

Le Business Partner Program de WALLIX s'adapte en région pour renforcer sa présence géographique et conquérir de nouveaux territoires

PARTAGER [in](#) [🐦](#) [f](#) [+](#)

La hausse significative des ventes à l'international au 1er semestre 2020 (+11%) démontre le dynamisme du Business Partner Program de WALLIX

Le Business Partner Program est à présent décliné par région pour répondre aux spécificités de chaque marché et maintenir un avantage concurrentiel

WALLIX redéfinit le modèle de vente et s'oriente vers des partenaires ayant un impact géographique important et la capacité à proposer son portefeuille de solutions unifiées de pour la sécurisation des accès et des identités

Paris, le 9 octobre 2020 – WALLIX (Euronext ALLIX), éditeur européen de logiciels de cybersécurité et expert en sécurisation des accès et des identités initie en 2018 son plan de développement : le plan Ambition 21 pour devenir une ETI championne européenne de la cybersécurité. Ce plan de croissance s'appuie, entre-autres, sur le développement de son réseau de partenaires (distributeurs, revendeurs intégrateurs, intégrateurs globaux (GSI) et cabinets de conseil), dans le but de couvrir 80% des marchés mondiaux. Aujourd'hui, WALLIX annonce le renforcement de son Business Partner Program en région, pour maintenir son leadership sur ses territoires clés : France, Allemagne, MEA, BENELUX, Royaume Uni/Pays Nordiques et Amérique du Nord et conquérir de nouveaux marchés : Afrique du Sud, Inde et Australie.

Le WALLIX Business Partner Program : un modèle de réussite

La force du Business Partner Program repose sur la richesse de son dispositif : la WALLIX Academy (renforcement des compétences), une plateforme PRM (Partner Relation Management) qui centralise les outils de suivi et de pilotage du programme, le Customer Success (support disponible 24h/24 et 7j/7), une librairie documentaire pour perfectionner la maîtrise des solutions WALLIX et la possibilité d'actions Marketing conjointes pour les partenaires les plus engagés.

Bien que la crise sanitaire ait perturbé certains marchés, la hausse significative des ventes à l'international au 1er semestre 2020 (+11%), démontre l'efficacité du programme partenaires. WALLIX compte aujourd'hui 170 partenaires à travers le monde, 375 personnes certifiées et 600 clients de plus en 2 ans, soit un total de 1200 références. WALLIX a notamment signé des partenariats stratégiques avec Exclusive Networks (Italie), Bechtle (Allemagne), Guidepoint (Etats-Unis) ou encore Orange Cyberdefense (France) et le groupe ATOS au niveau mondial, pour assoir sa présence en Europe et en Amérique du Nord.

Stefan Rabben, Sales Director Germany chez WALLIX, explique : « *Nous sommes très fiers de constater que notre Business Partner Program porte ses fruits. Nous avons su faire monter en compétences nos partenaires sur les nouvelles solutions WALLIX depuis l'enrichissement de notre catalogue et nous les avons aidés à sécuriser de nouvelles opportunités business. Malgré l'impact significatif de la crise sanitaire, notre chiffre d'affaires à l'international progresse. Cela met en exergue l'efficacité de notre stratégie Channel et la force de frappe de notre réseau, partout à travers le monde, particulièrement en Allemagne et CEE.* »

Le WALLIX Business Partner Program : quelles évolutions sont à prévoir demain ?

Sur ces premiers succès, l'objectif de WALLIX désormais est de renforcer l'adhérence de ce programme avec chaque région. Avec la dynamique actuelle du marché de la cybersécurité, WALLIX souhaite assoir sa présence sur ses territoires existants mais aussi partir à la conquête de nouvelles régions, pour répondre à la demande du marché dans le monde entier. Pour ce faire, le Business Partner Program est à présent décliné dans chaque territoire, pour répondre aux spécificités de chaque marché (réglementation, secteurs d'activités...) et maintenir un avantage concurrentiel. Pour chacune de ces régions, WALLIX veut adapter le modèle de vente en contractualisant avec des partenaires ayant un impact géographique important et la capacité à proposer le portefeuille de solutions unifiées de WALLIX pour la sécurisation des accès et des identités.

Véritable "success story" du Business Partner Program, le marché Allemand compte 36 partenaires, 65 personnes certifiées sur les solutions unifiées WALLIX et 91 nouveaux clients depuis l'extension du programme partenaires à l'international en 2018. A ce titre, WALLIX a décidé de redéfinir son approche avec des nouveaux partenaires distributeurs spécialistes capables d'intégrer des solutions de sécurisation des accès et des identités mais aussi de gouvernance et d'audit, et non plus uniquement WALLIX Bastion, l'offre historique de WALLIX de sécurisation des comptes à privilèges (PAM). Cette redéfinition est partagée avec tous les partenaires de WALLIX dans la région, comme Bechtle, Spike Reply, Timetoact, IPG, Microcat ou encore Materna, qui maintiennent avec WALLIX une relation étroite. De la même manière, WALLIX étudie l'adaptation de son programme partenaires pour les régions Royaume Uni/Pays Nordiques et Amérique du Nord, avant la fin de l'année 2020.

Jean-Noel de Galzain, PDG de WALLIX, commente : « *Le programme partenaire de WALLIX est une réussite car il permet à nos clients de bénéficier d'un écosystème de proximité dans tous les pays où nous sommes présents, pour accompagner le déploiement de nos solutions et assurer un support local réactif. A l'avenir, nous allons aller encore plus loin en affinant notre approche par régions avec de nouveaux partenaires capables de nous aider à répondre aux spécificités de chaque marché, notamment dans les secteurs réglementés (Santé, Industrie, Services financiers, Cloud providers...). Avec la solution Bastion certifiée et nos nouvelles offres pour la cybersécurité des accès, des identités et des équipements industriels (OT), WALLIX compte en effet sur de nouveaux partenariats stratégiques afin de rendre la cybersécurité accessible au plus grand nombre, des grands groupes aux Entreprises de Taille Intermédiaire, des PME aux établissements de santé, bref aux organisations qui ont besoin de sécuriser leur avenir numérique.* »

A PROPOS DE WALLIX

Editeur de logiciels de cyber sécurité, WALLIX Group est le spécialiste Européen de la gouvernance des comptes à privilèges. Répondant à l'évolution réglementaire et aux enjeux de cybersécurité qui touchent l'ensemble des entreprises, les solutions WALLIX protègent des cybermenaces, vols et fuites de données liés aux identifiants volés et aux privilèges détournés. Cotée sur Euronext WALLIX, les produits sont distribués par un réseau de plus de 170 revendeurs et intégrateurs à travers le monde. WALLIX accompagne plus de 1 200 organisations dans la sécurisation de leur avenir numérique. WALLIX GROUP est membre fondateur du groupement Hexatrust et a été intégré au sein du Futur40, le premier palmarès des sociétés de croissance en Bourse publié par Forbes France, et fait partie de l'indice Tech 40.

www.wallix.com | info@wallix.com

CONTACT PRESSE

Corporate Communications

Agence MCC

Martine Camilotti

martine.camilotti@agencemcc.com

Tel. +33 (0)6 60 38 20 02