



Communiqué de presse

www.nortel.com

Nouveaux programmes de fidélisation pour les partenaires Nortel, plus de valeur ajoutée pour leurs clients

***Les nouveaux programmes permettront aux revendeurs de la zone EMEA de
donner un coup de fouet à leur chiffre d'affaires***

PARIS (France), le 05 mars 2009 – Les revendeurs des solutions Entreprises Nortel* [code TSX : NT, code OTC : NRTLQ] dans les pays de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique) ont désormais la possibilité d'accroître leur potentiel de chiffre d'affaires et leurs résultats financiers en tirant parti des programmes de fidélisation proposés par Nortel. Lancés début 2009, ces nouveaux programmes visent à récompenser la fidélité du revendeur, à déployer des offres tarifaires compétitives et à offrir une assistance marketing pour les équipements de communications unifiées et d'applications multimédia ciblant les PME et les grandes entreprises.

« Nos revendeurs jouent un rôle à part entière dans notre stratégie de marché et nous voulons partager avec eux le renouvellement de notre engagement, en leur proposant des mesures incitatives plus intéressantes et plus de liberté pour développer leurs ventes auprès des clients base installée Nortel mais aussi auprès de nouveaux clients », explique Amanda Giddins, responsable des circuits de distribution paneuropéens pour Nortel Europe. *« Nos clients souhaitent aujourd'hui mettre à niveau leurs technologies pour réduire les coûts, accélérer le processus de vente et augmenter leurs chances de réussite dans le contexte économique actuel. »*

Avec son nouveau *Programme de Loyauté Revendeur***, Nortel propose à ses partenaires revendeurs stratégiques un plan incitatif simple et flexible qui récompense les partenaires lorsque ceux-ci ont atteint ou dépassé leurs objectifs de chiffre d'affaires trimestriel, leur permettant ainsi d'augmenter leur marge.

S'appuyant sur la fidélité des clients existants, Nortel a aussi lancé *Match Plus**** un programme permettant à ses revendeurs d'égaliser ou de surpasser toutes les offres commerciales similaires développées par la concurrence pour attaquer sa base installée – et portant sur tout le portefeuille de solutions Nortel voix, données et applications destinées aux PME et aux grandes entreprises.

Nortel a en outre lancé *Fast Start 2*****, un nouveau programme qui aide les partenaires à vendre plus facilement de nouveaux systèmes de téléphonie IP extensibles et évolutifs, capables d'accompagner les besoins des clients finaux au fur et à mesure que ceux-ci recrutent de nouveaux abonnés pour leurs applications IP, de communications unifiées et multimédia. Les clients peuvent aussi bénéficier de ces offres Fast Start pour des évaluations gratuites des solutions de communications unifiées et d'applications multimédia, avec la possibilité d'acheter les solutions selon les besoins de leur activité.

« Le lancement des nouveaux programmes Nortel permet aux partenaires de Nortel d'attirer de nouveaux clients tout en offrant un service de meilleure qualité à leurs clients existants », explique Darren Boyce, directeur d'Applinet plc. « À l'heure où les coûts et les investissements liés aux nouvelles technologies sont étudiés de très près, les entreprises ne peuvent que réserver un bon accueil à des programmes aussi attractifs que Fast Start 2. La communauté des revendeurs aura la satisfaction de voir sa fidélité récompensée par une plus grande rentabilité. »

Nortel possède une base installée de plus de 80 millions de ports de données et de 80 millions de lignes voix, soit plus que n'importe lequel de ses concurrents. Parmi ses récents succès commerciaux, on peut citer sa solution Business Communication Manager 450 (BCM450), l'une de celle qui s'est vendue le plus rapidement, et qui vient de dépasser les mille exemplaires vendus, seulement trois mois après son lancement.

La solution Business Communication Manager fait partie de l'offre voix et données convergées pour les PME qui s'est récemment vue décerner une note parfaite de « cinq sur cinq » dans le rapport Gartner sur les Fonctionnalités critiques des communications unifiées.*****

Le cabinet d'études de marché Dell'Oro désigne Nortel comme le numéro un du marché des solutions voix pour les entreprises ainsi que des livraisons mondiales de lignes PBX (autocommutateur téléphonique privé) au cours des 12 derniers mois, entre le troisième trimestre 2007 et le deuxième trimestre 2008. Gartner a positionné Nortel dans trois de ses quadrants magiques : Leader en 2008 sur les solutions de communications unifiées, leader en 2008 sur les solutions de Téléphonie d'entreprise 2008, et Leader en 2008 sur les solutions d'Infrastructure de centres de contact, au niveau mondial. *****.

À propos de Nortel

Nortel est un des leaders de la fourniture d'équipements de communications qui font de la promesse "Business Made Simple" une réalité pour nos clients. Nos technologies de prochaine génération supportent les applications multimédias et les applications professionnelles sensibles tant sur les réseaux des entreprises que des fournisseurs de services. Les technologies Nortel sont conçues pour plus d'efficacité, de vitesse et de performance en simplifiant les réseaux et en connectant les utilisateurs avec l'information dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin. Nortel développe ses activités dans plus de 150 pays répartis dans le monde entier. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le site web de Nortel : www.nortel.com. Pour prendre connaissance des dernières nouvelles Nortel, veuillez consulter : www.nortel.com/news.

Certaines déclarations figurant dans le présent communiqué de presse peuvent contenir des mots tels que « pouvoir », « s'attendre à », « prévoir », « croire », « avoir l'intention de », « estimer », « viser », « projeter » et « rechercher », ainsi que d'autres termes similaires, ou compter des verbes au mode conditionnel et sont considérées comme des énoncés ou des renseignements prospectifs en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables. Ces déclarations sont fondées sur les attentes, les estimations, les prévisions et les projections actuelles de Nortel au sujet du contexte d'exploitation, des contextes économiques et des marchés dans lesquels Nortel exerce ses activités. Ces déclarations sont assujetties à des hypothèses, à des incertitudes et à des risques importants, qu'il est difficile de prédire et dont l'issue réelle peut différer sensiblement de celle envisagée dans les énoncés prospectifs. Pour tout complément d'information au sujet de certains de ces facteurs ou d'autres facteurs, veuillez consulter le rapport annuel sur formulaire 10 K/A, les rapports trimestriels sur formulaire 10 Q et les autres documents déposés par Nortel auprès de la SEC. A moins qu'elle n'y soit tenue aux termes des lois sur les valeurs mobilières applicables, Nortel nie toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser des renseignements de nature prospective, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

-Fin du communiqué-

*Nortel, le logo Nortel et le « O » en forme de globe sont des marques commerciales de Nortel Networks.

** Le Programme de Loyauté Revendeur a débuté en janvier 2009 et se terminera le 30 juin 2009.

*** Aucune date d'expiration n'a été fixée pour le programme Match Plus, lancé le 2 février 2009. Celui-ci couvre tout le catalogue des produits Voix/Données/Applications pour les entreprises. Il est exclusivement proposé au réseau Nortel de distributeurs à valeur ajoutée et de revendeurs directs et indirects des pays de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique).

**** Le programme Fast Start 2 a été lancé en janvier 2009 et expirera le 3 juillet 2009. Il concerne la base Nortel installée des clients PBX (autocommutateur téléphonique privé) ou de prestataires PBX tiers, dans les cas où le client souhaite adjoindre la téléphonie IP à son système existant sans le remplacer ni le mettre à niveau. Les packages de démarrage sont les solutions Nortel CS1000 SA (Standard Availability) ou CS 1000 HA (High Availability) plus les téléphones Nortel 1230 IP Phones ou 1140E gigabit IP Phones disponibles pour les deux versions de CS 1000. Ce programme est exclusivement proposé au réseau Nortel de distributeurs à valeur ajoutée et de revendeurs directs et indirects des pays de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique).

***** Gartner, rapport « *Critical Capabilities for Unified Communications* », par Bern Elliot, 16 septembre 2008. Ce rapport est protégé par les droits d'auteur de Gartner, Inc., 2008, et ne peut être utilisé sans l'autorisation préalable de Gartner. Il contient une analyse comparative qui évalue et note des produits concurrents selon un ensemble de critères différenciateurs choisis par

Gartner. Gartner n'émet aucune recommandation quant aux fournisseurs, produits et services mentionnés dans ce rapport et ne conseille en aucune manière aux utilisateurs de sélectionner les fournisseurs qui ont reçu la note la plus élevée. Gartner décline toute garantie expresse ou implicite quant à cette étude, y compris les garanties de qualité marchande et d'adéquation à un usage spécifique.

*****Le Quadrant magique ou Magic Quadrant est protégé par les droits d'auteur 2008 de Gartner, Inc. et son utilisation est soumise à l'autorisation de Gartner. Le Magic Quadrant est une représentation graphique d'une place de marché à un instant précis et pour une période donnée. Il représente l'analyse effectuée par Gartner des performances de certains fournisseurs sur la base de critères applicables à ce marché, tels que définis par Gartner. Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrits dans le Magic Quadrant, et ne recommande pas aux utilisateurs de technologies de ne sélectionner que les fournisseurs figurant dans le quadrant «Leader». Le Magic Quadrant se veut exclusivement un outil de recherche et ne peut être considéré comme un outil d'aide à la décision. Gartner décline toute garantie, explicite ou implicite, quant à ces recherches, y compris toute garantie concernant la qualité marchande ou l'adaptation des solutions considérées à un usage particulier.

L'emploi des termes « partenaire » et « partenariat » ne saurait signifier l'existence d'un partenariat au sens juridique du terme entre Nortel et une autre partie.

Pour plus d'information:

Sophie Biscaras
Nortel
+33 1 69 55 58 84
sophbis@nortel.com

Anthony Courtat
Weber Shandwick
01 47 59 35 71
acourtat@webershandwick.com

Anouk Jacob
Weber Shandwick
01 47 59 35 75
ajacob@webershandwick.com