'utilisateur de votre service d'intégration CRM sur AWS Partner Central. Le mappage permet à l'utilisateur du service d'intégration CRM d'effectuer des actions sur le AWS Marketplace compte. La sélection d'un rôle IAM auquel accéder AWS Marketplace APIs via l'intégration CRM permet d'activer des fonctionnalités telles que le lien entre les offres AWS Marketplace privées et les opportunités ACE.

Avant de procéder au mappage, vous devez d'abord effectuer les opérations suivantes :

- [Créez des rôles IAM dans le AWS Marketplace compte.](#)
- Lors de la création de rôles IAM, ajoutez la politique de confiance personnalisée suivante pour permettre à AWS Partner Central de mapper les rôles IAM.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      }
    }
  ]
}
```

```
        },
        "Action": "sts:AssumeRole"
    }
]
}
```

- Accordez les autorisations nécessaires pour effectuer les SearchAgreements actions ListEntities et. Pour plus d'informations, consultez la section [Contrôle de l'accès au portail de gestion AWS Marketplace](#).
- [Associez votre compte AWS Partner Central à un AWS Marketplace compte](#).

Pour associer un rôle AWS Marketplace IAM à un utilisateur d'intégration CRM

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la AWS Marketplace section de la page d'accueil d'AWS Partner Central, sélectionnez Gérer le compte lié.
3. Sur la AWS Marketplace page, dans la section Rôle IAM pour l'intégration CRM, choisissez Map IAM role.
4. Choisissez un rôle IAM dans la liste déroulante.
5. Choisissez le rôle de la carte.

Pour annuler le mappage d'un rôle AWS Marketplace IAM auprès d'un utilisateur d'intégration CRM.

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la AWS Marketplace section de la page d'accueil d'AWS Partner Central, sélectionnez Gérer le compte lié.
3. Sur la AWS Marketplace page, dans la section Rôle IAM pour l'intégration CRM, sélectionnez Démapper le rôle IAM.

# Journalisation des appels d'API AWS Partner Central avec AWS CloudTrail

AWS Partner Central est intégré à [AWS CloudTrail](#), un service qui fournit un enregistrement des actions entreprises par un utilisateur, un rôle ou un AWS service dans AWS Partner Central. CloudTrail capture les appels depuis la console AWS Partner Central et les appels de code vers les opérations de l'API AWS Partner Central sous forme d'événements.

CloudTrail est actif dans votre AWS compte lorsque vous le créez et ne nécessite aucune configuration manuelle. L'activité événementielle prise en charge dans AWS Partner Central est enregistrée dans un CloudTrail événement, ainsi que d'autres événements de AWS service, sur la page Historique des événements de la [CloudTrail console](#). Vous pouvez y consulter, rechercher et télécharger les événements de votre AWS compte.

Chaque événement ou entrée de journal contient l'identité de l'utilisateur qui a généré la demande. Ces informations vous aident à déterminer si la demande a été faite par l'une des personnes suivantes :

- Un utilisateur possédant des informations d'identification root ou AWS Identity and Access Management.
- Utilisateur doté d'informations d'identification de sécurité temporaires pour un rôle, ou utilisateur fédéré.
- Un autre AWS service.

AWS Partner Central prend en charge la journalisation de l'`partnerCentralAccountManagement` opération sous forme d'événements dans des fichiers CloudTrail journaux avec `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

## Rubriques

- [Exemples de saisie de fichiers journaux dans AWS Partner Central](#)
- [Rubriques en relation](#)

## Exemples de saisie de fichiers journaux dans AWS Partner Central

### Exemple : **AssociatePartnerAccount**

```
{
  "eventVersion": "1.08",
  "userIdentity": {
    "type": "IAMUser",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/Alice",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "userName": "Alice"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerAccount",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "192.0.0.2/24",
  "userAgent": "Mozilla/5.0",
  "requestParameters": {
    "value": "HIDDEN_DUE_TO_SECURITY_REASONS"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "F9PAD7MAYFGV73S4T7B3",
  "eventID": "fe2a5873-773c-462a-b7c8-810d224de821",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

## Exemple : `DisassociatePartnerUser`

```
{
  "eventVersion": "1.09",
  "userIdentity": {
    "type": "AssumedRole",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin-1234",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "invokedBy": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerUser",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "userAgent": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "requestParameters": {
    "partnerUserId": "005123456789012345",
    "iamRoleArn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForUser-1234",
    "partnerAccountId": "1234567"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "655832a6-8452-4088-9a0f-17212fa55765",
  "eventID": "f7394769-4a3b-4101-9b00-ee0b86a77d89",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

## Rubriques en relation

Pour plus d'informations, reportez-vous aux sections suivantes du [guide de l'AWS CloudTrail utilisateur](#) :

- [Création d'un parcours pour votre AWS compte](#)
- [Intégrations des services AWS avec les journaux CloudTrail](#)
- [Configuration des notifications Amazon SNS pour CloudTrail](#)

- [Réception de fichiers CloudTrail journaux provenant de plusieurs régions](#)
- [CloudTrail Élément UserIdentity](#)

# Gestion des connexions aux comptes des AWS filiales

Dans Account Connections, vous pouvez gérer les connexions entre vos propres comptes partenaires ou vendeurs. Par exemple, si vous avez plusieurs comptes vendeur AWS Marketplace, vous souhaitez vous connecter à votre compte partenaire.

## Concepts clés

### Compte principal

Le compte principal est un compte sur lequel vous êtes enregistré à la fois en tant que partenaire et vendeur. Utilisez ce compte à des fins d'administration et pour envoyer des demandes de connexion.

### Comptes connectés

Comptes vendeurs que vous possédez et auxquels vous souhaitez vous connecter ou que vous avez déjà connectés à votre compte principal.

## Accès aux connexions aux comptes

Pour accéder à Account Connections :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans le panneau de navigation de gauche, cliquez sur le panneau latéral gauche, puis sélectionnez Connexions aux comptes subsidiaires.

#### Note

Pour envoyer des demandes de connexion à un nouveau compte, vous devez être connecté à votre compte principal.

## Envoi de demandes de connexion à vos propres comptes vendeur que vous souhaitez connecter à votre compte partenaire

Une fois que vous êtes dans le compte principal et sur la page Connexions aux comptes subsidiaires, vous pouvez voir tous les comptes que vous possédez et qui sont déjà connectés. Pour connecter de nouveaux comptes :

1. Cliquez sur Envoyer une demande de connexion.
2. Remplissez le formulaire de demande de connexion avec :
  - Votre nom complet
  - Votre adresse e-mail
  - AWS Compte à 12 chiffres IDs des comptes que vous possédez et auxquels vous souhaitez vous connecter
3. Passez en revue vos sélections.
4. Confirmez tous les comptes ajoutés dans le tableau des comptes sélectionné.
5. Cliquez sur Envoyer une demande de connexion.

Une demande de connexion est envoyée à chaque compte du tableau.

### Note

Si vous avez besoin d'aide pour connaître votre numéro de AWS compte, consultez le <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/managefichier-acct-identifiers.html>.

### Important

Connectez uniquement les comptes que vous possédez (par exemple, les comptes vendeur AWS Marketplace). N'ajoutez pas de comptes appartenant à d'autres partenaires.

## Acceptation des demandes de connexion

Pour accepter les demandes de connexion, vous devez vous connecter aux comptes des filiales auxquelles vous avez envoyé la demande de connexion. Pour chaque compte :

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#).
2. Dans le volet de navigation de gauche, choisissez FilialAccount Connections.
3. Choisissez l'onglet Demandes de connexion et accédez à Demandes de connexion.
4. Sélectionnez la demande de connexion depuis votre compte principal.
5. Cliquez sur Accepter pour vous connecter à votre compte principal.

Pour refuser : choisissez Rejeter au lieu d'Accepter.

## Afficher et gérer les comptes connectés

Pour consulter et gérer tous vos comptes connectés :

1. Connectez-vous à votre compte principal [AWS Partner Central](#).
2. Accédez à la page Connexions aux comptes des filiales.
3. Consultez l'onglet Connexions aux comptes pour voir tous les comptes connectés à votre compte principal.

## Obtenir de l'aide

Pour une assistance supplémentaire avec Partner Discovery, Partner Connections et Account Connections :

- Contactez le [support aux AWS partenaires](#) via votre compte AWS Partner Central
- Accédez au centre d'aide Partner Central pour obtenir une documentation détaillée
- Contactez votre responsable du développement des partenaires (PDM) pour obtenir des conseils
- Rejoignez les forums communautaires de Partner Central pour bénéficier du soutien de vos pairs

# Migration vers Partner Central dans la console AWS

Les partenaires APN existants bénéficieront d'un outil de migration en libre-service depuis leur ancien compte Partner Central. Une fois les conditions préalables à la migration remplies, les partenaires peuvent utiliser l'outil pour planifier et terminer leur migration.

## Processus de migration

Le processus de migration comprend quatre étapes :

1. Passez en revue toutes les étapes de préparation avant la migration dans la liste de contrôle ci-dessous.
2. Associez un AWS compte à votre compte APN (s'il n'est pas encore terminé). Le AWS compte associé sera débité des frais d'adhésion à l'APN et deviendra le compte principal pour la gestion de toutes les activités AWS connexes. Pour plus d'informations, consultez [Lier AWS Partner Central et AWS les comptes](#). Lors de la migration, l'accès à Partner Central se fera via le AWS compte associé, auquel les utilisateurs partenaires devront disposer des rôles et autorisations IAM appropriés pour y accéder. Cela signifie que les utilisateurs s'authentifieront via le AWS compte associé à l'aide des informations d'identification IAM qui leur ont été attribuées pour accéder aux fonctionnalités et fonctionnalités de Partner Central. Consultez la section Accès à Partner Central pour plus de détails.
3. Configurez l'accès des utilisateurs via AWS IAM, notamment en attribuant de nouvelles politiques gérées pour contrôler l'accès aux fonctionnalités de Partner Central. Consultez les instructions ci-dessous pour l'intégration des utilisateurs lors de la migration.
4. Planifiez ou lancez la migration. Les utilisateurs désignés comme responsables de l'alliance ou administrateurs du cloud dans l'ancien environnement Partner Central peuvent accéder à l'outil de migration en libre-service pour sélectionner la date et l'heure de migration préférées. Une fois la planification effectuée, les responsables de l'alliance doivent informer tous les utilisateurs actifs de Partner Central de la date et de l'heure prévues. Une fois la migration lancée, l'accès à Partner Central sera interdit à tous les utilisateurs. Par conséquent, nous vous recommandons de planifier la migration en dehors des heures ouvrables. La migration prend généralement entre 2 et 6 heures, selon la quantité de données à transférer. Une fois la migration réussie, les responsables de l'alliance seront informés par e-mail et tous les utilisateurs pourront se connecter à la nouvelle expérience Partner Central avec leurs nouvelles informations d'identification IAM.

# Intégration des utilisateurs pendant le processus de migration

## Étape 1 : Déterminer les autorisations pour les utilisateurs

1. Sur la page d'accueil d'AWS Partner Central, sélectionnez Afficher les instructions dans le widget de migration.
2. Suivez les step-by-step instructions indiquées dans l'outil.
3. Choisissez les utilisateurs de Download Partner Central.
4. Ouvrez le fichier téléchargé des utilisateurs existants. Sur la base de leur attribution de rôle actuelle dans Partner Central et d'attributs tels que la date de dernière connexion, déterminez quels utilisateurs doivent être intégrés dans la nouvelle expérience Partner Central.
5. Associez les utilisateurs à des politiques gérées par IAM spécifiques en fonction de leur attribution de rôle actuelle. Reportez-vous aux [politiques AWS gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#) pour le mappage et la documentation des politiques gérées.

### Note

Les utilisateurs qui ont uniquement besoin d'accéder à Skill Builder pour le contenu de AWS formation et de certification n'auront plus besoin d'accéder à AWS Partner Central. Pour plus d'informations, consultez Associer des domaines à votre compte AWS Partner Central.

## Étape 2 : Collaborez avec votre administrateur IAM pour déterminer l'option d'intégration appropriée pour les utilisateurs dotés de politiques gérées

L'administrateur IAM doit attribuer les politiques gérées appropriées à chaque utilisateur conformément au mappage ci-dessus. Le processus d'intégration des utilisateurs à IAM dépend de la configuration de l'accès au AWS compte du partenaire. Reportez-vous à la section Contrôle de l'accès pour les utilisateurs d'AWS Partner Central pour plus d'informations.

## Associer AWS Partner Central et les AWS comptes

AWS a récemment mis à jour la [politique tarifaire du AWS Partner Central Network \(APN\)](#). Cette modification oblige les partenaires à associer un AWS compte à leur compte AWS Partner Central afin de confirmer leur adhésion au réseau de AWS partenaires (APN). Le AWS compte associé

devient le compte principal pour la gestion des engagements et des activités de Partner Central, notamment la facturation des frais APN, la gestion des solutions et le suivi des opportunités d'engagement client APN (ACE) à l'aide de Partner Central. APIs

Vous devez créer un lien vers un AWS compte doté des rôles et autorisations IAM nécessaires pour accéder à Partner Central.

L'association de comptes présente d'autres avantages :

- Vous pouvez utiliser [Partner Connections](#) pour travailler sur des accords de covente avec d'autres partenaires afin de faire progresser les transactions plus rapidement et d'étendre votre portée. Pour plus d'informations, consultez la section [Connexions des partenaires](#) dans le guide des ventes d'AWS Partner Central.
- Vous pouvez utiliser l'[API AWS Partner Central](#) pour intégrer Partner Central à votre système CRM. L'intégration synchronise les engagements, les opportunités, les solutions et les notifications d'événements en temps réel. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Intégration du CRM pour les AWS partenaires](#) dans le Guide d'intégration du CRM pour les AWS partenaires.
- Si vous êtes un partenaire éligible ACE qui crée un lien vers un compte vendeur AWS Marketplace, les représentants de AWS Demand Generation préqualifient les prospects issus de AWS Marketplace et vous transfèrent les opportunités originales validées AWS .

Les rubriques suivantes expliquent comment associer des comptes.

- [Prérequis](#)
- [Associer AWS Partner Central et les AWS comptes](#)
- [Dissocier AWS Partner Central et les comptes AWS](#)
- [FAQ sur la liaison de comptes](#)

# Associer AWS Partner Central et les AWS comptes

AWS a récemment mis à jour la [politique tarifaire du AWS Partner Central Network \(APN\)](#). Ce changement oblige les partenaires à associer un AWS compte à leur compte AWS Partner Central afin de confirmer leur adhésion au AWS Partner Network (APN). Le AWS compte associé devient le compte principal pour la gestion des engagements et des activités de Partner Central, notamment la facturation des frais APN, la gestion des solutions et le suivi des opportunités d'engagement client APN (ACE) à l'aide de Partner Central. APIs

## Important

Cette modification s'inscrit dans le cadre d'une migration plus large vers l'utilisation AWS d'Identity and Access Management (IAM) pour contrôler l'accès des utilisateurs à Partner Central. Vous devez créer un lien vers un AWS compte doté des rôles IAM et des autorisations nécessaires pour accéder à Partner Central.

L'association de comptes présente d'autres avantages :

- Vous pouvez utiliser Partner Connections pour travailler sur des accords de covente avec d'autres partenaires. Cela permet de faire progresser les transactions plus rapidement et d'élargir votre portée. Pour plus d'informations, consultez la section [Connexions avec les partenaires](#) dans le guide des ventes de AWS Partner Central.
- Vous pouvez utiliser l'[API AWS Partner Central](#) pour intégrer Partner Central à votre système CRM. L'intégration synchronise les engagements, les opportunités, les solutions et les notifications d'événements en temps réel. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Intégration du CRM pour les AWS partenaires](#) dans le Guide d'intégration du CRM pour les AWS partenaires.
- Si vous êtes un partenaire éligible ACE qui crée un lien vers un compte AWS Marketplace vendeur, les représentants de AWS Demand Generation préqualifient les prospects AWS Marketplace et vous transfèrent les AWS opportunités originales validées.

Les rubriques suivantes expliquent comment associer des comptes.

## Rubriques

- [Conditions préalables](#)
- [Associer AWS Partner Central et les AWS comptes](#)

- [Dissocier AWS Partner Central et les comptes AWS](#)
- [FAQ sur la liaison de comptes](#)

## Conditions préalables

Les rubriques suivantes répertorient les conditions requises pour associer AWS Partner Central et les AWS comptes. Nous vous recommandons de suivre les sujets dans l'ordre indiqué.

### Note

En raison de problèmes liés à l'interface utilisateur, aux fonctionnalités et aux performances, la liaison de comptes n'est pas compatible avec Firefox Extended Support Release (Firefox ESR). Nous vous recommandons d'utiliser la version normale de Firefox ou l'un des navigateurs Chrome.

### Rubriques

- [Rôles et autorisations des utilisateurs](#)
- [Choisir le bon AWS compte](#)
- [Octroi d'autorisations IAM](#)
- [Comprendre les autorisations des rôles](#)
- [Création d'un ensemble d'autorisations pour l'authentification unique](#)

## Rôles et autorisations des utilisateurs

Pour associer votre AWS compte à un compte AWS Partner Central, vous avez besoin de personnes occupant les rôles suivants :

### Administrateur de la gestion des identités et des accès (IAM)

Gère les autorisations des utilisateurs via IAM. Travaille généralement dans le domaine de la sécurité informatique, de la sécurité de l'information, des équipes IAM dédiées ou des organisations de gouvernance et de conformité. Responsable de la mise en œuvre des politiques IAM, de la configuration des solutions SSO, de la gestion des examens de conformité et de la maintenance des structures de contrôle d'accès basées sur les rôles.

## Responsable de l'alliance AWS Partner Central ou administrateur du cloud

L'administrateur principal du compte de votre entreprise. Cette personne doit avoir un rôle de développement commercial ou de direction commerciale et être légalement habilitée à accepter les conditions générales du réseau de AWS partenaires. Le responsable de l'alliance peut déléguer la liaison du compte à un utilisateur Partner Central ayant le rôle d'utilisateur Cloud Admin.

## Choisir le bon AWS compte

Utilisez les informations du tableau suivant pour décider quel AWS compte vous devez associer à votre compte Partner Central.

### Important

Tenez compte des points suivants lors de la sélection d'un AWS compte :

- AWS Partner Central nécessite un AWS compte qui utilise les politiques IAM pour contrôler l'accès.
- Le AWS compte associé gère le paiement des frais APN, les solutions et le suivi des opportunités d'engagement client APN (ACE) à l'aide de Partner Central. APIs
- AWS Les fonctionnalités du réseau de partenaires APIs sont disponibles via le AWS compte associé.
- AWS des ressources telles que les opportunités ACE, l'historique des opportunités et les invitations à des opportunités multipartenaires sont créées dans le AWS compte associé et ne peuvent pas être transférées vers d'autres AWS comptes.
- Le AWS compte auquel vous vous connectez doit être associé à un plan de AWS compte payant. Lorsque vous créez un AWS compte, choisissez le plan de compte payant. Pour passer au forfait payant d'un AWS AWS compte, reportez-vous à la section [Choisir un plan AWS gratuit dans](#) le Guide AWS de l'utilisateur de facturation.
- AWS recommande de lier un AWS compte qui n'est pas utilisé aux fins suivantes.
  - Un compte de gestion, dans lequel vous gérez les informations de compte et les métadonnées de tous les AWS comptes de votre organisation.
  - Un compte de production, dans lequel les utilisateurs et les données interagissent avec les applications et les services.
  - Un compte développeur ou sandbox, dans lequel les développeurs écrivent du code.

- Un compte personnel où les individus peuvent apprendre, expérimenter et travailler sur des projets personnels.
- Un compte AWS Marketplace acheteur, auprès duquel vous achetez des produits AWS Marketplace.

Le fait de séparer le compte associé de vos engagements au réseau de AWS partenaires garantit la flexibilité des configurations spécifiques à AWS Partner Central sans affecter les autres environnements. Cela simplifie également le suivi financier, les rapports fiscaux et les audits.

AWS Scénario partenaire	Exemple	AWS options de compte	Considérations
Scénario 1 : Vous possédez un ou plusieurs AWS comptes gérés par un tiers et vous n'êtes pas enregistré en tant que AWS Marketplace vendeur	AWS Partenaires travaillant avec des partenaires AWS distributeurs	<p>Option 1 : créer un AWS compte et créer un lien vers celui-ci.</p> <p>Option 2 : lien vers un AWS compte existant</p>	<p>Option 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Est-il acceptable de facturer les frais APN sur ce compte ? Le compte AWS de gestion peut payer les frais si le compte appartient à une AWS organisation.</li> <li>• Est-ce ici que vous souhaitez accéder aux fonctionnalités du AWS Partner Network APIs ?</li> </ul> <p>Option 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mêmes considérations que l'option 1</li> </ul>

AWS Scénario partenaire	Exemple	AWS options de compte	Considérations
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'agit-il d'un compte AWS de gestion, de production, de développeur ou d'un compte personnel ?</li> <li>• Pouvez-vous autoriser le personnel externe à accéder au compte qui gère les engagements de AWS Partner Central ?</li> <li>• Ce compte est-il adapté à la gestion de l'accès des utilisateurs de Partner Central ?</li> </ul>
Scénario 2 : Vous possédez AWS un ou plusieurs comptes et n'êtes pas enregistré en tant que AWS Marketplace vendeur	AWS Partenaires qui n'effectuent pas de transactions AWS Marketplace ou partenaires situés dans des pays où ce n' AWS Marketplace est pas disponible	Identique au scénario 1	Identique au scénario 1

AWS Scénario partenaire	Exemple	AWS options de compte	Considérations
<p>Scénario 3 : vous possédez un ou plusieurs AWS comptes et vous êtes enregistré en tant que AWS Marketplace vendeur avec un seul compte vendeur Marketplace</p>	<p>AWS Partenaires disposant d'une liste de produits consolidée dans un seul pays ou opérant dans le monde entier</p>	<p>Option 1 : créer un nouveau AWS compte et créer un lien vers celui-ci</p> <p>Option 2 : lien vers un AWS compte existant</p> <p>Option 3 : lien vers un compte AWS Marketplace vendeur</p>	<p>Option 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avez-vous besoin d'accéder aux AWS Marketplace fonctionnalités qui nécessitent un compte vendeur Marketplace associé ?</li> <li>• Envisagez-vous de rejoindre le programme AWS ISV Accelerate ? Consultez les <a href="#">exigences du programme</a>.</li> <li>• Avez-vous besoin de partager les ressources de AWS Partner Central et Marketplace, telles que les opportunités, les offres, les solutions et les listes de produits ?</li> <li>• Serait-il préférable de désigner AWS Marketplace le compte vendeur contenant le plus grand nombre d'offres de produits</li> </ul>

AWS Scénario partenaire	Exemple	AWS options de compte	Considérations
			<p>ou de transactions comme compte vendeur principal de Marketplace ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Est-il acceptable de facturer les frais APN sur ce compte ?</li> </ul> <p>Option 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mêmes considérations que l'option 1</li> <li>• S'agit-il d'un compte AWS de gestion, de production, de développeur ou d'un compte personnel ?</li> <li>• Ce compte est-il adapté à la gestion de l'accès des utilisateurs de Partner Central ?</li> </ul> <p>Option 3 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mêmes considérations que les options 1 et 2</li> <li>• Prévoyez-vous de créer des comptes AWS Marketpla</li> </ul>

AWS Scénario partenaire	Exemple	AWS options de compte	Considérations
			<p>ce vendeurs supplémentaires ? Dans l'affirmative, est-il acceptable de désigner le compte vendeur Marketplace actuel comme compte vendeur Marketplace principal ?</p>
<p>Scénario 4 : vous possédez un ou plusieurs AWS comptes et vous êtes enregistré en tant que AWS Marketplace vendeur avec plusieurs comptes vendeurs</p>	<p>AWS Partenaires qui ont plusieurs listes de produits dans différents secteurs d'activité ou qui doivent satisfaire aux exigences réglementaires et de conformité</p>	<p>Identique au scénario 3</p>	<p>Identique au scénario 3</p>

## Octroi d'autorisations IAM

La politique IAM répertoriée dans cette section accorde aux utilisateurs d'AWS Partner Central un accès limité à un AWS compte associé. Le niveau d'accès dépend du rôle IAM attribué à l'utilisateur. Pour plus d'informations sur les niveaux d'autorisation, reportez-vous à la [Comprendre les autorisations des rôles](#) section suivante de cette rubrique.

Pour créer la politique, vous devez être un administrateur informatique responsable d'un AWS environnement. Lorsque vous avez terminé, vous devez attribuer la politique à un utilisateur ou à un rôle IAM.

Les étapes décrites dans cette section expliquent comment utiliser la console IAM pour créer la politique.

**Note**

Si vous êtes responsable d'alliance ou administrateur du cloud et que vous possédez déjà un utilisateur ou un rôle IAM avec des autorisations d' AWS administrateur, passez à [the section called "Lier des comptes"](#).

Pour créer la politique

1. Connectez-vous à la [console IAM](#).
2. Sous Access Management (Gestion des accès), choisissez Politiques (politiques).
3. Choisissez Create policy, choisissez JSON et ajoutez la politique suivante :

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "CreatePartnerCentralRoles",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:CreateRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*"
      ]
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralCloudAdminRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "iam:AttachRolePolicy",
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
      "Condition": {
        "ArnLike": {
          "iam:PolicyARN": [
            "arn:aws:iam::*:policy/PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation",

```

```

        "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
        "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
    ]
    }
},
{
    "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAceRole",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:AttachRolePolicy"
    ],
    "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
    "Condition": {
        "ArnLike": {
            "iam:PolicyARN": [
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSPartnerCentralOpportunityManagement",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerOfferManagement"
            ]
        }
    }
},
{
    "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAllianceRole",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:AttachRolePolicy"
    ],
    "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*",
    "Condition": {
        "ArnLike": {
            "iam:PolicyARN": [
                "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
            ]
        }
    }
},
{
    "Sid": "AssociatePartnerAccount",

```

```

        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "partnercentral-account-management:AssociatePartnerAccount"
        ],
        "Resource": "*"
    },
    {
        "Sid": "SellerRegistration",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "aws-marketplace:ListChangeSets",
            "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
            "aws-marketplace:StartChangeSet",
            "aws-marketplace:ListEntities",
            "aws-marketplace:DescribeEntity"
        ],
        "Resource": "*"
    }
]
}

```

4. Choisissez Suivant.
5. Sous Détails de la politique, dans le champ Nom de la stratégie, entrez le nom de la stratégie et une description facultative.
6. Passez en revue les autorisations de politique, ajoutez des balises si nécessaire, puis choisissez Créer une politique.
7. Associez votre utilisateur ou votre rôle IAM à la politique. Pour plus d'informations sur l'attachement, reportez-vous à la section [Ajout d'autorisations d'identité IAM \(console\)](#) dans le guide de l'utilisateur IAM.

## Comprendre les autorisations des rôles

Une fois que l'administrateur informatique a effectué les étapes décrites dans la section précédente, les responsables d'alliance et les autres utilisateurs d'AWS Partner Central peuvent attribuer des politiques de sécurité et cartographier les rôles des utilisateurs. Le tableau suivant répertorie et décrit les rôles standard créés lors de la liaison des comptes, ainsi que les tâches disponibles pour chaque rôle.

Rôle IAM standard	AWS Politiques gérées par Partner Central utilisées	Peut faire	Je ne peux pas faire
Administrateur du cloud	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess:</a></li> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess:</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mappez et attribuez des rôles IAM aux utilisateurs de AWS Partner Central.</li> <li>• Accomplissez les mêmes tâches que les équipes de l'alliance et de l'ACE.</li> </ul>	
L'équipe de l'Alliance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a></li> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès complet à toutes les opérations des vendeurs sur AWS Marketplace, y compris le portail AWS Marketplace de gestion. Vous pouvez également gérer l'AMI Amazon EC2 utilisée dans les produits basés sur l'AMI.</li> <li>• Associez les opportunités d'engagement AWS client aux offres privées de AWS Marketplace.</li> <li>• Associez les solutions APN aux listes</li> </ul>	Mappez ou attribuez des rôles IAM aux utilisateurs d'AWS Partner Central. Seuls les responsables d'alliance et les administrateurs du cloud mappent ou attribuent des rôles.

Rôle IAM standard	AWS Politiques gérées par Partner Central utilisées	Peut faire	Je ne peux pas faire
		<p>AWS Marketplace de produits.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accédez au tableau de bord Partner Analytics.</li> </ul>	
L'équipe ACE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerOfferManagement</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créez des offres privées AWS sur Marketplace.</li> <li>• Associez les opportunités d'engagement AWS client aux offres privées de AWS Marketplace.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mappez ou attribuez des rôles IAM aux utilisateurs de AWS Partner Central. Seuls les responsables d'alliance et les administrateurs du cloud peuvent mapper ou attribuer des rôles.</li> <li>• Utilisez tous les AWS Marketplace outils et fonctionnalités.</li> <li>• Utilisez le tableau de bord Partners Analytics.</li> </ul>

## Création d'un ensemble d'autorisations pour l'authentification unique

Les étapes suivantes expliquent comment utiliser l'IAM Identity Center pour créer un ensemble d'autorisations permettant l'authentification unique pour accéder à AWS Partner Central.


Pour plus d'informations sur les ensembles d'autorisations, reportez-vous à la section [Créer un ensemble d'autorisations](#) dans le guide de l'utilisateur d'AWS IAM Identity Center.

1. Connectez-vous à la [console IAM Identity Center](#).
2. Sous Autorisations multi-comptes, choisissez Ensembles d'autorisations.
3. Choisissez Create permission set (Créer un jeu d'autorisations).
4. Sur la page Sélectionner le type d'ensemble d'autorisations, sous Type d'ensemble d'autorisations, choisissez Ensemble d'autorisations personnalisé, puis Suivant.
5. Procédez comme suit :
  - A. Sur la page Spécifier les politiques et les limites d'autorisation, choisissez les types de politiques IAM que vous souhaitez appliquer à l'ensemble d'autorisations.

Par défaut, vous pouvez ajouter n'importe quelle combinaison d'un maximum de 10 politiques AWS gérées et de politiques gérées par le client à votre ensemble d'autorisations. IAM définit ce quota. Pour l'augmenter, demandez une augmentation du quota IAM. Politiques gérées associées à un rôle IAM dans la console Service Quotas de chaque AWS compte auquel vous souhaitez attribuer l'ensemble d'autorisations.

- B. Développez la politique intégrée pour ajouter un texte de politique personnalisé au format JSON. Les politiques intégrées ne correspondent pas aux ressources IAM existantes. Pour créer une politique intégrée, entrez un langage de politique personnalisé dans le formulaire fourni. IAM Identity Center ajoute la politique aux ressources IAM qu'il crée dans vos comptes de membres. Pour plus d'informations, consultez la section [Politiques intégrées](#).
    - C. Copiez et collez la politique JSON depuis [AWS Partner Central et la condition préalable à l'établissement de liens de AWS comptes](#)
6. Sur la page Spécifier les détails de l'ensemble d'autorisations, procédez comme suit :
  - A. Sous Nom de l'ensemble d'autorisations, tapez un nom pour identifier cet ensemble d'autorisations dans IAM Identity Center. Le nom que vous spécifiez pour cet ensemble d'autorisations apparaît dans le portail AWS d'accès en tant que rôle disponible. Les utilisateurs se connectent AWS au portail d'accès, choisissent un AWS compte, puis le rôle.
  - B. (Facultatif) Vous pouvez également saisir une description. La description apparaît uniquement dans la console IAM Identity Center, et non dans le portail AWS d'accès.
  - C. (Facultatif) Spécifiez la valeur de la durée de la session. Cette valeur détermine la durée pendant laquelle un utilisateur peut être connecté avant que la console ne le déconnecte de sa session. Pour plus d'informations, voir [Définir la durée de session pour les AWS comptes](#).

- D. (Facultatif) Spécifiez la valeur de l'état du relais. Cette valeur est utilisée dans le processus de fédération pour rediriger les utilisateurs au sein du compte. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Définir l'état du relais pour accéder rapidement à la console AWS de gestion](#).

 Note

Vous devez utiliser une URL AWS de console de gestion pour l'état du relais. Par exemple : `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

- E. Développez les balises (facultatif), choisissez Ajouter une balise, puis spécifiez les valeurs de clé et de valeur (facultatif).

Pour plus d'informations sur les balises, reportez-vous aux ressources du [Tagging AWS IAM Identity Center](#).

- F. Choisissez Suivant.

7. Sur la page Réviser et créer, passez en revue les sélections que vous avez effectuées, puis choisissez Créer.

Par défaut, lorsque vous créez un ensemble d'autorisations, celui-ci n'est pas provisionné (utilisé dans aucun AWS compte). Pour attribuer un ensemble d'autorisations à un AWS compte, vous devez attribuer l'accès à IAM Identity Center aux utilisateurs et aux groupes du compte, puis appliquer l'ensemble d'autorisations à ces utilisateurs et groupes. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Attribuer un accès utilisateur aux AWS comptes](#) dans le guide de l'utilisateur d'AWS IAM Identity Center.

## Associer AWS Partner Central et les AWS comptes

Les étapes suivantes expliquent comment utiliser AWS Partner Central pour associer vos comptes. Vous devez être responsable de l'alliance ou administrateur du cloud pour effectuer ces étapes. En outre, la politique d'autorisation IAM décrite plus haut dans ce guide contrôle les tâches de liaison et de mappage des rôles que vous et les autres utilisateurs d'AWS Partner Central pouvez effectuer. Pour plus d'informations sur ces tâches, reportez-vous à [Octroi d'autorisations IAM](#).

Pour plus d'informations sur la liaison de comptes, consultez le [guide de l'utilisateur sur la liaison de comptes](#) dans Partner Central.

**Note**

- AWS Partner Central utilise le terme « liaison de AWS Marketplace comptes », mais tous les partenaires peuvent associer des comptes, y compris les partenaires qui n'ont pas de compte AWS Marketplace.
- Les partenaires d'Amazon Web Services India Private Limited AWS (Inde) peuvent créer un lien sans enregistrer le nom de l'entreprise.

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant que responsable d'alliance ou administrateur du cloud.

**Note**

Si votre organisation utilise l'authentification unique (SSO), utilisez ces informations d'identification pour vous connecter d'abord à votre AWS compte, puis connectez-vous à AWS Partner Central.

2. Dans la section AWS Marketplace de la page d'accueil d'AWS Partner Central, choisissez Link Account.
3. Sur la page de liaison du compte AWS Marketplace, choisissez Lier le compte.
4. Sur la page de connexion au compte AWS, choisissez IAM user.
5. Entrez l'identifiant du compte AWS et connectez-vous.

**Note**

- Si vous avez besoin d'informations de compte, contactez l'administrateur qui a rempli les conditions requises répertoriées ci-dessus.
- Les utilisateurs du SSO passent automatiquement à l'étape suivante.

6. Parcourez l'expérience de création de liens en libre-service :
  - A. Vérifiez l'identifiant du compte AWS et le nom légal AWS Marketplace du profil vendeur associé, puis cliquez sur Suivant.

**Note**

Si votre AWS compte n'est pas enregistré en tant que vendeur, indiquez le nom légal de votre entreprise sur lequel vous souhaitez vous enregistrer AWS Marketplace. Les partenaires d'Amazon Web Services India Private Limited AWS (Inde) peuvent créer un lien sans enregistrer le nom de l'entreprise. Continuez en choisissant Next.

- B. Passez en revue les rôles IAM et les politiques gérées qui leur sont associées, puis choisissez Next.
- C. (Facultatif) Pour mapper en bloc les rôles IAM aux utilisateurs partenaires ayant des rôles d'équipe Alliance et de partenaire ACE, cochez la case sous chaque section des rôles.

Un utilisateur partenaire ne peut pas accéder à AWS Marketplace des fonctionnalités, telles que l'association d'offres privées à des opportunités ACE, sans qu'un rôle IAM ne soit associé à son compte utilisateur partenaire. Si vous choisissez de ne pas attribuer en bloc, vous devez associer manuellement un rôle IAM à un utilisateur partenaire après avoir lié les comptes.

- D. Vérifiez les informations, puis choisissez Soumettre.

Vous êtes redirigé vers AWS Partner Central avec votre compte correctement associé et les rôles IAM par défaut créés dans votre compte.

7. (Facultatif) Pour utiliser des politiques personnalisées qui permettent d'accéder aux AWS Marketplace fonctionnalités d'AWS Partner Central, reportez-vous à la rubrique suivante, [Utilisation de politiques personnalisées pour cartographier les utilisateurs](#).

## Utilisation de politiques personnalisées pour cartographier les utilisateurs

Les rubriques de cette section expliquent comment associer les utilisateurs d'AWS Partner Central aux rôles AWS IAM. Le mappage permet aux utilisateurs d'accéder à l'authentification unique via AWS Partner Central et AWS, ainsi que d'autres fonctionnalités telles que les liens entre les produits et les offres.

### Rubriques

- [Prérequis pour le mappage des rôles](#)
- [Associer les opportunités ACE aux offres AWS Marketplace privées](#)

## Prérequis pour le mappage des rôles

Avant de procéder au mappage, vous devez remplir les conditions préalables suivantes :

- Créez des rôles IAM dans le compte AWS. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Création d'un rôle à l'aide de politiques de confiance personnalisées](#) dans le Guide de l'Gestion des identités et des accès AWS utilisateur.
- Pour permettre à AWS Partner Central de mapper les rôles AWS IAM, ajoutez la politique de confiance personnalisée suivante aux rôles.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Pour les utilisateurs d'AWS Partner Central dotés du rôle d'utilisateur ACE, accordez les autorisations nécessaires pour effectuer les SearchAgreements actions ListEntities et. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Contrôle de l'accès au portail de gestion AWS Marketplace](#) dans le Guide du AWS Marketplace vendeur.
- [Associez votre compte AWS Partner Central à un AWS Marketplace compte.](#)

Pour associer des rôles IAM à vos utilisateurs d'AWS Partner Central, vous devez créer des rôles IAM avec les autorisations que vous souhaitez accorder à vos utilisateurs. Pour les utilisateurs d'administration du cloud, vous pouvez uniquement mapper le rôle IAM d'administrateur du cloud créé dans votre compte lors du processus de liaison du compte.

Vous pouvez créer un ou plusieurs rôles IAM à associer à vos utilisateurs d'AWS Partner Central. Les noms des rôles doivent commencer par **PartnerCentralRoleFor**. Vous ne pouvez pas choisir un rôle à moins que le nom ne commence par ce texte.

Vous pouvez associer des politiques personnalisées ou gérées au rôle IAM. Vous pouvez associer les politiques AWS Marketplace gérées, par exemple `AWSMarketplaceSellerFullAccess` aux rôles IAM, et fournir un accès à vos utilisateurs d'AWS Partner Central. Pour plus d'informations sur la création de rôles, reportez-vous à la section [Création d'un rôle IAM \(console\)](#) du Guide de l'utilisateur IAM.

## Associer les opportunités ACE aux offres AWS Marketplace privées

Pour permettre aux utilisateurs d'ACE d'associer des offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE, associez-les à un rôle AWS IAM dans AWS Partner Central.

## Conditions préalables

Procédez comme suit avant de mapper les utilisateurs aux rôles AWS Marketplace IAM :

- Lorsque vous liez un AWS Marketplace compte à AWS Partner Central, fournissez `AWSMarketplaceSellerFullAccess` ou, au minimum, `ListEntities/SearchAgreements` le rôle IAM attribué aux utilisateurs ACE. Cela est nécessaire pour permettre aux utilisateurs d'ACE de joindre des offres AWS Marketplace privées aux opportunités ACE.
- (Facultatif) Pour accorder une autorisation minimale, ajoutez une politique gérée par le client à votre AWS compte et au rôle IAM que vous créez pour les responsables et les utilisateurs d'ACE. Reportez-vous à la politique suivante à titre d'exemple :

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Action": [
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:GetAgreementTerms",
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
      ],
      "Effect": "Allow",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
        },
        "ForAllValues:StringEquals": {
          "aws-marketplace:AgreementType": [
            "PurchaseAgreement"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```



## Associer des utilisateurs à des AWS rôles IAM

Utilisez les procédures décrites dans cette section pour mapper et démapper les utilisateurs d'AWS Partner Central avec des rôles AWS IAM.

Pour associer un utilisateur d'AWS Partner Central à un rôle AWS IAM

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la section Liaison de comptes de la page d'accueil d'AWS Partner Central, choisissez Gérer le compte associé.
3. Dans la section Utilisateurs administrateurs non liés au cloud de la page de liaison de comptes, choisissez un utilisateur.
4. Choisissez Mapper au rôle IAM.
5. Choisissez un rôle IAM dans la liste déroulante.
6. Choisissez le rôle de la carte.

Pour omapper un utilisateur d'AWS Partner Central depuis un rôle AWS IAM.

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant qu'utilisateur ayant le rôle de responsable de l'alliance ou d'administrateur du cloud.
2. Dans la section Liaison de comptes de la page d'accueil d'AWS Partner Central, choisissez Gérer le compte associé.
3. Dans la section Utilisateurs administrateurs non liés au cloud de la page de liaison de comptes, choisissez l'utilisateur que vous souhaitez démapper.
4. Choisissez Démapper le rôle.

## Dissocier AWS Partner Central et les comptes AWS

Lorsque vous associez AWS Partner Central à un AWS compte, AWS des ressources, telles que des opportunités d'engagement client APN (ACE), sont créées dans le AWS compte associé. Si vous dissociez ce AWS compte puis que vous le liez à un autre AWS , vous perdez l'accès aux AWS ressources du compte d'origine.

La liste suivante décrit ce qui arrive à vos AWS ressources lorsque vous dissociez le compte d'origine et que vous créez un lien vers un autre compte. Tenez compte de l'impact sur votre entreprise avant de soumettre une demande de dissociation.

Les utilisateurs d'AWS Partner Central ne sont plus en mesure d'effectuer les tâches répertoriées dans [Comprendre les autorisations des rôles](#). Vous devez réattribuer les autorisations IAM applicables après avoir associé le nouveau AWS compte.

Par exemple, les utilisateurs d'ACE ne peuvent pas associer les opportunités ACE aux offres privées tant que les autorisations IAM du nouveau AWS compte n'ont pas été réattribuées.

Vous perdez l'accès aux invitations à des opportunités multipartenaires en attente, et les partenaires doivent vous y inviter à nouveau.

Par exemple, disons AnyCompany propose cinq invitations uniques de AWS partenaires à collaborer sur des opportunités multipartenaires. Si le AnyCompany lien est dissocié du AWS compte d'origine et créé un lien vers un autre compte sans accepter les invitations, les cinq partenaires doivent réinviter AnyCompany afin de collaborer sur des offres multipartenaires.

Vous perdez l'accès aux opportunités partagées par plusieurs partenaires, et les partenaires doivent les partager à nouveau même si vous êtes le principal propriétaire de l'opportunité ACE.

Par exemple, disons AnyCompany utilise Partner Connections pour partager une opportunité ACE avec Example Corp. Si le AnyCompany lien est dissocié du compte d'origine et renvoie à un autre compte, l'opportunité ACE existe toujours, mais AnyCompany vous ne pouvez pas y accéder, même en tant que propriétaire principal, jusqu'à ce qu'Example Corp partage à nouveau l'opportunité.

APIs Arrêtez d'envoyer des mises à jour aux opportunités ACE. Pour cette raison, nous vous AWS recommandons de terminer vos engagements commerciaux avant de vous dissocier.

Par exemple, disons AnyCompany utilise Partner Central APIs pour intégrer ses systèmes CRM à AWS Partner Central, et AnyCompany utilise son système CRM pour gérer ces opportunités ACE. En cas de AnyCompany dissociation du compte d'origine et de lien vers un autre compte, les AWS mises à jour des opportunités ACE ne seront pas synchronisées et les partenaires ne seront pas informés des mises à jour.

Vous ne pouvez pas accéder aux offres privées liées associées aux opportunités ACE ni les modifier.

Supposons, par exemple, que AnyCompany AWS Partner Central soit associé à un compte vendeur AWS Marketplace, puis que les opportunités ACE soient associées à des offres privées. Si le AnyCompany lien est dissocié du compte d'origine et est lié à un autre compte, AnyCompany

vous ne pouvez pas accéder aux opportunités ACE associées et aux offres privées. De plus, les offres privées associées ne peuvent pas être associées aux opportunités ACE depuis le AWS compte nouvellement associé.

Le système rejette automatiquement les opportunités AWS d'origine (AO) en attente d'acceptation. AWS Les équipes commerciales considèrent les AO comme rejetées et les partagent à nouveau avec le partenaire.

Par exemple, si vous AnyCompany dissociez le compte d'origine et que vous vous connectez à un autre compte, AnyCompany vous ne pouvez pas accepter ou rejeter les AO en attente, qui expirent automatiquement dans cinq jours. L'équipe AWS commerciale voit les AO rejetés et doit les partager à nouveau.

Si vous décidez de créer un lien vers un autre AWS compte, il est AWS recommandé de :

- Accepter ou rejeter des opportunités créées en AWS attente.
- Accepter ou rejeter les invitations à des opportunités multipartenaires en attente.
- Pour les opportunités ACE de créer des liens vers des offres privées ou de se déconnecter de celles-ci selon les besoins.
- Finaliser les engagements commerciaux avant de dissocier, si possible.

#### Note

Il n'y a aucun impact si vous reconnectez au AWS compte d'origine.

Pour demander la dissociation

1. Connectez-vous à [AWS Partner Central](#) en tant que responsable d'alliance ou administrateur du cloud.
2. Sous Liaison de comptes, choisissez Gérer le compte associé.
3. Choisissez Dissocier le compte.
4. Consultez le message d'avertissement et sélectionnez une raison pour dissocier votre compte.
5. Entrez **confirm** et choisissez Ouvrir le dossier d'assistance.
6. Sur la bannière de confirmation, choisissez Afficher les détails du dossier pour suivre l'évolution de votre demande.

# FAQ sur la liaison de comptes

Les rubriques suivantes répondent aux questions fréquemment posées concernant l'association de comptes AWS Partner Central à d'autres AWS comptes.

## Qui peut associer AWS Partner Central et les AWS comptes ?

[Les responsables d'alliance et les administrateurs du cloud peuvent associer des comptes, mais uniquement une fois qu'un administrateur IAM a rempli les conditions requises.](#)

Les responsables d'alliance peuvent déléguer la création de liens en attribuant des rôles d'administrateur cloud aux utilisateurs existants. Pour plus d'informations, reportez-vous à [la section Gestion des rôles et des attributions des utilisateurs](#) plus loin dans ce guide.

## Des efforts techniques sont-ils nécessaires et que dois-je prévoir ?

Identifiez un administrateur IAM ayant accès à la console à votre AWS compte cible. L'administrateur IAM doit remplir les [conditions préalables](#) avant de lancer la liaison.

## Qui est mon administrateur IAM ?

Les administrateurs IAM travaillent généralement au sein d'équipes de sécurité informatique, de sécurité de l'information ou d'équipes IAM dédiées. Ils mettent en œuvre des politiques, configurent le SSO, gèrent les examens de conformité et maintiennent les contrôles d'accès.

## Pourquoi avons-nous besoin d'un compte payant pour associer AWS Partner Central et les AWS comptes ?

À compter du 15 novembre 2025, vous devez disposer d'un plan de compte payant pour renouveler votre adhésion à l'APN. À cette date, AWS commence à traiter les facturations des frais APN uniquement pour les comptes Partner Central auxquels des AWS comptes sont associés au moment du renouvellement. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Modification des exigences en matière de frais APN pour 2025](#). Les vendeurs de Marketplace ont également besoin de comptes payants pour utiliser les services.

## Puis-je dissocier et associer à nouveau un nouveau compte si je ne souhaite pas utiliser mon compte associé existant comme compte principal ?

Vous pouvez dissocier un AWS compte, mais cela crée des problèmes de persistance des données et nécessite des efforts de rapprochement manuels. Pour plus d'informations sur la dissociation

AWS des comptes, reportez-vous à la section [Dissocier AWS Partner Central et les comptes AWS](#) précédente de ce guide.

Je n'ai pas de AWS compte que je puisse utiliser pour m'engager avec l'APN.  
Comment en créer un ?

Coordonnez-vous avec votre administrateur IAM pour identifier l'équipe responsable de l'approbation et du provisionnement des comptes. Pour obtenir des instructions sur la création d'un AWS compte, reportez-vous à la section [Créer un AWS compte](#) dans le Guide de référence sur la gestion des AWS comptes. Assurez-vous de sélectionner le [plan de compte payant](#).

Comment créer un nouveau AWS compte ?

Votre administrateur IAM doit connaître l'équipe responsable de l'approbation et du provisionnement des comptes. Pour plus d'informations sur la création d'un nouveau AWS compte, reportez-vous à la section [Créer un AWS compte](#) dans le Guide de référence sur la gestion des AWS comptes. Au cours de ce processus, assurez-vous de sélectionner le plan de compte payant. Pour plus d'informations sur les plans de compte, reportez-vous à la section [Choisir un plan AWS gratuit](#) dans le Guide AWS de l'utilisateur de facturation.

Quelles politiques IAM dois-je utiliser ?

Vous utilisez des politiques AWS gérées pour les conditions préalables relatives à la liaison de comptes. Par défaut, la liaison de comptes utilise des politiques AWS gérées pour attribuer des rôles IAM lors de la liaison de comptes. Toutefois, les administrateurs informatiques peuvent utiliser des AWS Marketplace politiques personnalisées pour attribuer des rôles IAM aux utilisateurs d'AWS Partner Central, tels qu'une équipe ACE. Les rôles permettent aux utilisateurs de lier les opportunités ACE aux offres AWS Marketplace privées. Pour plus d'informations, reportez-vous à la [Utilisation de politiques personnalisées pour cartographier les utilisateurs](#) suite de ce guide.

Les liens de la liste suivante vous redirigent vers le AWS Managed Policy Reference.

AWS politiques gérées

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Fournit un accès complet à AWS Partner Central, aux fonctionnalités et aux AWS services associés.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— Fournit l'accès nécessaire aux activités de gestion des opportunités.

- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Permet au vendeur d'accéder aux activités de gestion des offres et des contrats.

Pour plus d'informations sur les politiques gérées par AWS Partner Central, consultez la [AWS politiques gérées pour les utilisateurs d'AWS Partner Central](#) suite de ce guide.

Pour plus d'informations sur la politique AWS Marketplace gérée, reportez-vous à la section [Politiques AWS gérées pour AWS Marketplace les vendeurs](#) dans le Guide du AWS Marketplace vendeur.

### AWS Marketplace Politiques personnalisées

- `aws-marketplace:ListEntities` et `aws-marketplace:SearchAgreements` — Permet aux utilisateurs de lier les opportunités ACE aux offres AWS Marketplace privées.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Accorde l'accès au tableau de bord AWS Partner Central & Marketplace.

Pour plus d'informations sur les AWS Marketplace politiques personnalisées, reportez-vous à la section [Politiques et autorisations pour AWS Marketplace les vendeurs](#) dans le Guide du AWS Marketplace vendeur.

### Pourquoi ne puis-je pas terminer l'association de mon compte ? J'ai les privilèges de chef d'alliance

Vous devez avoir le rôle de chef d'alliance ou d'administrateur du cloud, et non les privilèges.

### Comment dissocier des comptes ?

Suivez les étapes décrites [Dissocier AWS Partner Central et les comptes AWS](#) plus haut dans ce guide.

### Qu'advient-il des opportunités ACE associées au MPPO si je dissocie un compte ?

Si vous dissociez le lien et le reconnectez à un autre AWS Marketplace vendeur ou à un autre AWS compte, les objets associés disparaissent. Si un partenaire crée un nouveau lien vers le même AWS Marketplace vendeur ou le même AWS compte, les objets liés restent.

## Comment puis-je gérer l'accès des utilisateurs partenaires à un compte associé ?

Les responsables d'alliance utilisent la gestion des utilisateurs d'AWS Partner Central pour attribuer des rôles IAM aux utilisateurs d'AWS Partner Central et leur accorder l'accès à un compte associé. Ils peuvent également supprimer les rôles mappés pour supprimer l'accès à un compte associé.

En outre, chaque rôle IAM standard créé lors de la liaison des comptes est assorti d'autorisations limitées. Pour plus d'informations à leur sujet, reportez-vous à la section [Comprendre les autorisations des rôles](#) précédente de ce guide.

## La sélection de la PartnerCentralAceRole case à cocher a créé 3 rôles. Pourquoi ?

Vous utilisez cette option pour attribuer en bloc des rôles IAM aux équipes Alliance, Cloud Admin et ACE. Le processus de liaison crée les rôles. Les partenaires peuvent utiliser la console IAM pour supprimer les rôles indésirables.

Pour plus d'informations, consultez le [guide de l'utilisateur actualisé sur la liaison de comptes](#) dans AWS Partner Central.

## Pourquoi ne pouvons-nous pas enregistrer le nom légal de notre entreprise lors de la création de comptes ?

Assurez-vous d'avoir saisi un nom de compte exact. L' AWS identifiant que vous sélectionnez est peut-être déjà utilisé et il ne peut pas être partagé par plusieurs parties, en particulier si votre entreprise est en train de fusionner. Pour obtenir des conseils sur ce qu'il faut faire lors d'une fusion, consultez :

- [AWS Politique de fusions-acquisitions des partenaires et FAQs](#)
- [Comment fusionner des comptes AWS Partner Central ?](#)

## Pourquoi est-ce que je reçois les erreurs « Mappage des rôles IAM manquants », « Autorisation manquante », « Accès refusé » et « Votre rôle AWS Marketplace IAM ne dispose pas des autorisations requises » ?

Les messages apparaissent pour les raisons suivantes :

- Aucun utilisateur d'AWS Partner Central n'a été mappé à un rôle IAM. Demandez au responsable de l'alliance ou à l'administrateur du cloud de faire correspondre le rôle approprié à l'utilisateur. Pour plus d'informations, consultez l'[AWS Partner Central et le guide de liaison de AWS comptes](#).

- Les utilisateurs d'AWS Partner Central dont les rôles IAM sont mappés doivent mettre à jour leurs politiques existantes. Pour plus d'informations sur les derniers prérequis, reportez-vous à la section [Conditions préalables](#) précédente de ce guide.

Puis-je associer les offres AWS Marketplace privées et les offres privées des partenaires de distribution aux opportunités ACE ?

Oui, mais vous devez d'abord associer les comptes. Vous utilisez AWS Partner Central pour associer des offres AWS Marketplace privées à des opportunités ACE. Vous utilisez Partner Connections pour associer les offres privées des partenaires de distribution aux opportunités ACE. Les deux méthodes nécessitent d'associer un compte avant de pouvoir les utiliser. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section [Partner Connections](#) du guide des ventes d'AWS Partner Central.

# Obtention de support

## Posez des questions à Amazon Q

Amazon Q (Q) est un assistant basé sur l'IA qui fournit une assistance personnalisée en temps réel grâce au langage naturel pour effectuer des recherches dans les sources de connaissances Partner Central et Marketplace et fournir des résumés et des recommandations concis. Support disponible en sélectionnant le logo Q et en lançant la fenêtre de discussion dans la console, en sélectionnant Ask Amazon Q dans la barre de recherche supérieure ou Diagnostiquer avec Q lorsqu'une erreur est renvoyée sur les widgets, les fonctionnalités et les pages de la console.

Si Amazon Q ne fournit pas les informations dont vous avez besoin, vous pouvez créer un dossier auprès de l'assistance en sélectionnant [Partner Central Support](#) dans le menu de navigation de gauche.

## Support

Dans AWS Partner Central, dans le panneau de navigation de gauche, vous trouverez trois options pour obtenir de l'assistance : l'assistance [Partner Central](#), l'assistance [Marketplace](#) et l'assistance au [remboursement de Marketplace](#). Si vous ne parvenez pas à vous connecter à votre compte, vous pouvez déposer un ticket auprès de l'équipe de Support APN [ici](#).

Pour obtenir de l'aide pour toute question relative au réseau de AWS partenaires, choisissez le [support Partner Central](#). Cela sera redirigé vers l'ancienne expérience Partner Central, où les utilisateurs peuvent envoyer un ticket directement à l'équipe de support APN. Consultez les informations ci-dessous.

[Pour obtenir de l'aide concernant les listes de AWS Marketplace et d'autres requêtes liées à Marketplace, choisissez Marketplace support.](#) Cela redirigera vers la page du portail de gestion du AWS Marketplace où les utilisateurs pourront envoyer un ticket directement à l'équipe d'assistance de Marketplace.

Pour obtenir une assistance spécifique sur le remboursement lié aux offres AWS Marketplace, choisissez l'[assistance au remboursement sur Marketplace](#).

**Note**

La AWS console inclut une option d'assistance dans le coin supérieur droit de la navigation globale. Toutefois, cela dirige les utilisateurs vers le canal AWS Support général. Ce canal d'assistance n'est pas recommandé pour une réponse rapide aux demandes APN, Partner Central ou Marketplace.

## Support Partner Central

AWS Le support aux partenaires est une fonctionnalité de gestion des dossiers qui permet aux partenaires de communiquer avec le support APN. Sur la page Support aux partenaires, vous pouvez ouvrir un nouveau dossier, consulter vos dossiers ouverts et précédents, et lire des articles relatifs aux problèmes, questions et préoccupations courants soulevés par d'autres utilisateurs. Vous pouvez suivre la correspondance concernant les dossiers ouverts, répondre directement depuis AWS Partner Central et télécharger des fichiers pour vous aider à communiquer vos problèmes au service d'assistance aux AWS partenaires.

AWS Le support aux partenaires vous permet de saisir les informations relatives à votre problème afin que l'équipe d'assistance puisse vous aider plus efficacement.

- Type de dossier — Choisissez le type de dossier de support que vous souhaitez ouvrir. Cela permet d'acheminer votre demande vers la bonne équipe.
- Type de question — Choisissez l'option qui correspond le mieux au type de question que vous souhaitez poser à l'équipe d'assistance.
- Soyez précis — Choisissez un type de question plus spécifique.
- Objet — Entrez un sujet descriptif pour votre ticket d'assistance.
- Description — Décrivez votre problème en détail.
- Pièces jointes : ajoutez des pièces jointes pour décrire votre problème.

Si vous n'avez pas accès à AWS Partner Central, vous pouvez obtenir de l'aide en procédant comme suit :

1. Accédez à la [page de contact de l'équipe AWS partenaire](#) de la base de connaissances du réseau de AWS partenaires.
2. Remplissez le formulaire de contact et choisissez Soumettre.

# Historique du document pour le guide de démarrage d'AWS Partner Central

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

Modification	Description	Date
<a href="#">AWS Lancement des agents Partner Central</a>	Lancement des agents AWS Partner Central, de nouvelles fonctionnalités basées sur l'IA conçues pour accélérer la covente entre partenaires et AWS.	16 mars 2026
<a href="#">Politiques gérées mises à jour</a>	Mise à jour des politiques gérées <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , et ajout de <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> la fonctionnalité de gestion des sessions des agents Partner Central via le protocole Model Context Protocol. Pour plus d'informations, consultez les <a href="#">mises à jour des politiques AWS gérées par AWS Partner Central</a> .	13 mars 2026

<a href="#"><u>Documentation de gestion des utilisateurs existante mise à jour</u></a>	Documentation de gestion des utilisateurs mise à jour avec des instructions supplémentaires pour la mise en œuvre de l'accès basé sur les rôles AWS IAM pour AWS Partner Central.	6 mars 2026
<a href="#"><u>Politiques gérées existantes mises à jour</u></a>	Politiques AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement gérées mises à jour avec des autorisations Amazon Q pour prendre en charge la fonctionnalité de chatbot Partner Assistant.	23 février 2026
<a href="#"><u>Politiques gérées existantes mises à jour</u></a>	Politique AWSPartnerCentralFullAccess gérée mise à jour avec les autorisations Amazon Q et les autorisations de lecture des accords AWS Marketplace.	11 février 2026
<a href="#"><u>Ajout d'une nouvelle politique gérée</u></a>	La politique PartnerCentralIncentiveBenefitManagement gérée a été ajoutée. Pour de plus amples informations, veuillez consulter <a href="#"><u>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</u></a> .	11 février 2026

[Ajout de nouvelles politiques gérées et mises à jour des politiques existantes](#)

La politique AWSPartnerCentralMarketingManagement gérée a été ajoutée. Pour de plus amples informations, veuillez consulter [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#). Mises à jour de :AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.

30 novembre 2025

## [AWS Lancement de la console Partner Central](#)

Lancement d'AWS Partner Central dans la console AWS de gestion avec de nouvelles fonctionnalités complètes et une migration depuis l'ancien système. Ajout de nouvelles rubriques de documentation, notamment la navigation dans la console, le financement, la personnalisation du tableau de bord, la gestion des comptes, les analyses des partenaires, les programmes de financement, la création de solutions, l'intégration CRM et les conseils de migration . Documentation existante mise à jour pour les flux de travail basés sur la console et l'intégration IAM. Les principales nouvelles fonctionnalités incluent : la navigation dans la console, les avantages financiers, le tableau de bord, les analyses des partenaires, les outils de migration, le contrôle des accès dans AWS Partner Central et la gestion améliorée des comptes.

30 novembre 2025

<a href="#">Ajout de nouvelles politiques gérées et mises à jour des politiques existantes</a>	Ajout des politiques <code>AWSPartnerCentralChannelManagement</code> et des politiques <code>AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</code> gérées. Pour plus d'informations, consultez <a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> , <a href="#">AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</a> . Mises à jour de <code>:AWSPartnerCentralFullAccess</code> .	19 novembre 2025
<a href="#">Ajout de documentation pour la gestion des canaux</a>	La gestion des canaux permet aux partenaires de bénéficier des avantages du programme de chaînes lorsqu'ils effectuent des transactions avec des clients finaux à l'aide du transfert de facturation.	19 novembre 2025
<a href="#">Mises à jour de la documentation de Partner Assistant</a>	Les informations qui figuraient auparavant dans la FAQ d'AWS Partner Central ont été déplacées vers <a href="#">AWS Partner Assistant</a> et une page de FAQ imbriquée spécifique à ce produit a été ajoutée.	17 mars 2025
<a href="#">Instructions de dissociation du compte ajoutées</a>	Des instructions ont été ajoutées dans la <a href="#">section Dissocier votre compte AWS Partner Central d'un AWS Marketplace compte</a> .	15 janvier 2025

[Ajout d'une nouvelle politique gérée et de mises à jour des politiques existantes](#)

La politique `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` gérée a été ajoutée. Pour de plus amples informations, veuillez consulter [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#). Mises à jour de :`AWSPartnerCentralFullAccess`, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`, `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess`.

4 décembre 2024

[Nouvel assistant AWS partenaire](#)

AWS Partner Assistant est un chatbot génératif alimenté par l'IA pour les partenaires. AWS II est accessible à la fois depuis Partner Central et AWS Marketplace Portal (AMMP).

25 novembre 2024

[Ajout d'une nouvelle politique gérée](#)

La politique `AWSPartnerCentralFullAccess` AWS gérée a été ajoutée. Pour plus d'informations, consultez [Politique gérée par AWS : AWSPartnerCentralFullAccess](#).

18 novembre 2024

<a href="#">Ajout d'une politique gérée</a>	La politique AWSPartnerCentralOpportunityManagement AWS gérée a été ajoutée. Pour plus d'informations, consultez <a href="#">Politique gérée par AWS : AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> .	14 novembre 2024
<a href="#">Ajout d'une politique gérée</a>	La politique AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS gérée a été ajoutée. Pour plus d'informations, consultez <a href="#">Politique gérée par AWS : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> .	14 novembre 2024
<a href="#">Clarification</a>	Mise à jour des conditions préalables relatives à l'association des comptes pour plus de clarté.	5 juin 2024
<a href="#">Première sortie</a>	Première version du guide de démarrage d'AWS Partner Central.	10 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.