

## Sécurité: Security Keepers accélère sa migration vers l'indirect

Initié en septembre 2002, le recrutement du réseau de distribution de Security Keepers (SK) porte ses fruits. Au cours des quatre derniers mois, les trente partenaires déjà recrutés auraient ainsi contribué pour la moitié à ses 1 M€ de chiffre d'affaires. À tel point que le fournisseur français de solutions de sécurité a décidé, pour développer ses ventes, de recruter encore une vingtaine de SSII, principalement dans le Nord et dans l'Ouest. À l'origine, l'entreprise ciblait surtout les grands comptes. Par la suite, elle a proposé des offres packagées commercialisées en location évolutive adaptées au besoin des PME. D'où le développement d'un réseau

de partenaires. Son offre est constituée d'une plate-forme de type boîtier, de logiciels de sécurité *open source* et d'un service de supervision à distance qu'il accomplit lui-même. Les partenaires de SK sont rémunérés à hauteur de 25 % du montant hors taxes de leurs ventes. En outre, dans le cadre du programme de certification qu'il a mis en place, ils bénéficient d'une formation commerciale et technique (payante), de budgets de comarketing et d'outils d'aide à la vente. D'ici à deux ou trois ans, le fournisseur, qui table sur une croissance de 57 % de ses revenus (à 4 M€) cette année, souhaite réaliser 100 % de son CA via ses partenaires. **F.A.**