



competency

# Compétences vente au détail AWS

Liste de contrôle de validation des partenaires consultants

Décembre 2019  
Version 1.0



Le présent document est fourni à titre d'information uniquement et ne crée ni offre, ni engagement contractuel, ni promesse, ni assurance de la part d'AWS. Tous les avantages ci-décrits sont laissés à la totale discrétion d'AWS et sont susceptibles d'être modifiés ou annulés sans préavis. Le présent document ne fait partie intégrante d'aucun accord entre AWS et ses clients et/ou ses partenaires APN, et n'a nullement pour effet de modifier un tel accord.

## Table des matières

<b>Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>Attentes des parties.....</b>	<b>3</b>
<b>Prérequis du programme de compétences vente au détail AWS .....</b>	<b>4</b>
<b>Liste de contrôle de validation des partenaires consultants de la vente au détail AWS.....</b>	<b>6</b>
1.0 Aperçu de la pratique de la vente au détail.....	6
2.0 Exigences des études de cas .....	7

## Introduction

L'objectif du programme de compétences AWS est de reconnaître les partenaires du réseau de partenaires AWS (« partenaires APN ») qui font preuve de compétences techniques et démontrent la réussite avérée de leurs clients dans des domaines de solutions spécialisées. La liste de contrôle de validation des partenaires du programme de compétences (la « liste de contrôle ») est destinée aux partenaires APN souhaitant postuler au programme de compétences AWS. Cette liste de contrôle fournit les critères nécessaires pour obtenir cette distinction dans le cadre du programme de compétences AWS. Les partenaires APN sont soumis à un audit de leurs capacités lorsqu'ils postulent pour une compétence spécifique. AWS exploite l'expertise interne et une société tierce pour faciliter l'audit. AWS se réserve le droit d'apporter des modifications à ce document à tout moment.

## Attentes des parties

Les partenaires APN doivent examiner ce document en détail avant de soumettre une demande d'adhésion ~~de postuler~~ au programme de compétences AWS, même si toutes les conditions préalables sont remplies. Si les éléments de ce document ne sont pas clairs et nécessitent des explications supplémentaires, contactez votre agent de développement partenaire (« PDR ») ou votre responsable développement partenaire (PDM) AWS dans un premier temps. Votre PDR/PDM contactera le bureau du programme si une assistance supplémentaire est requise.

Lorsqu'ils sont prêts à soumettre une demande d'adhésion au programme, les partenaires APN doivent remplir la colonne Auto-évaluation du partenaire de la liste de contrôle présentée ci-dessous dans le présent document.

Pour soumettre votre candidature :

1. Connectez-vous à APN Partner Central (<https://partnercentral.awspartner.com/>) en tant que responsable Alliance
2. Sélectionnez « Afficher mon compte APN » à gauche de la page
3. Faites défiler jusqu'à la section « Détails du programme »
4. Sélectionnez « Mettre à jour » en regard du programme de compétences AWS auquel vous souhaitez postuler
5. Remplissez la demande d'adhésion et cliquez sur « Soumettre »
6. Envoyez votre auto-évaluation complétée par e-mail à l'adresse [competency-checklist@amazon.com](mailto:competency-checklist@amazon.com).
- 7.

Pour toute question relative aux instructions ci-dessus, contactez votre PDR/PDM.

AWS examinera toutes les questions et s'efforcera d'y répondre dans les cinq jours ouvrés pour lancer la planification de votre audit ou demander des informations complémentaires.

Les partenaires APN doivent se préparer à l'audit en lisant la Liste de contrôle de validation, en réalisant une auto-évaluation à l'aide de la Liste de contrôle, et en rassemblant et en organisant des preuves objectives à communiquer à l'auditeur le jour de l'audit.

AWS recommande aux partenaires APN de disposer de personnes capables de discuter en profondeur des exigences lors de l'audit. La meilleure pratique consiste pour le partenaire APN à mettre à disposition le personnel suivant pour l'audit : un ou plusieurs ingénieurs/architectes certifiés AWS hautement techniques, un directeur des opérations qui est responsable des opérations et des éléments de support, et un responsable du développement commercial en charge de la présentation générale.

## Prérequis du programme de compétences vente au détail AWS

Les partenaires de compétences vente au détail AWS ont démontré leur réussite dans la conception de solutions réparties sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la vente au détail. Les partenaires de compétences vente au détail AWS développent des solutions innovantes et basées sur le cloud pour des principes métier fondamentaux comme l'engagement client, le merchandising et la planification corporate, la chaîne logistique et la distribution, les boutiques physiques, numériques et virtuelles, les sciences de données avancées de la vente au détail et les applications professionnelles clés de la vente au détail.

Les compétences AWS verticales sont conçues pour les partenaires APN proposant des solutions et des pratiques spécifiques au segment sur AWS. Il s'agit de partenaires APN spécialisés possédant une expertise et une expérience étendue concentrée sur un segment spécifique au marché. Les partenaires APN disposant de solutions fortement ciblées sur des défis spécifiques au secteur et des pratiques de consulting qui proposent des connaissances dans un domaine du segment unique sont les mieux positionnés pour obtenir des compétences AWS verticales.

Les éléments suivants seront validés par le responsable du programme de compétences AWS. Les informations manquantes ou incomplètes devront être traitées avant de planifier la vérification de la validation.

1.0 Exigences du programme APN		Respecté O/N
<b>1.1 Directives du programme</b>	Le partenaire APN doit lire les directives et les définitions du programme de compétences AWS avant de postuler au programme de compétences vente au détail AWS. <a href="#">Cliquez ici pour découvrir les directives du programme de compétences AWS</a>	
<b>1.2 Niveau de partenaire consultant</b>	Le partenaire APN doit être partenaire consultant APN de niveau Advanced ou Premier avant de postuler au programme de compétences vente au détail.	
2.0 Études de cas client AWS		Respecté O/N
<b>2.1 Études de cas client spécifiques à la vente au détail</b>	<p>Le partenaire APN doit disposer de quatre études de cas client uniques spécifiques pour des projets du secteur de la vente au détail réalisés sur AWS pour les principes métier fondamentaux cités ci-dessus. Des références publiques doivent exister pour deux des quatre études de cas.</p> <p>Les études de cas client doivent porter sur des projets en cours de production plutôt que sur une phase de développement « pilote » ou de démonstration de faisabilité. Les études de cas client doivent résoudre les défis métier de la vente au détail (tel que définis par AWS) plutôt qu'un problème informatique générique pour un client de la vente au détail. Chacune des quatre études de cas doit contenir les informations suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nom du client</li> <li>▪ Adresse du site Web du client</li> <li>▪ Énoncé/définition du problème rencontré par le client</li> <li>▪ Qu'avez-vous proposé pour résoudre le problème rencontré par le client</li> <li>▪ Comment les services AWS ont été utilisés dans le cadre de la solution</li> <li>▪ Comment les connaissances du domaine de la vente au détail du partenaire APN ont-elles été utilisées dans le cadre de la solution</li> <li>▪ Applications ou solutions tierces utilisées</li> <li>▪ Le projet doit avoir été mené à son terme au cours des 18 derniers mois</li> <li>▪ Résultats</li> </ul>	

	<p>Au moins deux études de cas doivent contenir des besoins de conformité tels que décrits par votre client.</p> <p>Les études de cas client sont utilisées pour valider votre expertise dans les solutions de vente au détail en général et sur AWS en particulier. Les études de cas client doivent mettre en avant la proposition de valeur unique et la réussite de la collaboration pour la solution du partenaire APN s'exécutant sur AWS. Ces informations seront demandées dans le cadre du processus de demande d'adhésion au programme dans Partner Central.</p>	
<b>2.2 Études de cas accessibles au public</b>	<p>2.2.1 Au moins deux des quatre études de cas clients AWS uniques doivent être publiques ; les preuves doivent se présenter sous la forme d'études de cas, de livres blancs ou d'articles de blog accessibles au public.</p> <p><i>Remarque : pour découvrir les meilleures pratiques de rédaction d'une étude de cas publique acceptée, <a href="#">cliquez ici</a></i></p> <p>2.2.2 Les études de cas publiques doivent être facilement consultables depuis le site Web du partenaire APN. Vous devez, par exemple, pouvoir accéder à et créer des liens vers l'étude de cas à partir de la page d'accueil de ce dernier.</p>	
<b>2.3 Catégorie de livraison</b>	<p>Chaque étude de cas doit être classée dans l'une des différentes catégories de livraison suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>FSG</b> – Le partenaire APN possède un accès continu au client de l'environnement AWS et est responsable des activités opérationnelles en cours.</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Basé sur le projet</b> – Le partenaire APN a créé et livré une solution commerciale pour la vente au détail qui est gérée et opérée par le client. Cette catégorie inclut les migrations des charges de travail pour lesquelles le partenaire APN a transféré toute la propriété du compte AWS au client pour les opérations et la maintenance courantes.</li> </ul>	
<b>2.4 Critères des fournisseurs de service gérés</b>	<p>Si aucune des études de cas soumises n'entre dans la catégorie de livraison FSG, le partenaire APN doit être membre du programme de fournisseurs de services gérés AWS.</p>	
<b>3.0 Pratique et objectif de la vente au détail AWS</b>		<b>Respecté O/N</b>
<b>3.1 Microsite de pratique des partenaires APN</b>	<p>Les clients AWS recherchent l'expertise dans le développement et la livraison de solutions de vente au détail sur AWS. C'est pourquoi la présence sur Internet d'un partenaire APN, y compris une disposition spécifique de sa page Web à la pratique de la vente au détail AWS, aide à informer les clients des fonctionnalités et de l'expérience en vente au détail du partenaire APN.</p> <p>Un partenaire APN doit posséder un microsite qui décrit sa pratique de la vente au détail sur AWS, des cas d'utilisation sur les solutions et les compétences AWS, les solutions de technologie, des liens vers les études de cas client AWS ou des études de cas ou toute autre information pertinente prenant en charge l'expertise du partenaire APN liée à la vente au détail et mettant en avant l'utilisation des services AWS.</p> <p>Ce microsite sur la pratique de la vente au détail doit être accessible depuis la page d'accueil du partenaire APN. La page d'accueil n'est pas acceptable comme page de pratique, à moins que le partenaire APN ne soit une société de conseil en vente au détail dédiée et que la page d'accueil reflète la concentration du partenaire d'APN sur la vente au détail.</p> <p><i>Remarque : pour découvrir les meilleures pratiques de création d'une page de destination de pratique des partenaires APN conforme, <a href="#">cliquez ici</a></i></p>	
<b>3.2 Leadership orienté sur la vente au détail</b>	<p>Les partenaires compétences vente au détail AWS possèdent une expertise pointue dans le domaine de la vente au détail, notamment en développant des solutions innovantes qui tirent profit des services AWS.</p>	

	<p>Le partenaire doit tout particulièrement fournir des preuves de sa capacité à communiquer et à éduquer les clients sur ses processus, sur des cas d'utilisation spécifiques verticaux et des anti-patrons.</p> <p>Le partenaire APN doit disposer de supports destinés au public (articles de blogs, articles de presse, vidéos, etc.) illustrant l'attention du partenaire APN et son expertise en matière de vente au détail. Vous devez fournir des liens vers des exemples de contenus publiés au cours des 12 derniers mois, des exemples d'ateliers/d'éducation client et des descriptions de cas d'utilisation verticaux proposés.</p>	
<b>4.0 Auto-évaluation du partenaire APN</b>		<b>Respecté O/N</b>
<b>4.1 Auto-évaluation de la liste de contrôle de validation du programme partenaire de compétences AWS</b>	<p>Le partenaire APN doit procéder à une auto-évaluation de sa conformité aux exigences de la liste de contrôle de validation des partenaires consultants de la vente au détail AWS.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il doit compléter toutes les sections de cette liste.</li> <li>▪ L'auto-évaluation finalisée doit être envoyée par e-mail à l'adresse <a href="mailto:competency-checklist@amazon.com">competency-checklist@amazon.com</a>, en utilisant la convention suivante pour l'objet du mail : « [Nom du partenaire APN], Auto-évaluation finalisée du partenaire consultant de compétences en vente au détail ».</li> <li>▪ Il est recommandé qu'un partenaire APN demande à son architecte de solutions interne ou à son responsable développement partenaire (PDM) AWS d'examiner l'auto-évaluation finalisée avant de la soumettre à AWS. L'objectif est de s'assurer que l'équipe AWS du partenaire APN est impliquée et s'efforce de formuler des recommandations avant l'audit et de contribuer à une expérience d'examen positive.</li> </ul>	

## Liste de contrôle de validation des partenaires consultants de la vente au détail AWS

Dans le cadre de la préparation du processus de validation, les partenaires APN doivent se familiariser avec les éléments mis en avant dans cette liste de contrôle et fournir les preuves objectives requises pour chacun des éléments dans les détails inclus pour chaque étude de cas. Les partenaires APN ne se limitent pas aux quatre études de cas soumises dans le cadre du processus préalable, mais doivent être prêts à décrire comment chaque étude de cas sélectionnée répond aux critères minimums acceptables pour une étude de cas dans la vente au détail AWS si elle est utilisée lors de la validation technique.

Le programme de compétences AWS est guidé par le [cadre AWS Well-Architected](#).

<b>1.0 Aperçu de la pratique de la vente au détail</b>		<b>Respecté O/N</b>
<b>1.1 Présentation client</b>	<p>Le partenaire APN dispose d'une présentation générale de la société qui ouvre la voie aux conversations des clients sur sa pratique de la vente au détail sur AWS et présente les capacités de démonstration du partenaire APN.</p> <p>La présentation contient des informations sur la pratique de la vente au détail sur AWS du partenaire APN, y compris les différenciateurs spécifiques à AWS, par exemple, ce qui est unique en ce qui concerne la pratique de la vente au détail du partenaire APN qui ne peut être accomplie qu'avec AWS.</p> <p>Les présentations générales contiennent les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Historique de l'entreprise</li> <li>▪ Emplacements de bureaux</li> <li>▪ Nombre d'employés</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Profil client, y compris le nombre et l'importance des clients, y compris le secteur</li> <li>▪ Aperçu de la pratique de la vente au détail sur AWS</li> </ul> <p>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'une présentation donnée par un responsable du développement commercial au début de la session de validation et doivent être limitées à 15 minutes.</p>	
<b>1.2 Maintien de l'expertise AWS</b>	<p>Le partenaire APN peut décrire la manière dont il se tient informé des publications de service AWS liées à sa pratique de la vente au détail sur AWS.</p> <p>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'une description verbale des matériaux d'activation utilisés par le partenaire APN pour se tenir informé des services AWS et de leurs fonctionnalités, ainsi que des programmes de formation qu'il fournit aux employés pour se tenir informés, notamment la consultation régulière du cadre Well-Architected.</p>	
<b>2.0 Exigences des études de cas</b>		<b>Respecté O/N</b>
<b>2.1 Cas d'utilisation</b>	<p>Toutes les études de cas soumises doivent traiter de problèmes métier spécifiques à la vente au détail. Ceux-ci incluent la gestion de l'engagement client, le merchandising et la planification corporate, la chaîne logistique et la gestion de la distribution ou des analyses, les solutions de boutiques physiques, numériques ou virtuelles, la science des données avancées de la vente au détail et des applications professionnelles clés de la vente au détail.</p>	
<b>2.2 Automatisation du déploiement</b>	<p>Le partenaire APN utilise une méthode automatisée de déploiement des composants du code et de l'infrastructure au sein de l'environnement. Les sessions Secure Shell interactif (SSH) ou Remote Desktop Protocol (RDP) ne doivent pas être utilisées pour déployer des mises à jour dans l'infrastructure AWS et tout l'approvisionnement et toutes les modifications des ressources AWS doivent être effectués via les mécanismes de programmation comme AWS CloudFormation ou Terraform.</p> <p><i>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'une description des mécanismes de déploiement automatisés à la fois pour les composants de l'infrastructure et de l'application pour toutes les études de cas basées sur le projet.</i></p>	
<b>2.3 Critères de disponibilité définis</b>	<p>Le partenaire APN doit définir l'interruption maximale admissible (RTO) et un objectif de point de reprise (RPO) dans le cas d'une perte d'une zone de disponibilité unique.</p> <p><i>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'une description du RTO et du RPO de chaque composant de la solution pour toutes les études de cas basées sur le projet.</i></p>	
<b>2.4 Résilience et test de la zone de disponibilité AWS</b>	<p>Le partenaire APN développe des solutions résilientes à la perte d'une zone de disponibilité unique. Les mécanismes utilisés pour gérer le basculement doivent être conformes aux critères du RTO et du RPO définis à la section 2.2.</p> <p><i>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'un diagramme d'architecture et d'une description des mécanismes de basculement et des tests utilisés pour valider ces mécanismes pour toutes les études de cas basées sur le projet.</i></p>	
<b>2.5 Planification et test de la reprise après sinistre</b>	<p>Le partenaire APN possède de l'expérience dans la planification de la reprise après sinistre pour les solutions développées dans le cas d'une interruption régionale AWS durable. Le partenaire APN peut décrire le processus de reprise après sinistre, l'interruption maximale admissible et l'objectif de point de reprise (RTO/RPO) et le test effectué pour valider le plan.</p> <p><i>Les preuves doivent inclure les éléments suivants pour au moins l'une des études de cas soumises :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une description du RTO/RPO dans le cas d'une interruption régionale AWS</li> <li>• Un diagramme d'architecture et une description associée de la répllication de données continue et des processus de reprise</li> <li>• Une description du test de reprise après sinistre exécuté avant le terme de l'engagement</li> <li>• Une attestation que la documentation d'exécution du plan de reprise après sinistre était fournie au client dans le cadre des éléments à livrer de l'engagement</li> </ul>	

<b>2.6 Runbooks</b>	<p>Le partenaire APN fournit des runbooks ou une autre documentation au client qui décrit les activités opérationnelles de routine et les conseils de résolution des problèmes.</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une représentation des runbooks d'exemple de ceux fournis généralement pour les clients et l'attestation que ces documents ont été inclus dans les livrables d'engagement pour toutes les études de cas basées sur le projet.</i></p>	
<b>2.7 Surveillance des performances et de la santé</b>	<p>Le partenaire met en place des outils et des mécanismes pour surveiller les performances et la santé opérationnelle de la solution.</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une description des outils utilisés pour la surveillance des performances et de la santé et un diagramme architectural décrivant la manière dont les données de performances et de santé ont été récupérées pour toutes les études de cas basées sur le projet.</i></p>	
<b>2.8 Utilisation du compte racine AWS</b>	<p>Le partenaire APN n'utilise pas le compte racine pour des activités en dehors de la création et de la configuration du compte initiale. Si le partenaire est responsable de l'approvisionnement des nouveaux comptes, les identifiants racines doivent être fournis au client avec des instructions pour renouveler ces identifiants après leur réception. Le partenaire doit également détruire les copies des identifiants du compte racine utilisées pendant l'initialisation du compte.</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une description des principes d'AWS Identity and Access Management (IAM) utilisés par le partenaire pour interagir avec les comptes AWS du client pour toutes les études de cas basées sur le projet. Si le partenaire APN crée des comptes au nom du client, il doit également fournir une description du processus utilisé pour initialiser les principes IAM et la propriété du transfert des identifiants racines.</i></p>	
<b>2.9 Stratégies IAM</b>	<p>Le partenaire APN possède un processus établi pour déterminer les privilèges corrects à accorder aux principes IAM (à la fois pour les utilisateurs humains et systèmes).</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une description des processus utilisés pour créer et examiner des stratégies IAM.</i></p>	
<b>2.10 Contrôle de l'accès au compartiment Amazon Simple Storage (S3)</b>	<p>Le partenaire APN assure que les contrôles appropriés sont en place pour contrôler les accès aux compartiments Amazon S3 créés au cours de l'engagement et de la restriction des accès en suivant les principes de moindre privilège. <a href="#">Une surveillance ou des alertes</a> doivent être en place pour identifier le moment où les compartiments Amazon S3 deviennent publics.</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une description des exigences d'accès pour chaque compartiment Amazon S3 et les mécanismes d'alerte, de surveillance et de contrôle des accès utilisés pour appliquer la stratégie requise.</i></p>	
<b>2.11 Chiffrement des données</b>	<p>Les données classées par un client comme sensibles doivent être chiffrées au repos et en transit.</p> <p><i>La preuve doit se présenter sous la forme d'une description des mécanismes de chiffrement des données utilisés pour toutes les données classées comme sensibles pour toutes les études de cas soumises.</i></p>	
<b>2.12 Segmentation du réseau PCI-DSS</b>	<p>Pour les mises en œuvre de commerce électronique pour lesquelles les données du détenteur de carte sont présentes, le partenaire APN utilise des architectures de réseau dotées de l'isolation des charges de travail avec des pare-feu qui traitent et/ou conservent les données du détenteur de carte des autres charges de travail du client.</p> <p><i>Les preuves doivent se présenter sous la forme d'un diagramme d'architecture montrant diverses structures réseau comme Amazon Virtual Private Cloud (VPC), des sous-réseaux, des groupes de sécurité, etc. pour chaque étude de cas de commerce électronique soumise.</i></p>	
<b>2.13 PCI-DSS – Analyses de vulnérabilité et test de pénétration</b>	<p>Pour les mises en œuvre de commerce électronique, le partenaire APN a mis en œuvre un moyen de réaliser des analyses de vulnérabilité trimestrielles et des tests de pénétration.</p> <p><i>La preuve doit se trouver sous la forme d'une description d'une mise en œuvre de chaque étude de cas de commerce électronique soumise.</i></p>	



## Ressources AWS

Titre	Description
<a href="#">Comment développer un microsite de compétence AWS</a>	Fournit des conseils sur la manière de développer une ou plusieurs pages de pratique de consulting ou de solution technologique qui répondent aux demandes de l'entreprise du programme de compétences AWS.
<a href="#">Comment développer une étude de cas client publique</a>	Fournit des conseils sur la manière de développer une étude de cas client publique qui répond aux demandes de l'entreprise du programme de compétences AWS.
<a href="#">Comment créer un diagramme d'architecture</a>	Fournit des conseils sur la manière de développer un diagramme d'architecture AWS qui répond aux demandes de l'entreprise du programme de compétences AWS.
<a href="#">Liste de contrôle de préparation aux compétences AWS</a>	Fournit des exemples de conseils et de meilleures pratiques du support du programme de compétences AWS.

*AWS se réserve le droit d'apporter des modifications au programme de compétences AWS à tout moment et peut déterminer, à sa seule discrétion, si les partenaires APN sont éligibles aux compétences AWS.*