

Avaya remuscle ses ventes indirectes

Avaya Connect, le nouveau programme partenaires d'Avaya, a été concocté par **Jeremy Butt** auparavant directeur des ventes indirectes de Motorola. Après l'Amérique du nord, il a été présenté la semaine dernière à Prague à quelque 380 professionnels représentant près de 200 distributeurs, VAR, intégrateurs et fournisseurs de services du marché européen.

On retiendra qu'il n'attendra pas l'intégration des activités Entreprise de Nortel pour se mettre en branle. Il entend néanmoins **aligner Avaya sur Nortel** d'ici à la fin 2011. Jusqu'ici, en effet, le fournisseur de solutions IP ne réalisait que 65 % de ses ventes en indirect. D'ici deux ans, il veut atteindre une part de 85 %, moyenne du marché. Non pas seulement en multipliant le nombre de ses revendeurs. Mais aussi et surtout, ainsi que l'a martelé Jeremy Butt à Prague, en s'imposant comme le fournisseur avec qui il est le plus aisé de travailler et de gagner de l'argent.

Cette transformation est déjà bien engagée. Jusqu'ici, Avaya entretenait 18 chaînes d'approvisionnement et un ERP pour chacune de ses 27 lignes de produits. Désormais, il est organisé en **3 unités d'affaires autour d'une logistique unique**, de type *One Touch Supply Chain*. Pour la première fois, il va se couler dans un modèle « *channel centric* », dont tous les éléments devront concourir à améliorer l'efficacité et la productivité des ventes.

La liste de prix va être rationalisée et sera la même au plan mondial à compter du 1er février prochain. Les activités spéciales seront réduites et l'accompagnement des clients l'international sera facilité. Un nouveau système de primes et de remises sera instauré. Les devis pourront être établis plus rapidement. Avaya consentira des crédits à ses partenaires, au lieu de les rembourser après les ventes comme jusqu'à maintenant. Ses 97 formules de formation et de certification seront remplacées par 13 cours, pas plus, qu'il sera d'ailleurs possible de suivre à distance. Les demandes de candidatures partenaires pourront être remplies en deux heures...

« *La principale difficulté de notre métier, a encore souligné Jeremy Butt, est la configuration et l'up-grade des systèmes.* » Avaya introduira donc également un **nouvel outil de configuration pour les PME**. Il mettra l'accent sur la migration des bases installées et sur les ventes additionnelles. Ses atouts ne manquent pas. Dans les communications unifiées, Avaya est un des rares à traverser la récession sans trop de dommages. Ses solutions sont ouvertes, et non pas propriétaires. C'est un expert des communications temps réel et le plus avancé dans l'interopérabilité SIP multi-fournisseurs. Quant aux partenaires Nortel, ils devraient connaître leur nouvelle feuille de route à compter du 1er mars prochain.