

## DENY ALL PLACE SON PROGRAMME PARTENAIRE DANS LES STARTING BLOCKS

*Deny All renforce son programme de partenariat et catégorise ses partenaires intégrateurs européens en trois niveaux : **Ready-Steady-Go**.*

Paris le 09 mai 2005 - Deny All, éditeur de solutions de sécurité spécialisé dans les applications Web, présente son nouveau programme de partenariat européen **ENAS – European Network for Application Security**.

Mis au point afin d'associer l'offre de Deny All à celles d'intégrateurs et d'hébergeurs reconnus pour leur expertise technique et leur capacité à mener à bien des projets grands comptes, le programme ENAS met à disposition du réseau Deny All un véritable outil de développement des ventes offrant de multiples avantages. Hébergeurs ou intégrateurs, les partenaires Deny All se voient proposer un programme leur permettant d'aboutir à la satisfaction technique du client.

« Dans les premières années de son existence, Deny All a travaillé principalement en approche directe auprès de très grands comptes. Cette démarche est, à notre sens, la seule viable dans le cadre d'un marché émergent, qu'il est encore nécessaire pour l'éditeur d'éduquer. Nous sommes arrivés, aujourd'hui, à un point où la maturité de ce marché est démontrée par le nombre de références que nous possédons. Nous avons maintenant besoin de nous appuyer sur nos partenaires pour répondre à la forte croissance du marché et apporter à nos clients les prestations d'intégration nécessaires à la mise en place de nos solutions. » précise Philippe Fauchay, Directeur Commercial de Deny All.

Les trois niveaux de partenariat proposés par Deny All correspondent à des degrés d'engagement mutuels différents :

Le premier niveau – **READY** – rassemble de nouveaux partenaires qui rejoignent le programme ENAS sans pour autant être revendeurs des solutions de Deny All. Ces partenaires s'appuient sur Deny All pour étendre leur offre et se positionner sur ce segment en forte croissance du marché de la sécurité. A l'issue d'une période de 12 mois il est proposé à ces partenaires d'évoluer vers les niveaux Steady ou Go.

Le second niveau – **STEADY** – comprend des intégrateurs et hébergeurs qui ont été au préalable formés à la vente des solutions Deny All. Ils prennent en charge la phase d'avant-vente des solutions et de l'installation de ces dernières. Ils peuvent obtenir une assistance technique de la part de Deny all qui assure directement le support technique des clients. Afin de figurer dans cette classification, les partenaires doivent former plus de trois ingénieurs techniques.

Le troisième niveau – **GO** – requiert un investissement en formation plus important de la part des intégrateurs. En effet, les partenaires doivent former aux solutions Deny All un minimum de 7 ingénieurs techniques. Ces derniers sont autonomes lors des phases d'avant-vente, d'installation et de support. La relation de confiance établie entre Deny All et les partenaires GO leur permet de prendre en charge la revente des licences de l'éditeur dans une quasi autonomie et de définir un plan marketing conjoint co-financé avec Deny All.

Enfin, dans chacun des niveaux, sont inclus systématiquement :

- une certification technique et commerciale des équipes du partenaire
- un plan d'action commerciale conjoint

Dans tous les cas, pays par pays, les différents partenaires sont segmentés en fonction ; soit d'une expertise technique différente soit d'une expertise marché spécifique permettant de cibler un segment précis du marché.

« Cela permet d'assurer une couverture optimale du marché sans recouvrement entre les différents partenaires opérant sur un même territoire. Notre stratégie vise désormais à effectuer une transition vers nos partenaires certifiés tout en maintenant en tant qu'éditeur un contact direct auprès de nos grands clients. Nous privilégions systématiquement les partenaires par rapport à la vente directe. » ajoute Philippe Fauchay.

Une dizaine de partenaires à travers l'Europe ont déjà rejoint le programme ENAS :

- En France : **Net2S, Ipelium, IB Group, Prosodie**
- En Grande-Bretagne : **Net2S**
- En Espagne : **Adanta et Drago solutions**
- Au Danemark : **Ezenta**
- Au Luxembourg : **Secaron**

D'autres partenariats seront engagés d'ici la fin de l'année 2005.

### **A propos de Deny All**

Deny All est un éditeur majeur en Europe du marché des firewalls applicatifs dédiés à la sécurité des applications Web et FTP. Deny All délivre des solutions éprouvées aux grandes entreprises du monde entier, tous secteurs d'activité confondus. La gamme de produits rWeb, rFTP et sProxy, disponible sous forme logicielle et appliance, assure la protection, l'authentification (SSO, SSL X509, RSA/SecurID, Radius, ...) et l'accélération des transactions Internet, Intranet et Extranet.

Capables de protéger des centaines de sites en un seul appliance, ces solutions, faciles à installer, garantissent le plus haut niveau de protection contre les attaques connues et inconnues insérées dans les flux HTTP, HTTPS, FTP et FTPS. Initialement conçu pour répondre aux exigences drastiques du secteur bancaire, et basé sur l'optimisation de la technologie reverse proxy, le firewall applicatif de référence, rWeb, bénéficie de 7 années de production et de 8 années d'investissements continus en R&D. Il protège aujourd'hui plus de 1000 sites Web à travers le monde.

Implantée dans la plupart des pays européens, Deny All a son siège social basé à Paris. Société privée, elle compte à son capital la Société Générale, le Crédit Agricole Private Equity et Truffle Venture. Partenaire de HP et SUN, Deny All est membre de la Liberty Alliance, de l'OSSIR, du CLUSIF et du Cercle Européen de la Sécurité.

Pour plus d'informations, merci de visiter [www.denyall.com](http://www.denyall.com) ou d'appeler le +33 (0)1 40 07 47 14.

### **Contacts presse**

Deny All  
Marie-Josée Spinosi  
[mjspinosi@denyall.com](mailto:mjspinosi@denyall.com)  
[www.denyall.com](http://www.denyall.com)

Agence Sogo  
Ilham Ennaciri / Nathalie Le Coq  
01.58.60.33.00  
[ilham.ennaciri@sogoa.com](mailto:ilham.ennaciri@sogoa.com)  
[nathalie.lecoq@sogoa.com](mailto:nathalie.lecoq@sogoa.com)