

# Watsoft, distributeur de valeur ajoutée

Communiqué de presse

## Watsoft Distribution consacrera 2009 à la fidélisation de son réseau de partenaires

16 janvier 2009 - Avec une progression de son chiffre d'affaires de 22 % en 2008, le « distributeur de valeur ajoutée » Watsoft Distribution aborde 2009 avec confiance, et table sur une croissance de même ordre.

Ces résultats sont à la fois dus à une offre élargie de plus 50 logiciels d'une dizaine d'éditeurs aux tarifs adaptés à cette période d'incertitude économique, mais aussi à l'accroissement de son nombre de partenaires.

L'an dernier, 450 nouveaux revendeurs ont adhéré au programme de partenariat de Watsoft, qui possède à ce jour un réseau de distribution de plus de 1780 partenaires en France et dans les pays francophones.

### **Afin de fidéliser ses partenaires, Watsoft prévoit en 2009 :**

- Une augmentation du nombre de formations organisées dans toute la France et dans ses locaux à Pessac (33). Watsoft déménagera à la fin du premier semestre dans de nouveaux bureaux de 600 M<sup>2</sup> construits aux normes de haute qualité environnementale. Ce projet permettra de renforcer son inscription dans une démarche de développement durable ; et sa nouvelle infrastructure Internet sera également implémentée aux tendances Green IT.
- Conscient du manque de temps de ses partenaires pour le test de nouveaux produits, Watsoft souhaite réaliser cette année 150 séminaires web animés par ses techniciens sur les logiciels correspondant aux tendances du marché ; le but étant d'atteindre le rythme d'un séminaire web par jour en fin d'année.
- Watsoft proposera des services d'installation, formation et support à distance payants que ses partenaires pourront revendre à leurs clients, en plus du service hotline gratuit actuel pour les revendeurs.
- Les commerciaux de Watsoft, jusqu'à présent sédentaires, ont commencé à se déplacer en 2009 au niveau national afin de rencontrer leurs principaux partenaires sur site.
- Reconnu pour son efficacité dans la gestion de licences électroniques (90% des livraisons sont réalisées en moins d'une heure, le distributeur bordelais apportera des améliorations à l'extranet revendeurs en termes de fonctionnalités et d'ergonomie. Cela permettra une meilleure gestion des prospects (leads), devis et commandes.
- Watsoft prévoit un doublement de son budget marketing et communication en 2009. La publicité dans la presse spécialisée IT, l'organisation de concours revendeurs, de roadshows, ainsi que la participation à plusieurs salons professionnels permettront d'accroître la visibilité des produits représentés par le distributeur et la marque Watsoft.