



Le nouveau Programme Partenaire Privilège HP 2010 : un accès facilité pour les revendeurs labellisés en 2009

Issy-les-Moulineaux, le 22 juin 2009 – HP présente aujourd'hui son Programme Partenaire Privilège HP 2010, destiné à favoriser la croissance et la rentabilité des principaux revendeurs HP et de leurs clients.

Le Programme Partenaire Privilège HP permet de bénéficier d'un grand nombre d'avantages, tels que : l'accès à la tarification spéciale, les rémunérations sur performance, le suivi de compte par un commercial HP dédié, l'utilisation et la mise en avant du label Partenaire Privilège HP 2010.

Contacts presse :

HP France
Magali Marchesin
Tél : 01 57 62 52 85
magali.marchesin@hp.com

Burson-Marsteller
Antoine Méry
Tél : 01 41 86 76 74
Antoine.mery@bm.com

Hélène Tahy
Tél : 01 41 86 76 32
helene.tahi@bm.com

HP France
80, rue Camille Desmoulins
92788 Issy-les-Moulineaux Cedex 9
www.hp.com/fr

Cette nouvelle édition s'inscrit dans la continuité du programme 2009 afin de maintenir une offre cohérente et stable pour les Partenaires Privilège HP. Une évolution notable toutefois : cette année, HP reconnaît l'engagement de ses partenaires déjà labellisés en 2009 en facilitant leur candidature pour 2010.

Les principaux changements du Programme Partenaire Privilège HP 2010 sont les suivants :

La reconduction des critères de base obtenus au titre du label Partenaire Privilège HP 2009.

Dans cette période difficile, il est essentiel de rester focalisé sur les affaires. C'est la raison pour laquelle tous les critères acquis en 2009, à l'exception du chiffre d'affaires, seront automatiquement reconduits pour 2010.

L'introduction du nouveau programme de vente Solutions d'Imagerie et d'Impression.

Ce programme a pour objectif d'aider les partenaires HP à augmenter et rentabiliser leurs ventes sur la gamme complète de produits et services Solutions d'Imagerie et d'Impression.

Il offre de nombreux avantages, dont un système de bonus sur les ventes, l'accès à la tarification spéciale ainsi que l'éligibilité à trois programmes de vente destinés à gagner de nouvelles opportunités sur des marchés spécifiques. Ces derniers remplacent les trois spécialisations existantes en 2009 : Office Printing (OP), Office Printing Solutions (OPS) et Large Format Printing (LFP).

Ces programmes de vente sont destinés à développer l'expertise technologique et commerciale nécessaire pour construire des relations à



long terme avec leurs principaux clients sur les Solutions d'Imagerie et d'Impression HP. Ils seront désormais accessibles à l'ensemble des Partenaires Privilège HP, les avantages de ces programmes profitant ainsi à un plus grand nombre de partenaires.

La consolidation des activités matériel et consommables HP au sein d'un même programme d'accréditation permet aux partenaires de bénéficier d'une plus grande flexibilité dans le choix de leur offre, tout en ouvrant de nouvelles opportunités commerciales.

Le point de contact HP unique facilite la communication et optimise le suivi commercial des comptes.

« Le programme Partenaire Privilège HP illustre notre volonté de contribuer au développement économique de nos partenaires », déclare Antoine Barre, Vice président chargé de l'organisation des Partenaires Solutions chez HP Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA). « Depuis sa création, ce programme a fait ses preuves sur sa capacité à répondre aux besoins de ses membres. Nous n'apporterons donc que des changements mineurs au programme 2010. Nous faciliterons également la collaboration de nos partenaires avec HP dans un contexte économique souvent difficile pour eux. »

Le Programme Partenaire Privilège HP 2010 entrera en vigueur le 1er novembre 2009.

A propos de HP

HP, entreprise technologique leader sur le marché, simplifie l'accès à la technologie pour le grand public et les entreprises avec des solutions dans les domaines de l'imagerie et de l'impression, l'informatique personnelle, les logiciels, les services et les infrastructures informatiques. Pour plus d'informations sur HP (NYSE: HPQ), visitez <http://www.hp.com/>.

© 2009 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Les informations contenues dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Les seules garanties liées aux produits HP sont définies dans les déclarations de garantie expresse accompagnant ces produits et services. Aucune partie de ce document ne peut être interprétée comme l'expression d'une garantie supplémentaire. HP n'assume aucune responsabilité pour toute erreur ou omission technique ou rédactionnelle du présent document.

06/2009

