

Nouvelle Evolution du Programme Partenaire de Symantec

Un programme spécifique pour accroître les ventes sur le marché des PME

Après avoir révisé son système de marges arrière en faveur de ses partenaires, Symantec va lancer un programme spécifique pour leur permettre d'accroître leur chiffre d'affaires sur le segment des PME.

Paris – le 24 septembre 2009 - Symantec (Nasdaq : SYMC) continue de faire évoluer son programme partenaire et à soutenir son réseau en lançant, cet automne, le Small Business Specialisation Programme. Objectif : permettre aux partenaires Symantec de satisfaire encore mieux les demandes de leurs clients PME et d'apporter les conseils et les solutions les plus pertinents sur la sécurité, la sauvegarde et la restauration de leurs données.

Le Small Business Specialisation Programme est destiné aux partenaires de niveau Silver et supérieurs, qui ont l'expertise requise pour comprendre les besoins et exigences spécifiques des clients PME. Ce nouveau programme intègre notamment un ensemble de formations dédiées. Les partenaires qui auront acquis une connaissance approfondie de l'offre Symantec à destination des PME se verront récompensés. Parmi ces différents bénéfices, le Small Business Specialisation Programme comprend une augmentation des marges arrière basée sur le volume de vente pouvant aller jusqu'à 3% et, ainsi que la possibilité d'utiliser des fonds supplémentaires pour des actions de marketing concernant les produits et solutions PME.

Stéphane Gaillard, Directeur des Ventes Channel France explique : « A travers différentes recherches, nous nous sommes aperçus que 4 PME sur 10 achetaient leurs solutions de sécurité directement en magasin. Nos partenaires ont donc une réelle opportunité sur ce segment et doivent donc à la fois se faire connaître auprès de ces entreprises, et leur proposer leur support, leur conseil et des solutions adaptées à leurs besoins. Il est indispensable que nous soyons à leurs côtés pour les aider à encore mieux servir leurs

clients. C'est la logique qui sous-tend ce tout nouveau Small Business Specialisation Programme. »

Patrice Salvan, Vendor Manager de MISCO commente : « Le marché des PME est un véritable défi : ces clients ont bien souvent une approche centrée sur l'utilisateur unique, alors qu'il faut envisager une ou plusieurs solutions pertinentes au niveau de l'ensemble de l'entreprise, même si elle est de petite taille. Sur ce marché, il est nécessaire d'avoir le conseil et le soutien de son revendeur. Nous sommes donc ravis par le nouveau Small Business Specialisation Programme de Symantec qui va nous permettre d'accroître le nombre de nos clients PME en offrant les solutions les plus adaptées ».

Les produits éligibles au Small Business Specialisation Programme sont les suivants :

- Symantec Endpoint Protection
- Symantec Antivirus
- Symantec Protection Suite
- Symantec Multi-tier Protection
- Backup Exec & Backup Exec System Recovery

À propos de Symantec

Symantec est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de gestion de la sécurité, du stockage et des systèmes permettant aux particuliers et aux entreprises de protéger et de gérer leurs informations. Les logiciels et services de Symantec assurent la sécurité de l'information là où elle est utilisée ou stockée grâce à une protection complète et efficace contre toutes sortes de risques. Pour en savoir plus, rendez-vous sur : www.symantec.com.