



## **Jeeves dévoile sa stratégie 2009 pour développer son réseau de distribution**

**Jeeves France prévoit 3 nouveaux intégrateurs majeurs durant le premier semestre et 3 durant le second. Plus que jamais, la fourniture de prospects et la rapidité de montée en compétences seront optimisées afin d'améliorer le ROI des nouveaux partenaires.**

*Paris, le 5 janvier 2009*

Jeeves, le spécialiste suédois de l'ERP pour PME-PMI dévoile sa stratégie. Ces initiatives s'intègrent dans un plan optimiste visant à exploiter au mieux une situation économique incertaine.

### STRATEGIE 2009

Jeeves France est une filiale du groupe suédois Jeeves Information Systems AB. Créé en 1992, le groupe souhaite bénéficier de ses bons résultats et de ceux de sa filiale française pour envisager avec confiance 2009. La stratégie validée par le conseil d'administration sera présentée en début d'année aux partenaires certifiés. Une partie importante est consacrée à offrir un retour sur investissement (ROI) rapide aux nouveaux intégrateurs, sans oublier les partenaires existants.

### UNE DEMANDE STABLE A SERVIR

Jeeves France ne peut répondre à l'ensemble des consultations émises par le marché, le volume de prospects à répartir sur les partenaires reste significatif. De plus, de nombreuses décisions n'ont pas été prises en 2008, nous espérons accompagner les entreprises dans un choix sécurisant durant le premier trimestre 2009. Enfin, nous pensons que les grandes entreprises, habituellement hors mid-market, nous demanderont de leur proposer des solutions ERP plus légères et plus rapides à mettre en œuvre en 2009.

### TROIS NOUVEAUX PARTENAIRES EN PHASE DE DECISION

Jeeves France a proposé à 3 intégrateurs importants, en taille et en potentiel, son plan partenaire 2009. L'accueil est excellent et démontre l'adéquation de la nouvelle approche de Jeeves. Les premières contractualisations auront lieu durant les premières semaines de janvier.

### PLAN PARTENAIRE 2009

Les grands chapitres sont 1) Transfert de compétences accéléré 2) Mise à disposition d'une version plus packagée du produit 3) Fourniture de leads dans le cadre d'un programme commun 4) Nouveau package de ventes (scripts de démonstrations, présentations, méthodologie, etc.) 5) Programme d'implication des clients existants dans les avant-ventes. La qualité du produit et des relations humaines reste une constante que Jeeves cultive avec passion, chaque nouveau partenaire en profitera.

Jeeves France a ouvert une ligne directe pour les intégrateurs intéressés : [partenariat@jeeves.fr](mailto:partenariat@jeeves.fr)

### **A propos de Jeeves :**

Jeeves développe des systèmes ERP pour les entreprises opérant dans le secteur de la fabrication, du négoce, la maintenance et des services. Jeeves concentre son activité sur le développement de produits vendus à travers un réseau de distribution, via des filiales et des intégrateurs. Aujourd'hui, Jeeves anime un réseau couvrant plus de 40 pays et ouvre régulièrement de nouveaux marchés. Les activités actuelles de la société ont débuté en 1992, et depuis 1999, Jeeves est coté à la bourse de Stockholm (JEEV). Les produits Jeeves sont utilisés par plus de 3900 entreprises.

[www.jeeves.fr](http://www.jeeves.fr)