

DISTRIBUTIQUE

BUSINESS & SOLUTIONS

TRANSPORT

Les grossistes définissent des procédures antivols

Le syndicat des grossistes vient de finaliser son référentiel transport et sécurité, des mesures destinées à limiter les vols durant l'acheminement des marchandises. **P.12**

RÉGION NORD

Internet, vedette du salon de la vente à distance

Les TIC et le e-commerce sont les invités vedettes du salon de la vente à distance et du marketing direct qui se tient cette semaine à Lille. **P.17**

CONJONCTURE

Administration: un potentiel encore intact

La numérisation des services publics qui accompagne la réforme de l'État fait de l'Administration un secteur très porteur pour le marché des logiciels et services. **P.31**

Événement

Didier Lejeune, membre du directoire de SCC, ex-Allium: *"Nous allons agir sur notre rentabilité grâce à l'évolution de notre offre."*

Stratégie:

Les défis du nouvel Allium

Rebaptisé SCC, le nom de sa maison mère britannique, l'ex-Allium adopte désormais une approche clients en mode projet et étend son offre de services avec LifeCycle. Autre initiative: la création d'un vrai réseau de maintenance. **P.8**

Security Keepers Alliance Program: une certification sur mesure

La société française spécialisée dans la sécurité propose, autour de la solution EverProtect, un programme de formation à niveau unique, individualisée et encadrée.

Alliance Program, un programme partenaires concocté en septembre dernier par le fournisseur français de solutions de sécurité Security Keepers, ne comporte qu'un seul niveau de certification. Les stagiaires qui suivent la formation et réussissent l'examen (taux de réussite de 100 %, selon la direction du fournisseur) sortent labellisés « Alliance Program Certified ». Si la certification est nominative, elle est aussi liée à la société, afin de limiter les risques de chasse aux certifiés. Concrètement, un certifié recruté dans une autre entreprise doit repasser l'examen. Il n'est pas obligé de suivre une seconde



George Bell,
directeur
général
de Security
Keepers.

fois la formation, mais cette dispense ne réduit pas le coût de la certification. La formation, elle, porte sur la solution EverProtect, composée d'une plate-forme intégrant des logiciels pare-feu/VPN, de services de supervision et de téléadministration.

Ce produit cible les TPE, PME/PMI et filiales de grands comptes. Des volets commercial et marketing figurent au programme. Pour l'heure, la certification d'un collaborateur suffit à obtenir l'agrément. Une fois agréés, les partenaires travaillent directement avec Security Keepers, qui ne souhaite pas pour l'instant s'appuyer sur des intermédiaires grossistes. « Nous comptons aujourd'hui une trentaine de partenaires, intégrateurs et SSII, et nous voulons en recruter une vingtaine de plus au nord et à l'ouest de l'Hexagone », précise Georges Bell, Dg de la société.

CÉCILE DARD

FORMATION

- **Durée:** une journée chez Security Keepers à Paris, ou chez le client à partir de 5 stagiaires.
- **Coût:** 763 € HT par personne.
- **Modules techniques (firewall, VPN et audit sécurité) :** description, fonctionnement mise en œuvre.
- **Deux modules, commercial et marketing:** description générale de l'offre, services, modalités de facturation, prospection, argumentation...
- **Certification:** examen technique et commercial. Ce dernier consiste en une mise en situation de deux heures sur banc test.

Renseignements : www.securitykeepers.com
ou 01 47 70 08 01

VOS OBLIGATIONS

- Faire certifier un collaborateur.
- Au bout d'un an, un seuil minimum de marge brute (résultat sur lequel sont rémunérés les partenaires) à réaliser sur la marque sera établi. Son montant sera fixé au cas par cas après une évaluation commune.
- Rencontrer une fois par mois un ingénieur commercial de Security Keepers.
- Envoyer ses prévisions hebdomadaires de ventes de solutions de la marque.

VOS AVANTAGES

- La certification concerne toute l'offre de Security Keepers.
- 25 % de commissions sur la marge brute réalisée (15 % pour les non-certifiés).
- Budget coop marketing : 2 % de la marge brute réalisée.
- Hot-line : numéro gratuit, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.
- Soutien commercial par un ingénieur dédié (1 pour 8 partenaires).
- Kit de bienvenue (fiches produits, fiches techniques, plaquettes).
- Prêt aux clients, pendant un mois, de produits de test gratuits, et autant que nécessaire selon la disponibilité du parc de prêt (10 machines).
- Accès aux leads du fournisseur.
- Actions de comarketing gratuites (séminaires, salons, *incentives*).
- Accès sécurisé au site web partenaires.

L'AVIS DU CERTIFIÉ



Thierry Szpiro,
directeur
commercial
d'Alliacom :
« Notre SSII
a obtenu
l'agrément
Security Keepers
il y a dix mois. »

■ Les bons points

La formation est très complète sur EverProtect et permet de découvrir toutes les fonctions du produit, qui se révèle plus complexe qu'il n'y paraît de prime abord. Deux de nos techniciens l'ont suivie, ainsi qu'un commercial. Les connaissances que ce dernier a acquises sur le produit l'aident à mieux le vendre.

■ À améliorer

La formation mérite d'être complétée régulièrement par la mise à jour de nos connaissances sur les nouvelles fonctions d'EverProtect, pour que nous les maîtrisions avant les déplacements en clientèle avec Security Keepers.