



Sécurité

Deny All étoffe son réseau

Travaillant en indirect depuis sa création, l'éditeur compte une dizaine de partenaires aux profils divers.

En deux ans, nous avons multiplié par trois notre chiffre d'affaires généré par nos partenaires », note, satisfait, Patrick Chanudet, directeur commercial de Deny All. Constitué d'une dizaine de partenaires, le réseau se structure autour d'une topologie diverse de profils, puisqu'il compte des grandes SSI comme Atos, Caggemini, plusieurs intégrateurs systèmes spécialistes de la sécurité (Silicomp, Cybernetworks, Dynetcom, Ipelium), de plus petits intégrateurs régionaux, ainsi que des consultants. « Nos partenaires spécialistes de la sécurité drainent en général des projets de plus petite envergure que les grandes sociétés de services mais plus nombreux. Il est donc très

pertinent pour nous d'avoir ces deux profils dans notre réseau », souligne Patrick Chanudet.

Aujourd'hui, le programme partenaires repose sur trois niveaux de certifications, dont le premier est réservé aux apporteurs d'affaires. Le deuxième autorise la revente et l'installation des solutions Deny All, et nécessite la formation de trois ingénieurs techniques. Le troisième permet au partenaire de réaliser la vente, l'installation et le support, à condition qu'il s'engage à former sept personnes

techniques, dont deux dédiées au support. Cependant, selon Patrick Chanudet, ce programme est amené à évoluer dans les prochains mois, une nouvelle version étant actuellement à l'étude. En attendant, l'éditeur poursuit son recrutement et souhaite développer son réseau pour afficher une présence dans quelques régions où il souffre encore d'un manque de relais (Bretagne, Lyon, Lille, Ouest). ■

Juliette Fauchet



Patrick Chanudet, Deny All : « Nous voulons faire monter en puissance notre stratégie indirecte et nous développer en Europe. »