

WALLIX RENFORCE SA STRATÉGIE CHANNEL FIRST ET LANCE UN PROGRAMME DÉDIÉ AUX MSP (MANAGE SERVICES PROVIDERS)

- *Pour atteindre les 100 M€ de chiffre d'affaires et 15% de marge opérationnelle à horizon 2025 prévus dans le plan Unicorn 25, **WALLIX** consolide son Business Partner Program, en valorisant désormais la performance de ses partenaires.*
- *WALLIX est également en mesure de faire monter en compétences ses partenaires pour adresser les besoins spécifiques de l'industrie, secteur stratégique pour WALLIX, grâce à sa nouvelle marque OT.security.*
- *WALLIX adapte également son Business Partner Program pour cibler des partenaires spécifiques : les fournisseurs de services informatiques et cloud - les MSP (Managed Services Providers) qui représentent un marché en expansion.*

Paris, 15 décembre 2022 – [WALLIX](#), (Euronext ALLIX) éditeur européen de logiciels de cybersécurité et expert en sécurisation des accès et des identités, renforce sa stratégie *Channel First* en consolidant son dispositif d'accompagnement de ses partenaires : le Business Partner Program, pilier de son modèle économique de vente indirecte, pour soutenir ses objectifs de croissance annoncés dans son plan de développement : [Unicorn 25](#). À cette occasion, WALLIX lance également un programme dédié aux fournisseurs de services informatiques et cloud - les MSP (Managed Services Providers). Acteurs clés de la transformation numérique des entreprises, les MSP représentent un marché en pleine expansion. Évalué à 243,33 milliards de dollars en 2021, il est estimé à 557,10 milliards de dollars d'ici 2028, avec une croissance de 12,6 %, d'après [Fortune Business Insights™](#).

WALLIX fait évoluer son Business Partner Program pour répondre aux nouveaux enjeux stratégiques...

Le réseau de distribution de WALLIX compte aujourd'hui plus de 300 partenaires (distributeurs, revendeurs intégrateurs, intégrateurs globaux (GSI) et cabinets de conseil). Avec le précédent plan de développement - Ambition 21 - l'objectif était de couvrir commercialement 80% du marché mondial, en s'appuyant sur des partenaires ayant un fort rayonnement régional. Aujourd'hui, objectif atteint, l'heure est à la consolidation et à l'accélération.

Pour atteindre les 100 M€ de chiffre d'affaires et 15% de marge opérationnelle à horizon 2025 prévus dans le plan Unicorn 25, WALLIX valorise désormais la performance de ses partenaires et les accompagne dans la réalisation de leur business plan construit pour WALLIX PAM4ALL, la solution unifiée de WALLIX, qui va au-delà de la sécurisation des comptes à privilèges et sécurise, selon le principe du moindre privilège, tous les accès, humains ou machines.

Ainsi, WALLIX met à leur disposition des équipes, des certifications et des contenus marketing et techniques adaptés au marché ciblé (santé, industrie, OSE - Opérateurs de Service Essentiel, administrations publiques, écoles...) et au pays ou à la région couverte (Etats-Unis, Canada, DACH...).

WALLIX est également en mesure de faire monter en compétences ses partenaires notamment pour adresser les besoins spécifiques de l'industrie. Véritable secteur stratégique pour WALLIX, l'industrie est au cœur du plan Unicorn 25. En effet, le marché

de la cybersécurité industrielle est estimé à 15,5 milliards de dollars avec une croissance mondiale de 15,8% d'ici à 2027¹. WALLIX possède une expertise forte de ce secteur depuis de nombreuses années et vient de la concrétiser en lançant sa marque [OT.security by WALLIX](#). Les partenaires qui le souhaitent peuvent désormais bénéficier de formations spécifiques pour avoir la double expertise : IT (Information Technology) et OT (Operational Technology).

...et crée un programme adapté aux MSP (Managed Services Providers) pour adresser ce marché en croissance

Les fournisseurs de services informatiques et cloud - les MSP (Managed Services Providers) - sont un enjeu important pour WALLIX. C'est en effet un marché à fort potentiel² qui contribuera à atteindre les objectifs du plan Unicorn 25, et ceux des années suivantes. WALLIX est d'une part en mesure d'adresser les nouveaux MSP qui arrivent sur le marché avec une offre particulièrement adaptée à leurs besoins et ceux de leurs clients. D'autre part, de nombreux revendeurs de solutions informatiques adoptent une nouvelle stratégie business et deviennent des MSP. WALLIX accompagne cette transformation de bout en bout.

Les MSP sont désormais incontournables dans notre écosystème : fournisseurs de cloud, hébergeurs de données de santé ou de sites web, opérateurs télécom & internet, infogérants (gestionnaires d'infrastructure informatique), Managed Security Services Providers (gestionnaires de cybersécurité), etc. Post pandémie, la transformation numérique s'accélère. Les organisations de toute taille externalisent de plus en plus la gestion partielle ou totale de leur infrastructure informatique et de leurs outils numériques (solutions de cybersécurité, de stockage et de partage des données, logiciels de gestion de la relation client...). Le but étant de réduire les coûts mais aussi de gagner en performance, agilité et flexibilité et, surtout, de palier efficacement la pénurie d'experts cybersécurité en externalisant chez des spécialistes.

Pour les MSP, la cybersécurité devient un véritable avantage concurrentiel. Les organisations vont se tourner vers des prestataires capables de répondre aux plus hautes exigences en matière de performance, de sécurité et de protection des données ([RGPD](#), [SecNumCloud](#), [PAMS](#), [HDS](#), [PCI DSS](#)...), et de fournir les meilleures solutions de cybersécurité du marché.

WALLIX permet aux MSP de garantir la sécurisation de leurs propres accès à leur infrastructure informatique, tout en proposant dans une offre packagée WALLIX PAM4ALL, reconnue meilleure solution PAM du marché par les cabinets d'analystes [Gartner](#), [KuppingerCole](#), [Quadrant Knowledge Solutions](#) et [Frost & Sullivan](#), et labellisée [Cybersecurity Made in Europe](#).

Pour accompagner les MSP, WALLIX avait annoncé l'an dernier le renforcement de sa stratégie commerciale auprès de cette cible et franchit une étape supplémentaire. La particularité de WALLIX c'est de considérer les MSP comme des partenaires à part entière, et non pas comme des clients. De ce fait, les MSP bénéficient désormais d'un programme partenaires dédié, qui leur donne accès à un ensemble de ressources adaptées pour les aider à créer des offres de services innovantes, comprenant WALLIX PAM4ALL, pour conquérir de nouveaux marchés. Ainsi, les MSP disposent de formations pour leurs équipes d'ingénieurs, commerciales, et de support client (L1-3), et de contenus marketing conçus spécialement pour eux pour leur permettre de développer leur business avec WALLIX. Ils seront ensuite en mesure de proposer différentes approches de ventes à leurs clients (achat-revente) ou services managés (MSP) quelques soient les environnements IT ou OT. Les clients finaux pourront ainsi bénéficier de l'offre correspondant le mieux à leurs besoins du moment.

"Le renforcement de notre stratégie Channel First est une étape clé du développement de WALLIX. Il est impératif de pérenniser les liens avec nos partenaires qui ont l'ambition de nous accompagner dans cette croissance. Nous faisons donc évoluer notre Business Partner Program pour offrir à nos partenaires le soutien dont ils ont besoin à la hauteur de leurs objectifs, tout en mettant un point d'honneur à faciliter leur travail au maximum, que ce soit dans la relation avec nos équipes ou celles avec leurs clients." déclare **Laurent Gentil, Directeur Channel chez WALLIX**.

"Je suis heureux que notre offre MSP prenne un réel tournant et se concrétise au travers de la création d'un programme partenaires dédié qui intègre le Business Partner Program, pour répondre toujours au plus près des besoins des organisations." explique **Ronan Croguennec Head of Practices CSP & MSP chez WALLIX**.

¹ VPA Research - OT Cyber security Market

² Évalué à 243,33 milliards de dollars en 2021, le marché des MSP est estimé à 557,10 milliards de dollars d'ici 2028, avec une croissance de 12,6 %, d'après [Fortune Business Insights™](#).

À PROPOS DE WALLIX

Éditeur de logiciels de cybersécurité, WALLIX est le spécialiste européen de la sécurisation des accès et des identités numériques. Les technologies de WALLIX permettent aux entreprises de répondre aux enjeux actuels de protection des données. Elles garantissent la détection et la résilience aux cyberattaques permettant ainsi la continuité d'activité. Elles assurent également la mise en conformité aux exigences réglementaires concernant l'accès aux infrastructures informatiques et aux données critiques. WALLIX s'appuie sur un réseau de plus de 300 revendeurs et intégrateurs à travers le monde. Cotée sur Euronext (ALLIX), WALLIX accompagne plus de 2000 organisations dans la sécurisation de leur transformation numérique.

OT Security by WALLIX est une marque de WALLIX dédiée à la sécurisation des accès et des identités numériques dans les environnements industriels.

WALLIX affirme sa responsabilité numérique et s'engage à contribuer à la construction d'un espace numérique européen de confiance, garant de la sécurité et de la confidentialité des données des organisations mais également pour tout individu soucieux de la protection de son identité numérique et du respect de sa vie privée. Le numérique, qu'il soit pour des usages professionnels ou personnels, doit être éthique et responsable afin de vivre une transformation numérique sociétale sécurisée et respectueuse des libertés individuelles.

www.wallix.com | info@wallix.com

CONTACT PRESSE

LEWIS

Louise CAETANO

06 98 82 07 71 / WALLIXfrance@teamlewis.com

CONTACTS COMMUNICATION FINANCIÈRE

ACTUS Finance & Communication

Relations Investisseurs - Hélène DE WATTEVILLE

01 53 67 36 33 / WALLIX@actus.fr

Relations Presse - Déborah SCHWARTZ

06 27 09 05 73 / dschwartz@actus.fr