



Gros budgets de co-marketing chez Deny All

Un copier-coller de 2009. Tel est l'objectif que poursuit le spécialiste de la sécurité applicative Deny All quant à son programme partenaires. L'accent est donc toujours mis sur un investissement en formation de leurs équipes ainsi que sur un soutien avant-vente et technique appuyé de la part de l'éditeur. Mais surtout, plutôt que d'engranger les bénéfices, la société veut également continuer à leur octroyer des budgets de plus en plus importants pour des opérations de co-marketing afin d'accroître les ventes. Des centaines de milliers d'euros avaient ainsi été déjà



Nicolas Gagnez,
président de DenyAll.

dépensés l'an passé pour le cofinancement d'événements, la coparticipation à des salons et autres actions de télémarketing. « *Nous sommes très volontaristes sur les moyens à accorder et très ouverts sur les actions qu'ils permettent d'entreprendre* », déclare Nicolas Gagnez, le président de la société. Grâce à cet effort pour partager les ressources marketing et les compétences, le fournisseur et ses partenaires ont pu augmenter de 11% le chiffre d'affaires en 2009 malgré un environnement économique difficile. À l'aune de ce bon résultat, Deny All n'envisage toutefois pas de grossir son réseau de distribution

plus qu'il ne l'a fait l'année dernière, avec notamment le recrutement du grossiste Config pour le Maghreb. Le marché des firewalls applicatifs web étant devenu mature, sur des secteurs allant de la banque-assurances à l'entertainment, en passant par l'industrie et l'administration, son réseau de partenaires doit désormais s'efforcer de couvrir toutes les zones géographiques où sont présents les clients et les prospects ainsi que toutes les tailles d'entreprise, notamment les grosses PME. « *Cette typologie de clientèle sera généralement adressée par les petits intégrateurs locaux que compte notre réseau* », indique Nicolas Gagnez. Cependant, Deny All accueillera bien évidemment tout intégrateur ou SSII qui lui apportera un projet ou qui aura des relations de travail privilégiées avec un prospect.