



SOLUTION
DE CYBER-SÉCURITÉ
ET DE GOUVERNANCE
DES ACCÈS AU SYSTÈME
D'INFORMATION



WALLIX
TRACE, AUDIT & TRUST

Paris, le 04/04/2019

WALLIX ACCELERE SA STRATEGIE CHANNEL A L'INTERNATIONAL ET CHANGE DE DIMENSION AVEC UN NOUVEAU PROGRAMME PARTENAIRES

- WALLIX NOMME XAVIER LEFAUCHEUX AU POSTE DE VP GLOBAL CHANNEL
- NOUVEAU PROGRAMME BUSINESS PARTNER POUR ÉTENDRE LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
- LANCEMENT D'UN PORTAIL PARTENAIRES POUR APPUYER L'ÉCOSYSTÈME CHANNEL
- EXTENSION DU CUSTOMER SUCCESS AU MONDE ENTIER, 7J/7 ET 24H/24

WALLIX (Euronext – ALLIX) expert européen de la gouvernance des comptes à privilèges (PAM¹) fait évoluer son programme de partenaires distributeurs et revendeurs afin d'accélérer sa croissance à l'international. L'extension mondiale du réseau de partenaires qui développent une relation de proximité avec les utilisateurs finaux est un des piliers du plan stratégique « Ambition21 » de WALLIX pour construire un Champion Européen de la cybersécurité. Avec plus de 36% de son CA réalisé en 2018 à l'international, WALLIX compte bien accélérer ses prises de part de marché en aidant ses partenaires à être plus performants, plus rentables et mieux informés, avec pour objectif de couvrir 80% du marché mondial de la cybersécurité d'ici 2021.

Pour mener cette stratégie, WALLIX nomme un VP Channel Global, Xavier Lefaucheu, qui dirigera une équipe de 10 personnes dédiée à la coordination, l'exécution et l'animation du programme partenaires.

Avec une forte hausse des ventes à l'international en 2018 (+53%), l'efficacité d'un modèle de vente à travers un réseau de partenaires a fait ses preuves chez WALLIX. Xavier Lefaucheu, VP Global Channel, indique : " Avec une progression annuelle de 20%, le marché mondial² du PAM représente une formidable opportunité de croissance pour nos partenaires. Afin de les soutenir sur nos territoires clés (France, DACH/CEE³, MEA, BENELUX, UK/Nordic et North America nous avons étoffé notre programme business partenaires à destination des distributeurs, revendeurs et MSSP⁴, afin de leur apporter plus de support en fonction du niveau d'engagement que nous avons contracté (Elite, Premier, Initial)."

"La transformation digitale révolutionne nombre d'industries. Avec elle, nos clients et nos partenaires doivent faire face à des défis plus nombreux, s'adapter en permanence à de nouveaux usages, dans un environnement technologique où les réglementations établies en 2018 ont changé la donne (NIS, RGPD, ...). Notre programme est fait pour leur donner l'agilité et le support nécessaires pour répondre à ces besoins et gagner ensemble de nouveaux marchés", ajoute Edwige Brossard, directrice marketing de WALLIX.

¹ Privileged Access Management

² Source PAM Magic Quadrant Gartner

³ Pays germanophones et Europe de l'Est

⁴ Managed Security Services Provider



De nombreuses mesures sont ainsi mises en place dans le nouveau programme pour soutenir les partenaires et impulser une dynamique locale qui se traduit par un accompagnement de proximité sur les opportunités commerciales, une meilleure connaissance de la gamme "WALLIX Bastion" à travers une librairie documentaire (vidéos, ebook, cas clients...), ou encore un renforcement des compétences grâce à la plateforme de formation et de certification WALLIX Academy. Par ailleurs, les partenaires les plus engagés bénéficieront de l'opportunité d'organiser des activités marketing conjointes. WALLIX s'autorise également à privilégier les plus réactifs et les plus investis d'entre eux, dès l'amont du parcours clients.

Un Portail partenaires pour dynamiser l'écosystème channel

WALLIX annonce le lancement d'une plateforme de PRM (Partner Relation Management) qui centralise les outils de suivi et de pilotage du programme en impliquant directement son écosystème de partenaires. Après une phase de tests réalisée auprès de quelques partenaires, cette plateforme sera systématiquement déployée sur l'ensemble du réseau des revendeurs, des intégrateurs et des distributeurs de l'éditeur. Elle s'enrichira dans les mois à venir avec de nouvelles fonctionnalités destinées à simplifier le transfert de compétences commerciales, marketings et techniques.

Extension du Customer Success au monde entier, 24h/24 et 7j/7

Pour soutenir ses partenaires et ses clients dans leur transformation numérique dans le monde entier, WALLIX étend également son Customer Success. Avec une équipe d'une vingtaine de personnes réparties en Europe et en Amérique du Nord, le Groupe a la capacité de répondre aux besoins de support de ses partenaires et de ses clients 24 heures /24 et 7 jours /7.

Avec l'évolution des menaces informatiques vers le risque interne aux organisations, et les nouvelles réglementations en matière de protection des infrastructures critiques et de l'accès aux données personnelles, l'adoption de solutions de gestion des comptes à privilèges -PAM- n'est plus une option, mais une obligation. Dans ce contexte, les clients ont besoin d'une solution à la fois performante, facile à mettre en oeuvre, avec un support technique capable de résoudre la complexité des projets clients.

Après avoir investi sur l'excellence technique et la simplicité de sa solution Bastion, WALLIX réunit maintenant tous les ingrédients nécessaires à la mise en oeuvre d'un projet de PAM à l'intérieur d'une organisation quelle que soit sa taille, son secteur, ou sa couverture géographique.

A PROPOS DE WALLIX

Editeur de logiciels de cyber sécurité, WALLIX Group est le spécialiste Européen de la gouvernance des comptes à privilèges. Répondant à l'évolution réglementaire récente (NIS/RGPD en Europe et OIV en France) et aux enjeux de cybersécurité qui touchent l'ensemble des entreprises, les produits et solutions WALLIX aident les utilisateurs à protéger leurs actifs informatiques critiques. Le WALLIX Bastion sécurise les accès aux serveurs, terminaux et objets connectés. Il bénéficie de la certification CSPN de l'ANSSI et répond à la demande de mise en conformité réglementaire. La solution DataPeps protège les données de l'entreprise en mettant à leur disposition une brique logicielle de chiffrement bout-en-bout en mode SaaS qui leur permet de répondre aux contraintes imposées par le RGPD.

WALLIX accompagne plus de 770 entreprises et organisations au quotidien dans leur gestion des accès. Ses solutions sont distribuées à travers un réseau de revendeurs et intégrateurs. Cotée sur Euronext sous le code ALLIX, WALLIX Group est l'un des leaders du marché du PAM avec une forte présence sur toute la zone Europe et EMEA et compte parmi ses actionnaires de référence TDH, société contrôlée par Monsieur Thierry Dassault.

Le WALLIX Bastion a été primé aux Computing Security Awards 2016, élu « Best Buy » par SC Magazine et nommé parmi les leaders dans les catégories Produits et Innovation de la gestion des accès à privilèges du Leadership Compass KuppingerCole2017. La société est membre de Bpifrance Excellence, Champion du Pôle Systematic Paris Région et membre fondateur du Groupement Hexatrust. En 2017, WALLIX GROUP a été intégré au sein du Futur40, le premier palmarès des sociétés de croissance en Bourse publié par Forbes France, et fait partie de l'indice Tech 40.

ACTUS finance & communication

Relations Investisseurs
Théo MARTIN
Tél. 01 53 67 36 75 / wallix@actus.fr

Relations Presse Finance
Nicolas BOUCHEZ -
Tél. 01 53 67 36 74 / nbouchez@actus.fr

WALLIX

Edwige BROSSARD
Tél. 01 81 70 16 03 / ebrossard@wallix.com