

20 janvier 2009

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

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 dus à une offre élargie de plus 50 logiciels d'une dizaine d'éditeurs aux tarifs adaptés à cette période d'incertitude économique, et à l'accroissement de son nombre de partenaires.

L'année passée 450 nouveaux revendeurs ont adhéré au programme de partenariat de Watsoft et son réseau de distribution est composé à ce jour de plus de 1780 partenaires en France et dans les pays francophones.

### Pour fidéliser ses partenaires Watsoft prévoit en 2009 :

- Une augmentation de nombre de formations organisées dans toute la France et à son siège de Pessac (33). Watsoft déménagera à la fin du premier semestre dans de nouveaux bureaux de 600 M2 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 envisage de 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.

### Contacts presse

Edwige Dezoomer  
Chargée marketing  
[presse@watsoft.com](mailto:presse@watsoft.com)  
05.56.15.75.70 (poste 108)

Anne-Laure Forlin  
Chargée communication  
[presse@watsoft.com](mailto:presse@watsoft.com)  
05.56.15.75.70 (poste 105)