



## **Novell renforce son programme de distribution afin d'accroître la rentabilité pour ses partenaires**

*D'une année à l'autre, la société multiplie ses investissements par 5 en termes de réseaux de distribution, multiplie par 4 son organisation de réseau de vente*

*et nomme des responsables pour son réseau de vente*

**Paris, France – 9 février 2009** – Novell annonce le renforcement de son programme mondial de distribution avec ses partenaires ainsi que la nomination de cadres, indiquant ainsi sa volonté de revenir à un modèle commercial dont les partenaires représentent l'élément essentiel. En se basant sur les retours de ses partenaires, la société a renforcé son programme de distribution afin d'accroître la rentabilité pour ces derniers et de simplifier le déroulement de leurs activités commerciales avec Novell. La société a également augmenté ses investissements en matière d'assistance à la vente et au marketing ainsi que d'aide en général. Les nouvelles fonctions dans le secteur des réseaux de distribution, ainsi que les améliorations du programme de partenariat, s'alignent sur les objectifs de croissance de Novell en matière de data centers, d'informatique grand public, ainsi que de solutions d'identité et de sécurité.

« Nous avons modifié la stratégie de la société et sommes passés à un modèle où les partenaires jouent un rôle central afin d'atteindre nos objectifs de croissance ambitieux », déclare François Benhamou, directeur des divisions Identity & Security et End User Computing de Novell. « Nous ne pouvons réussir qu'à la condition de disposer d'un réseau solide de partenaires doté d'une bonne assistance. Notre priorité est de lancer le meilleur programme de rentabilité du secteur tout en diminuant les investissements demandés à nos partenaires et en améliorant l'assistance à la vente et au marketing. Notre objectif consiste à encourager nos partenaires actuels et futurs à adopter les solutions Novell afin d'aider les clients à baisser leurs coûts, à maîtriser la complexité et à réduire les risques en cette période économique difficile.

« Notre collaboration avec Novell nous a permis de fournir de meilleurs services à nos clients et la concrétisation de ces améliorations nous encourage », déclare Costas Speliakos, président-directeur général de eos-Systems, Inc. L'excellente assistance à la vente et au marketing nous procure un meilleur dynamisme pour établir une collaboration plus étroite avec nos clients et leur proposer les solutions robustes dont ils ont besoin pour répondre à leurs problèmes essentiels.

Les nouveaux programmes de partenariat internationaux comportent notamment :

### **L'amélioration de la rentabilité pour les partenaires**

Novell a adapté la structure de marges du programme afin d'accroître la rentabilité ainsi que l'activité commerciale pour les partenaires en restructurant les remises et en introduisant des réductions intéressantes sur la quantité. Novell a par ailleurs introduit un accord de programme d'enregistrement offrant des marges de protection.

### **Des bénéfices plus rapides**

La société a enrichi ses offres de formation afin d'ajouter des formations techniques de vente sur demande pour que la familiarisation avec les solutions Novell® soit plus pratique et abordable. Novell a également mis en place un programme de démarrage rapide afin que les nouveaux partenaires qui travaillent sur des gros volumes puissent être opérationnels plus vite. Afin d'aider ses partenaires à développer leurs activités de services, Novell fournit un accès à des formations en matière de déploiement, de meilleures pratiques et méthodologies et des services d'experts professionnels Novell afin d'aider et de garantir le succès auprès des clients.

## **Une simplification du programme de distribution**

Novell a réduit ses frais administratifs et simplifié le processus de commande en consolidant ses SKU et en introduisant une liste de prix unique. La société a également mis en place des remises sur les quantités standardisées, facilitant ainsi la négociation de grandes opportunités client pour les partenaires.

## **Une organisation de distribution renforcée et une nouvelle direction**

En 2008, Novell a considérablement réaligné ses ressources afin de continuer à renforcer l'organisation de la distribution et d'accélérer les transformations internes visant à axer davantage la société sur les partenariats. Novell a multiplié par cinq ses investissements commerciaux basés sur la distribution et ses programmes marketing et par quatre le nombre de commerciaux chargés de la distribution.

De plus, Novell a nommé une équipe chevronnée d'experts du secteur afin de soutenir l'implication de la société vis-à-vis de sa stratégie de vente indirecte. Steve Hale dirigera la distribution mondiale des data centers. M. Hale a 20 années d'expérience dans le service après-vente et d'assistance dans le secteur de la distribution, dont 17 années de direction au sein de Microsoft Corporation. Mark Taylor dirigera la division Global End User Computing Channel de Novell. Taylor a plus de 20 ans d'expérience en tant que cadre commercial chargé de la distribution avec Macromedia et LANDesk. Dan Veitkus, ancien vice-président des opérations extérieures mondiales pour Novell, a pris en charge le poste de vice-président de la division Partners for EMEA.

En janvier 2009, Novell a nommé Javier Colado président de Novell pour la région EMEA et responsable des ventes et des opérations commerciales dans cette zone. Il entrera en fonction après avoir accompli la mission qui lui est confiée actuellement, à savoir lancer le dernier programme de distribution mondiale de Novell. Les dirigeants du programme de partenariat de Novell passeront dans l'organisation marketing de la société et seront placés sous les ordres de John Dragoon, responsable marketing Novell.

Pour de plus amples informations et davantage de détails sur le programme de partenariat de Novell, veuillez consulter <http://www.novell.com/partners/>

## **À propos de Novell**

Novell, Inc (Nasdaq : NOVL) offre la plate-forme Linux la mieux conçue et la plus interopérable sur le marché, ainsi qu'un portefeuille de logiciels intégrés de gestion informatique qui aide les clients du monde entier à réduire les coûts, la complexité et les risques. Grâce à son logiciel d'infrastructure et à son écosystème de partenaires, Novell intègre harmonieusement des environnements informatiques mixtes, ce qui permet aux gens et aux technologies de ne faire qu'un. Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à consulter le site Internet [www.novell.com](http://www.novell.com).

## **Contacts presse**

### **Novell**

Brigitte Haas, PR Manager Area West

+44 1344 326 187

[bhaas@novell.com](mailto:bhaas@novell.com)

### **Hotwire**

Virginie Puchaux / Tiffany Ngo

01 43 12 55 48/59

[Virginie.puchaux@hotwirepr.com](mailto:Virginie.puchaux@hotwirepr.com)

[Tiffany.ngo@hotwirepr.com](mailto:Tiffany.ngo@hotwirepr.com)