



HP FRANCE

Meudon Campus, Bât. 1
14, rue de la Verrerie
CS 40012
92197 Meudon Cedex



Directeur des réseaux partenaires
Michael Albala

Portail Partenaires
<https://partner.hp.com>



HP présente Amplify, son nouveau programme mondial destiné aux partenaires

A l'ère de la transformation numérique, HP Amplify™ offre aux partenaires les ressources nécessaires pour stimuler leur développement. Les clients seront plus que jamais au coeur du dispositif.

HP présente HP Amplify, son nouveau programme mondial¹ dédié à son réseau de revendeurs. Ce programme est conçu pour assurer le développement des partenaires et offrir une nouvelle expérience optimisée aux clients finaux. Basé sur une structure logicielle intégrée et unique, HP Amplify offre les ressources et les outils de collaboration nécessaires pour stimuler la croissance à l'heure où la transformation numérique s'amplifie et les comportements d'achats évoluent. Le nouveau programme a été lancé le 1^{er} novembre 2020 pour les revendeurs des marchés professionnels. Les partenaires distributeurs qui s'adressent aux particuliers seront intégrés au cours du second semestre de 2021.

Principales informations du Programme HP Amplify :

- Ce programme repose sur une structure mondiale¹, simplifiée et structurée autour de deux filières distinctes
- Un programme de Rewards qui distingue notamment les services à valeur ajoutée, la dimension collaborative et les volumes d'affaires
- La transformation numérique est accélérée grâce à l'analyse de données intelligentes et aux outils de collaboration

¹ Programme mondial, à l'exception de la Chine.





En fusionnant ses meilleurs produits, outils et formations en un programme unique et intuitif, HP Amplify offre plus de simplicité et d'efficacité à ses partenaires. Ils pourront ainsi tirer profit plus facilement des nombreux avantages du programme et renforcer l'engagement de leurs clients. Composé désormais de seulement deux filières distinctes, Synergy et Power, avec des taux de compensation clairs, HP Amplify procure aux partenaires davantage de souplesse pour investir dans des capacités et services à valeur ajoutée. Le partenaire est récompensé à la hauteur de son engagement.

« Aujourd'hui, les acheteurs attendent une expérience simplifiée, automatisée et personnalisée. Pour pouvoir évoluer dans cet environnement en pleine mutation, où les données sont clés, des changements sont nécessaires. Ils permettent d'établir des rapports clients avec une vision personnalisée, individuelle, et non marché », explique Michaël Albala, Directeur du Réseau Partenaires HP pour l'Europe du Sud. « Le programme HP Amplify facilite les relations entre HP et ses partenaires ; il leur donne les moyens de préparer leur entreprise et de se développer dans un environnement mouvant, afin de tirer profit des nouvelles tendances, de jouer un rôle central et de s'adapter à l'évolution du parcours client. »

DES EXPÉRIENCES À LA MESURE DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Les clients ont radicalement modifié leur approche dans la recherche et l'achat de solutions technologiques, et leurs rapports aux marques.

Ils achètent ainsi davantage de produits et services via les canaux numériques, tels que l'e-commerce, les portails partenaires et les marketplaces. En parallèle, grâce à l'évolution des technologies et l'amplification de la transformation numérique, les modèles économiques migrent du transactionnel vers le contractuel. Avec le lancement du programme HP Amplify, HP souhaite accompagner cette évolution, soutenir la croissance de ses partenaires et améliorer l'expérience de ses clients.

« HP et ses partenaires ont la formidable opportunité de réinventer les échanges commerciaux et l'accès au marché, a déclaré Luciana Broggi, Directrice du Réseau de Partenaires et Comptes internationaux pour HP. Mais pour saisir cette opportunité, il est nécessaire de surmonter les lacunes du système, de se défaire des anciennes pratiques et d'adopter de nouveaux modèles de vente. C'est ensemble que nous franchissons ce pas, en investissant dans d'importants changements concernant notre écosystème et nos capacités communes. »

PERFORMANCE, CAPACITÉS ET COLLABORATION²

Conçu pour permettre des stratégies de mise sur le marché progressive, qui offrent une combinaison de modèles de vente transactionnelle, contractuelle et hybride, HP Amplify se concentre sur trois piliers essentiels : la performance, les capacités et la collaboration.

² Les partenaires qui ne souhaitent pas investir dans ces trois piliers ne seront pas exclus ; ils peuvent continuer à s'approvisionner via le circuit de distribution.



Performances

HP Amplify récompensera ses partenaires en fonction de différents indicateurs de performance liés à la vente du portefeuille par le biais de mesures des revenus



Capacités

Les partenaires qui améliorent leurs capacités peuvent être plus compétitifs, plus pertinents et, en fin de compte, plus rentables dans le partage des données, le commerce électronique, les solutions et les services gérés.



Collaboration

HP collaborera étroitement avec ses partenaires pour affiner leurs compétences numériques afin d'offrir une expérience client plus cohérente sur plusieurs canaux. Ensemble, nous exploiterons ces données pour produire de nouvelles informations précieuses et améliorer le parcours du client.



PERFORMANCE

Le modèle de vente traditionnel a été bouleversé, tout comme le modèle de compensation traditionnel. Alors que le nouveau programme continuera de récompenser les partenaires en fonction des objectifs et du volume, HP Amplify propose un système de calcul et de rétribution innovants, qui tient compte des nombreux efforts stratégiques déployés par les partenaires tout au long du processus de vente. Cela inclut le volume d'affaires, la valeur moyenne des ventes et la fidélisation des clients.

CAPACITÉS

Au-delà des seuls revenus des ventes, le programme HP Amplify calcule également les rétributions en fonction des nouvelles capacités, notamment l'investissement dans des compétences numériques ainsi que le perfectionnement de ces compétences, les prestations de services, les expériences en matière d'e-commerce et d'omnicanal, et la collaboration en matière de données sécurisées.

Les capacités seront spécialisées et adaptées aux secteurs des clients. Il sera ainsi possible d'offrir des expériences personnalisées et de générer des résultats plus importants. Plus les capacités en matière de collecte de données sécurisées, d'accès au marché, de services et de spécialisations seront nombreuses, plus les partenaires bénéficieront d'un accès au marché et d'avantages.

COLLABORATION

HP Amplify est conçu pour transformer l'analyse de données en connaissances approfondies qui poussent à développer de nouvelles stratégies et stimulent l'innovation. HP collaborera étroitement avec ses partenaires pour améliorer leurs compétences numériques, notamment l'automatisation des devis et des commandes, afin d'offrir une expérience client optimale sur tous les canaux, et de fournir aux partenaires des résultats de recherches pertinents sur les étapes-clés du parcours client. Grâce à cette intelligence client supplémentaire³, les partenaires bénéficieront d'un avantage concurrentiel et auront la capacité d'anticiper et d'obtenir de meilleurs résultats sur leurs marchés.

Par conséquent, les partenaires seront en mesure d'offrir des services plus fluides à leurs clients grâce à une mise à jour des stocks automatisée, des retours produits et une data intelligence centralisée.

Ces expériences continueront de s'appuyer sur les relations historiques entre les clients, les partenaires et HP.

HP AMPLIFY IMPACT

La promotion du développement durable est inscrite de longue date dans la stratégie et les activités de HP. Ensemble, HP et ses partenaires peuvent apporter une contribution durable pour renforcer l'innovation et les initiatives en matière de responsabilité sociétale et environnementale. C'est la raison pour laquelle, dans le prolongement de ce nouveau programme, HP présente HP Amplify Impact, et invite par ce biais, tous les partenaires à le rejoindre dans son engagement en faveur :

- **de la Planète** : à travers la contribution à une économie circulaire bas-carbone ;
- **des Hommes** : à travers le respect des Droits de l'Homme, une réussite partagée avec tous les acteurs de la chaîne de valeur, la promotion d'une culture ouverte et inclusive ;
- **des Communautés** : en offrant des opportunités dans le domaine de l'éducation et de l'emploi et en contribuant à améliorer la vitalité et la résilience des communautés locales.

HP proposera des formations et une assistance aux partenaires qui choisiront de rejoindre son engagement afin d'identifier d'éventuelles lacunes dans leurs objectifs et les guider dans la réalisation de ces derniers.

³ La collecte de données sur les clients devra faire l'objet d'un consentement de leur part et respecter des exigences strictes en matière de confidentialité et de sécurité des données.

À propos de HP Inc.

HP Inc. développe des technologies pour améliorer la vie de chacun, partout dans le monde. Grâce à nos imprimantes, nos solutions d'impression 3D, nos systèmes personnels et les services associés, nous créons des expériences d'exception. Pour plus d'informations sur HP Inc., rendez-vous sur www.hp.com.