



PARTNER FRAMEWORK

Cadre de collaboration B2B pour
agences, ESN, studios, cabinets
conseil et partenaires.

ÉMETTEUR

Alfa 01 Digital - SARL Casablanca

RÉFÉRENCE

A01-PF-LIGHT-V1.1 . 07-2026

STATUT

Partner-ready · B2B uniquement

CADRE PARTENAIRE WHITE LABEL

Version Light V1.1 · Principes de collaboration B2B2B
Client : Partenaires qualifiés · Site : <https://whitelabel.alfa-01.com/>

Référence	A01-PF-LIGHT-V1.1
Date	Juillet 2026
Statut	Document indicatif ; non contractuel
Nature	Cadre de référence partenaire B2B2B
Contact	partner@alfa-01.com

01 · MODÈLES DE RELATION

Alfa 01 adapte son niveau de visibilité, son rôle et son mode d'intervention à la relation que le partenaire souhaite conserver avec son client final. Ce document présente les principes généraux de collaboration. Il ne constitue pas un contrat. Un framework détaillé, adapté au modèle de partenariat retenu, est transmis après le discovery call et la phase de qualification.

MODÈLE	PRINCIPE	EXEMPLE
White Label	Alfa 01 en arrière-plan, sous la bannière du partenaire. Le partenaire conserve la relation commerciale, fixe librement son prix de revente. Alfa 01 facture le partenaire. Aucun contact avec le client final sans accord préalable.	Une agence vend un site à son client. Alfa 01 le réalise en coulisses. Le client final échange uniquement avec l'agence.
Co-delivery	Alfa 01 et le partenaire interviennent ensemble auprès du client final, avec des rôles explicites. Le partenaire conserve généralement le pilotage commercial. Alfa 01 apparaît comme partenaire technique ou équipe de delivery.	Une agence pilote la stratégie et la relation client. Alfa 01 intervient directement devant le client comme partenaire web et technique.
Referral	Le partenaire introduit une opportunité qualifiée. Alfa 01 prend en charge le cadrage, le contrat, la facturation et le delivery. Commission selon le niveau d'implication du partenaire.	Un consultant recommande Alfa 01 à son client. Alfa 01 signe et exécute la mission. Le consultant reçoit une commission.
Consortium	Réponse conjointe à un appel d'offres ou projet corporate. Chef de file désigné, lots et responsabilités définis avant soumission. Chaque membre sous sa propre identité.	Alfa 01, une ESN et une agence événementielle répondent ensemble à un appel d'offres qu'aucune ne pourrait couvrir seule.

02 · MODES DE RESPONSABILITÉ

Le niveau de gouvernance et de pricing dépend du partage réel des responsabilités entre le partenaire et Alfa 01.

MODE	LE PARTENAIRE PREND EN CHARGE	ALFA 01 PREND EN CHARGE
Partner-led Delivery	Brief complet, relation client, priorités, contenus, pilotage principal et validation finale.	Exécution du périmètre défini et remise des livrables.
Managed Delivery	Relation commerciale, arbitrages business et validation finale.	Cadrage opérationnel, coordination, production, QA, reporting et documentation.
Co-delivery renforcé	Responsabilités définies par lot, participation à la gouvernance et aux arbitrages.	Responsabilités définies par lot, expertise, pilotage ou delivery selon gouvernance convenue.

IMPACT SUR LES CONDITIONS

Le choix du mode de responsabilité influence directement le scope, le niveau de pilotage, les délais et les conditions commerciales. La rate card partenaire est principalement construite pour des prestations Managed Delivery. Des conditions Partner-led ou volume peuvent être proposées après qualification.

03 · GOUVERNANCE DE MISSION

Chaque mission repose sur un cadre opérationnel lisible, structuré en trois temps et un principe de maîtrise du périmètre.

PHASE	ÉLÉMENTS CLÉS
Avant le démarrage	Objectif et périmètre définis. Livrables et exclusions documentés. Responsabilités de chaque partie clarifiées. Contenus, accès et dépendances identifiés. Calendrier, jalons et validations convenus. Devis ou bon de commande validé.
Pendant la mission	Un interlocuteur identifié côté partenaire et un point de contact Alfa 01. Canal de communication convenu. Points d'avancement adaptés au projet. Remontée transparente des risques et blocages. Retours consolidés pour éviter les révisions dispersées.
À la livraison	Contrôle qualité selon le mode de responsabilité retenu. Recette et validation. Remise des fichiers, accès et documents prévus. Garantie corrective selon le type de livrable. Proposition de continuité si un besoin RUN ou retenir est identifié.
Hors périmètre	Toute demande non prévue au scope initial fait l'objet d'un ajustement validé avant exécution : budget, délai et responsabilités sont mis à jour. Aucun hors-scope substantiel n'est réputé inclus sans validation écrite.

04 · CONFIDENTIALITÉ ET PROTECTION CLIENT

La protection du partenaire est au cœur du modèle white label. En externalisant, le partenaire confie sa capacité de delivery ; pas sa relation client.

DOMAINE	ENGAGEMENT
Informations protégées	Briefs, propositions, données clients, prix, marges, conditions commerciales, accès, documents techniques, stratégies, méthodes et informations non publiques. Utilisées uniquement pour la mission concernée et partagées uniquement avec les personnes qui doivent intervenir.
Relation client	Le client introduit reste rattaché au partenaire. Alfa 01 ne le sollicite pas directement. Aucun contact sans autorisation. Les comptes protégés sont identifiés dans le framework détaillé ou le MoU.
Non-sollicitation	Pendant la durée définie dans l'accord signé, chaque partie s'interdit de solliciter directement les comptes protégés, les opportunités enregistrées et les ressources mobilisées de l'autre partie.
Exceptions	Relations préexistantes documentées, demandes entrantes indépendantes, contacts obtenus sans usage d'informations confidentielles et appels d'offres publics sont traités séparément.

PRINCIPE FONDAMENTAL

En white label, le rôle d'Alfa 01 est d'améliorer la capacité de livraison du partenaire, pas de se substituer à lui dans la relation commerciale. Cette protection est réciproque et formalisée dans le framework détaillé ou le MoU.

05 · PARCOURS DE COLLABORATION

Le cadre détaillé est construit à partir du modèle de collaboration réellement pertinent pour le partenaire. Commencer petit ne signifie pas démarrer de manière informelle ; le premier projet reste cadré, payé, documenté et recetable.

ÉTAPE	OBJECTIF
1 — Discovery call	Comprendre le type de structure, les capacités internes, les services refusés ou difficiles à livrer, le modèle de relation souhaité et les contraintes de paiement et de marge.
2 — Qualification	Identifier le modèle adapté, le mode de responsabilité, les capacités à mobiliser, les exigences de confidentialité et la compatibilité économique.
3 — Framework détaillé	Transmission d'un document personnalisé : modèle retenu, responsabilités, gouvernance, confidentialité, comptes protégés, conditions de referral ou revente, paiement, SLA et conditions de sortie. MoU si relation récurrente ou stratégique.
4 — Premier pilote	Un besoin réel, limité et payé pour valider la qualité du delivery, la fluidité des échanges, la capacité de pilotage et la compatibilité économique.
5 — Déploiement	Mise en place du fonctionnement récurrent selon le modèle validé : white label, retainer, co-delivery, referral ou réponse conjointe à des opportunités.

QUATRE ENGAGEMENTS

1. Votre client reste votre client. 2. Les rôles et responsabilités sont clarifiés avant le démarrage. 3. Le delivery est piloté, documenté et recetable. 4. Le framework détaillé est adapté à votre modèle après le discovery call. Réserver un discovery call → whitelabel.alfa-01.com · partners@alfa-01.com

BUILD · GROW · RUN

Three layers. One operator. Zero chaos.