

DOSSIER INSTITUTIONNEL



Distributeur **de**
valeur ajoutée

SOMMAIRE

ÉDITORIAL	p.3
FICHE D'IDENTITÉ INSTITUTIONNELLE WATSOFT	p.4
UN MODÈLE : LA DISTRIBUTION ÉLECTRONIQUE DE LOGICIELS	p.5
UN ESPACE REVENDEUR PERSONNALISÉ.....	P.6
LES SERVICES À VALEUR AJOUTÉE	p.7
NOTRE GAMME LOGICIELLE	p.8
LA DÉMARCHE HQE	p.9
WATSOFT S'INSCRIT DANS UNE DÉMARCHE HQE	p.10
CONTACT PRESSE.....	p.11

Nous vous invitons à tester nos solutions en téléchargeant leurs versions d'essai sur notre site :
<https://www.watsoft.com/catalogue.htm>

Nous pouvons également organiser des présentations en ligne de nos logiciels sur simple demande.
Pour cela, contactez-nous au 05 56 15 75 70 ou écrivez à c.brindeau@watsoft.com.

Si WATSOFT est connu pour être le distributeur exclusif de MDaemon en France, notre activité s'inscrit aussi dans un **modèle résolument innovant**.

Dès 2004 en effet, nous avons opté pour la **distribution indirecte de logiciels**. Pourquoi ce choix ? Tout simplement pour, en amont, nous concentrer sur la recherche des meilleures solutions technologiques du marché et, en aval, offrir une réactivité et un très haut niveau de qualité de service à nos revendeurs.

Aussi avons-nous fait d'Internet le socle de notre modèle de distribution. Sur notre site web, nos partenaires **revendeurs disposent d'un espace** entièrement dédié à leurs besoins techniques et commerciaux. Songez qu'un revendeur peut réaliser lui-même un devis depuis notre site et, en quelques clics, le transformer en commande.

En termes de produits, notre positionnement se situe à la croisée du monde des logiciels open source et des solutions leaders. Nous choisissons systématiquement des **produits destinés aux PME/PMI**, aux qualités techniques irréprochables pour des coûts d'administration réduits.

90 % des licences sont ainsi livrées en moins d'une heure, bien souvent dans les cinq minutes. Là réside notre savoir-faire.

Nous nous impliquons en effet considérablement dans la relation que nous entretenons avec nos partenaires. Nous leur proposons un ensemble de **services sur-mesure**, de **l'assistance technique** de nos ingénieurs systèmes aux traductions techniques, en passant par des **formations**.

Aujourd'hui, plus de **3 000 prestataires informatiques** nous font confiance quotidiennement.

Ceci posé, je vous invite à découvrir plus en détail notre modèle de distribution.

Très bonne lecture,

Oleg BIVOL,
Président de WATSOFT

Fiche d'identité institutionnelle

CRÉATION DE WATSOFT : 2001

MÉTIER : grossiste en solutions logicielles (mode licence ou cloud)

EFFECTIF : 21 personnes

POINTS FORTS DE L'OFFRE : une offre complète pour la gestion des systèmes d'information des PME/PMI. L'accent est mis sur la qualité et le service.

UNE ENTREPRISE EN CROISSANCE : WATSOFT connaît une croissance annuelle de son chiffre d'affaires chaque année depuis 2001.

ACTIONNAIRES : Oleg BIVOL et Stéphane BEC, co-fondateurs de WATSOFT, Céline MOUTOU Responsable Administrative de WATSOFT.

PARTENAIRES : Alt-N Technologies, Kaspersky Lab, Cortex I.T, MailStore Software GmbH, Qbik, Xlab, SolarWinds MSP et AppRiver.

BUREAUX : situés à Pessac en Gironde.

RÉFÉRENCES : mairies, groupes de presse, services de production audiovisuelle, chaînes de distribution alimentaire, écoles de commerce, universités, ministères, centres hospitaliers, entreprises de télécommunication, services départementaux d'incendie et de secours, agences de publicité, fournisseurs d'accès Internet, etc.

DIRIGEANTS :

Oleg BIVOL, Président

Oleg Bivol a fondé WATSOFT en 2001 avec Stéphane Bec. Tous deux prolongeaient ainsi une expérience conjointe de cinq ans au sein de Quaternet (société de services informatiques et agence web). Oleg Bivol y exerçait comme ingénieur commercial, ingénieur réseau et chef de projet. Oleg Bivol est ingénieur en construction et fabrication d'appareillage radioélectrique et titulaire d'un DESS en « Création d'entreprise et gestion de projets innovants ». Au sein de WATSOFT, il assure plus particulièrement la direction des activités commerciales et marketing.

Stéphane BEC, Directeur technique

Directeur technique de WATSOFT, Stéphane Bec en est également l'associé et le co-fondateur. À ce titre, il est responsable des projets et des équipes de support technique et de développement, créateur et animateur du site web catalogue et e-commerce et formateur agréé. Stéphane Bec est diplômé en ingénierie des réseaux informatiques et en gestion de projets innovants.

Un modèle : La distribution électronique de logiciels

EN AMONT : DES PARTENARIATS EXCLUSIFS

- Par son savoir-faire et son professionnalisme, WATSOFT a gagné la confiance de nombreux éditeurs de renom, qui lui ont accordé des contrats d'exclusivité pour la distribution de leurs solutions en France et dans les pays francophones dont Alt-N Technologies, MailStore Software GmbH et Cortex I.T. WATSOFT a également noué de forts partenariats avec Kaspersky Lab, SolarWinds MSP et AppRiver.

EN AVAL : UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION EFFICACE

- WATSOFT distribue ses produits uniquement en mode indirect. Depuis 2001, le distributeur a développé un puissant réseau de revendeurs à valeur ajoutée, sociétés de services informatiques, intégrateurs et fournisseurs d'accès à Internet en France et dans les pays francophones.
- Plus de 3000 prestataires informatiques ont ainsi choisi d'être partenaires des solutions WATSOFT. Implantés sur le territoire national et dans les pays francophones, ils s'engagent à promouvoir les produits et services de WATSOFT, garantissent la vente des logiciels et en assurent l'assistance technique.
- Le distributeur reçoit une vingtaine de nouvelles demandes d'inscription chaque mois et ce, sans démarche active de prospection de nouveaux partenaires.

UN POINT CENTRAL : LE WEB

- WATSOFT a développé un modèle commercial sur-mesure et confortable pour ses revendeurs. La priorité est donnée à la réactivité et l'efficacité.
- Ainsi, WATSOFT s'appuie uniquement sur le canal le plus direct et interactif qui soit : Internet. Les logiciels sont disponibles en téléchargement sur le site www.watsoft.com et les commandes sont livrées par voie électronique.
- Résultat : 90 % des licences logicielles sont délivrées en moins d'une heure et les revendeurs peuvent obtenir une réponse technique en moins de 5 minutes.

Un espace revendeur personnalisé



UN ENSEMBLE D'OUTILS SUR UN ESPACE DÉDIÉ

- Depuis le site www.watsoft.com, les revendeurs disposent d'un ensemble de services destinés à optimiser la distribution des produits : actualités, promotions, tarifs, commande de licences, planning des formations revendeurs, outils marketing...

UNE AIDE ACTIVE POUR LA PROSPECTION

- WATSOFT a mis en place pour ses revendeurs un système de gestion des prospects en ligne. « Il nous permet de mettre en contact nos revendeurs avec des prospects ayant téléchargé des logiciels sur notre site Web », explique Oleg BIVOL.

Concrètement, un revendeur peut, sur son espace personnalisé, visualiser les téléchargements réalisés dans sa région et « saisir une opportunité ». Il reçoit alors les coordonnées de la société qui, dès lors, ne sont plus accessibles pour les autres revendeurs. « Si la société contactée ne souhaite pas acquérir le logiciel, le revendeur rompt « l'association » et l'opportunité devient à nouveau visible par tous les revendeurs », ajoute Oleg Bivol.

Les services à valeur ajoutée

UN SUIVI COMMERCIAL PERSONNALISÉ

- WATSOFT a fait de la relation avec ses revendeurs un axe fort de son métier. Un service commercial leur est entièrement dédié. Quotidiennement, ses équipes s'attachent à leur fournir un service de qualité. L'entreprise bordelaise les accompagne pas à pas, de la recherche de clients à la réalisation de devis ou au renouvellement des licences logicielles.

UN SUPPORT TECHNIQUE DÉDIÉ

- Le département support technique WATSOFT est l'interface privilégiée des revendeurs. Une équipe interne, composée de techniciens certifiés, accompagne les revendeurs dans leurs démarches d'installation, maintenance et support des solutions.
- A travers une gamme de services dédiés, les revendeurs WATSOFT peuvent choisir la formule de support technique la mieux adaptée à leurs besoins : de base, support standard ou premium. L'entreprise propose également un accompagnement personnalisé par un technicien Watsoft à travers des prestations de consulting sur site et à distance.

LES FORMATIONS ET SÉMINAIRES WEB

- WATSOFT organise toute l'année, à Bordeaux, Paris et à distance, des formations techniques sur la plupart des produits de son catalogue. En parallèle, WATSOFT propose des formations individuelles sur site, sur tous les produits de la gamme, selon les besoins. Enfin, les équipes de WATSOFT organisent régulièrement des présentations de produits en ligne ou sous la forme de séminaires web gratuits.

UN SERVICE MARKETING DÉDIÉ

- L'équipe marketing s'engage à fournir les outils et les informations nécessaires au bon développement des revendeurs du réseau WATSOFT : actualités, promotions, sites produits, traduction etc.

LES SERVICES EN LIGNE

- Les revendeurs disposent d'un espace dédié (lire « Un modèle de distribution innovant ») qui répond à l'ensemble de leurs besoins techniques et commerciaux. De leur côté, les utilisateurs accèdent à un ensemble de services interactifs gratuits : présentation détaillée des produits, recherche de revendeurs, téléchargement de versions d'évaluation, de mises à jour et de la documentation, questions les plus fréquentes...

Notre gamme logicielle

« Qu'il s'agisse d'outils de communication d'entreprise, d'administration de réseau, ou de sécurité, nous privilégions systématiquement des solutions aux qualités techniques irréprochables, simples d'administration et d'un coût réduit pour les petites et moyennes entreprises », souligne Stéphane Bec, directeur technique de WATSOFT.

Les solutions distribuées par WATSOFT fonctionnent sous environnement Microsoft Windows®. En tant que partenaire certifié Microsoft, WATSOFT maîtrise parfaitement ces environnements de travail.

LICENCE	
COMMUNICATION MDaemon RelayFax ISL Online	SÉCURITÉ RÉSEAUX Solutions Kaspersky Lab WinGate et WinGate VPN PureSight pour WinGate Kaspersky Antivirus pour WinGate
SÉCURITÉ MESSAGERIE SecurityGateway SecurityPlus pour MDAemon MailStore Server	SAUVEGARDE BackupAssist
CLOUD	
COMMUNICATION ISL Online MDaemon Private Cloud AppRiver Hosted Exchange	SUPERVISION MSP Remote Monitoring & Management
SÉCURITÉ MESSAGERIE MailStore Cloud Edition AppRiver SecureTide AppRiver CipherPost Pro MSP Mail	SÉCURITÉ RÉSEAUX ET WEB AppRiver SecureSurf
	SAUVEGARDE/CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ MSP Backup & Recovery

La démarche HQE

La démarche HQE®, promue par l'Association HQE, n'est ni un label ni une norme mais une démarche volontaire de management de la qualité environnementale des opérations de construction ou de réhabilitation des bâtiments. Elle vise à maîtriser les impacts des bâtiments sur l'environnement extérieur (amélioration de la performance énergétique, limitation des émissions de polluants, réduction de la production de déchets) et à créer un environnement intérieur sain et confortable. Il s'agit d'une réponse opérationnelle à la nécessité d'intégrer les critères du développement durable dans l'activité du bâtiment.

- Cette démarche induit une prise en compte de l'environnement à toutes les étapes de l'élaboration et de la vie des bâtiments. Cela correspond à la mise en place d'un système de management environnemental de l'opération, établi sous la responsabilité du maître d'ouvrage.
- Elle nécessite l'intégration d'exigences environnementales dans le projet, exigences qui sont fixées selon le contexte et les priorités du maître d'ouvrage.

Afin d'aider les maîtres d'ouvrage dans la définition des objectifs environnementaux, l'association HQE a défini 14 cibles indicatives :

Maîtriser les impacts sur l'environnement extérieur	
Éco-construction	Relation harmonieuse des bâtiments avec leur environnement immédiat Choix intégré des procédés et produits de construction Chantier à faibles nuisances
Éco-gestion	Gestion de l'énergie Gestion de l'eau Gestion des déchets d'activité Gestion de l'entretien et de la maintenance
Créer un environnement intérieur satisfaisant	
Confort	Confort hygrothermique Confort acoustique Confort visuel Confort olfactif
Santé	Qualité sanitaire des espaces Qualité sanitaire de l'air Qualité sanitaire de l'eau

Source : Association pour la haute qualité environnementale des bâtiments

Watsoft s'inscrit dans une démarche HQE

Les solutions de construction tendant vers la démarche HQE®, sélectionnées pour la construction des bureaux de Watsoft :

Orientation du bâtiment sur un axe Nord-Sud, avec un maximum d'ouvertures côté Sud et un minimum côté Nord

Structure des façades en parois avec isolation croisée :

- Bardage bois rétifé
- Panneaux à ossature bois (120 mm, 2x80 mm de laine de roche, pare-vapeur, pare-pluie)
- Appuis de fenêtres en bois exotique ou Red Cedar
- Complément d'isolation et finitions : BA13 sur rails, 60 mm de laine de roche

Isolation thermique = $0,187 < K < 0,208 \text{ W / m}^2 \text{ }^\circ\text{C}$

- Nous nous situons autour de $0,195 \text{ W / m}^2 \text{ }^\circ\text{C}$. En comparaison avec $K = 0,280 \text{ W / m}^2 \text{ }^\circ\text{C}$, pour obtenir le même coefficient, un mur en maçonnerie traditionnelle avec isolation devrait avoir environ 40 cm d'épaisseur (Source CNDB)

Fenêtres et portes-fenêtres PVC en double vitrage (10/10/4) :

- Conformés à la RT 2005 faible émissivité
- $K = 0,220 \text{ W / m}^2 \text{ }^\circ\text{C}$ à $0,240 \text{ W / m}^2 \text{ }^\circ\text{C}$

Ensemble de luminaires :

- La totalité des luminaires dans les couloirs sont en basse consommation Phillips 26 W.
- Les luminaires dans les passages sont à détection de présence et également à faible consommation: LED ou fluo compacte

Toiture végétalisée

VMC Double flux

Récupérateur d'eau pour l'arrosage :

- Cuve enterrée d'une capacité > 500 litres (projet à venir)

Toiture photovoltaïque

- Une partie de toiture a été surélevée pour permettre d'augmenter le rendement et l'inclinaison du toit a été calculée en conséquence (projet à venir)

Parking pré-câblé pour voiture électrique

Climatisation partielle groupe chaud/froid type pompe à chaleur pour rester dans la direction H.Q.E



Charlène BRINDEAU
Responsable Marketing

c.brindeau@watsoft.com

Tél : 05 56 15 75 70