



Communiqué de presse

L'éditeur de solutions de load balancing KEMP Technologies présente son Programme Partenaires pour le marché français

A Paris, le 10 octobre 2012 - Dans le cadre de la commercialisation de son offre de load balancing, l'éditeur américain KEMP Technologies s'appuie sur un réseau actif de partenaires. L'entreprise présente son programme à destination de ses distributeurs et revendeurs certifiés, lancé cette année en France afin d'accompagner le développement de son activité sur le territoire et de répondre aux demandes des professionnels.

[KEMP Technologies](#) se positionne sur le marché des solutions d'équilibrage de charge et du contrôle de distribution des données informatiques. Dès sa création, l'éditeur s'est spécialisé dans l'équipement des PME et ETI, en proposant des solutions simples d'utilisation et garantissant un bon rapport qualité/prix.



Ses [produits](#) - composés de répartiteurs de charge matériels et virtuels - optimisent l'infrastructure Web en garantissant la disponibilité et la performance, l'évolutivité des systèmes et des opérations sécurisées, tout en rationalisant les coûts informatiques. Ils s'adressent aux professionnels dont les activités exigent la satisfaction client, l'optimisation et la fiabilité du Web et de son infrastructure, à l'image du e-commerce ou des applications dites critiques.

Afin d'accompagner le développement de l'activité de KEMP sur le territoire français, l'éditeur a annoncé la mise en place d'un Programme Partenaires.

Une stratégie 100% indirecte

Pour concevoir et commercialiser ses solutions, KEMP Technologies s'appuie exclusivement sur un réseau très actif, composé de **partenaires technologiques** et de **constructeurs de serveurs**, mais aussi de **distributeurs** et **revendeurs**.

En effet, l'entreprise compte à ce jour sur **plus de 200 revendeurs présents dans le monde** - dont une quinzaine en France - dans le cadre du Programme Partenaires KEMP VARMaster, incluant des distributeurs et revendeurs certifiés. Au sein de cette dernière catégorie, l'entreprise distingue deux niveaux appelés "**Authorized Partners**" et "**KEMP Center Partners**".

Après avoir suivi des formations en ligne obligatoires portant sur les ventes et la technique liées aux solutions de load balancing, les Partenaires Autorisés comptent au sein de leur effectif un employé spécialiste des produits « Kemp Technologies » pour chacune de ces disciplines.

Les KEMP Center Partners, quant à eux, attestent de niveaux de formation et d'engagement plus élevés.

« Au sein de notre réseau français, nous comptons d'ores et déjà deux distributeurs avec les spécialistes Intexan et Sintel, ainsi qu'une quinzaine de revendeurs dont certains, à l'image de APX, Avassys, Global Info Nelite et Noeva attestant déjà du premier niveau de certification », explique Jean-Claude Tagger, Responsable France de KEMP Technologies.

Ses partenaires distributeurs témoignent...

« Notre métier de distributeur spécialisé dans les télécommunications et les réseaux nous a permis de développer une véritable expertise vis-à-vis des technologies présentes sur le marché. Nos clients, en majorité des acteurs de l'internet (opérateurs, FAI, hébergeurs, fournisseurs de contenu, éditeurs/intégrateurs,...) exigent des solutions à la pointe, notamment pour équilibrer la charge des serveurs et garantir la continuité de leur activité. La qualité et la performance des solutions KEMP Technologies que nous proposons depuis plus d'un an, ne font aucun doute aujourd'hui sur le marché. Elles nous ont permis d'étoffer notre catalogue et de poursuivre notre développement en adressant un marché plus large » ajoute Robert Léger, Directeur délégué d'Intexan.

The logo for Intexan, featuring the word "intexan" in a lowercase, sans-serif font. The "x" is a light blue color, while the other letters are black.

« Sintel et KEMP ont conclu un partenariat début 2012, fondé sur un échange de compétences et de complémentarité business. Nous nous sommes tournés vers cet éditeur afin de compléter notre portefeuille de solutions à destination des entreprises. Spécialiste du management et de la sécurité des réseaux, le Load Balancing est très vite apparu comme indispensable pour l'optimisation des réseaux. Kemp s'est naturellement imposé compte tenu de la facilité d'accès de ses solutions ainsi que son rapport qualité/prix. Cela correspond à notre philosophie de leader sur des niches technologiques. Cette alliance s'annonce encourageante puisque plusieurs événements sont déjà planifiés (petit-déjeuner, salons professionnels, etc...). Enfin plusieurs projets communs démontrent que cette nouvelle offre est très bien accueillie par les professionnels », commente Jean-Charles Benlolo, Directeur Commercial chez Sintel, Grossiste à Valeur Ajoutée de Produits et Solutions Télécoms et Sécurité.

Une collaboration fructueuse et un succès partagé en ligne de mire

Les partenaires de KEMP Technologies ont ainsi pour objectif de promouvoir la technologie et de positionner ses solutions de répartition des charges dans le cadre des différents projets auxquels ils participent (migration MS Exchange 2010®, MS Lync®, architectures Clients Légers, création et mise en place de sites e-commerce etc..). En effet, l'éditeur a constaté que le besoin en load balancing était présent au sein de nombreuses entreprises, devant pourtant souvent y renoncer en raison du coût des solutions. Cette collaboration a donc pour objectif de **démocratiser cet équipement et répondre aux besoins des professionnels.**

Pour y parvenir, l'éditeur apporte aux revendeurs une **aide commerciale** et **technique** pour leur permettre de concentrer leurs efforts sur des projets concrets. A titre d'exemple, il peut proposer des licences temporaires afin que les futurs utilisateurs puissent tester la solution avant achat, mais aussi de suivre des Webinars gratuits pour appréhender pleinement la problématique du load balancing.

De plus, l'éditeur met à disposition son écosystème, en particulier grâce à la **certification MS Exchange 2010® et MS Lync® des Loadmasters KEMP**.

Enfin, l'entreprise propose à ses distributeurs de mettre en œuvre –seuls ou accompagnés- **différentes actions de Communication et Marketing** afin de valoriser leurs activités. Elle offre notamment de nombreuses ressources au travers de son **nouveau Partner Pack** : depuis un seul et même site Internet, le partenaire peut désormais accéder à des articles pertinents sur le load balancing, des témoignages et textes provenant de bloggeurs techniques ou encore à une documentation marketing complète sur les produits (bannières, fiches produits et visuels) et des présentations types. Un guide des « Meilleures pratiques SEO » est également disponible.

« En résumé, KEMP fonde sa relation avec ses partenaires sur une excellente qualité de produits, accessible tant au niveau de l'acquisition que de l'utilisation, un bon niveau de marge mais aussi et surtout une relation facile sans coût caché », conclut Jean-Claude Tagger.

La certification « KEMP Center Partner » devrait être décernée d'ici la fin de l'année à un premier partenaire.

Pour rejoindre la communauté KEMP, les professionnels peuvent déposer leur candidature depuis le site officiel de KEMP Technologies et sa [page dédiée aux partenaires](#).

NB : Microsoft Exchange et Microsoft Lync sont des marques déposées du groupe Microsoft. Les marques commerciales représentent la propriété exclusive de leur titulaire légal.

A propos de KEMP Technologies

KEMP Technologies intervient en qualité de leader sur le marché des applications d'équilibrage de la charge réseau et des contrôleurs de distribution de données informatiques. En proposant des solutions abordables et sur mesure, l'entreprise répond ainsi aux besoins des professionnels s'appuyant sur Internet pour leurs activités, à l'image du e-commerce et des applications critiques. Dans ce sens, KEMP les aide à développer rapidement leurs activités, avec une disponibilité et une présence en ligne permanente, une performance de l'infrastructure Web améliorée, une évolutivité des systèmes et des opérations sécurisées, tout en rationalisant les coûts informatiques. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.KEMPtechnologies.com.

Contacts presse

OXYGEN

Ophélie Surini / Sandrine Mahoux

01 41 11 37 85 - ophelie@oxygen-rp.com