

Sécurité

Security Keepers séduit les SSII

Le fournisseur français cherche encore une vingtaine de partenaires dans le Nord et l'Ouest.

Spécialisé dans les solutions de sécurité infogérée pour PME, Security Keepers dépasse ses propres espérances en matière de distribution. Le fournisseur a débuté ses recrutements fin 2002, et tablait sur une quinzaine de SSII pour le mois de mars dernier : il en compte déjà le double ! D'ici à la fin 2003, il pense encore enrôler une vingtaine de sociétés de services supplémentaires, principalement dans les régions du Nord et de l'Ouest. Ce bon résultat surprend d'autant plus agréablement que le marché de la sécurité infogérée est réputé difficile. À ce jour, la société française compte près de soixante clients, pour un CA 2002 de 4 millions d'euros. « Si nous avons du succès, c'est parce que notre



Georges Bell, directeur marketing et commercial de Security Keepers : « Nous reversons 27 % de nos ventes hors taxes à nos partenaires. »

programme est très attractif », argumente simplement Georges Bell, directeur marketing et commercial de Security Keepers. En effet, le fournisseur se montre grand seigneur. Son offre EverProtect, qui repose sur des boîtiers multifonctions, est commercialisée en location évolutive auprès des entreprises. Et les partenaires sont rémunérés à hauteur de 25 % sur le montant hors taxes total du contrat, et cela dès sa signature. L'équivalent de 2 % est, en plus, alloué sous la forme d'un budget de coopération destiné aux actions commerciales et marketing. ■ Gilbert Kallenborn