



EST

OSTWALD DB6 développe le réseau commercial de Data Base Bank

La SSII recherche des partenaires intégrateurs pour ses solutions de sécurité de données.

> Data Back Up Systems (DB6) vient d'être certifié par l'éditeur Data Base Bank. La SSII spécialisée dans la sauvegarde et les solutions de sécurité pour les entreprises commercialise les produits de l'éditeur en Alsace et en Lorraine. « Avec cette certification, nous nous positionnons comme un expert des solutions proposées par Data Base Bank : Pro-Back Up et la plus récente, Woxo, sur laquelle nous mettons aujourd'hui l'accent, explique Frédéric Marchal, gérant de DB6 et ex-salarié du fournisseur. Ce produit s'adresse à des PME de 10 à 50 salariés qui souhaitent sécuriser leurs données. » DB6 emploie quatre salariés et a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 190 000 € (source interne). Appliance de sauvegarde automatisée, Woxo est loué entre 80 et 400 € par mois, selon le niveau de sécurité, pour une durée minimale de trois ans.



Frédéric Marchal, gérant de DB6 : « Nous nous posons aujourd'hui en expert des solutions Data Base Bank et nous cherchons des partenaires pour Woxo. »

DB6 s'appuie déjà sur sa propre force de vente ainsi que sur deux revendeurs, 2T Informatique en Lorraine et Midway en Alsace, pour distribuer les produits de Data Base Bank. Mais Frédéric Marchal compte bien nouer d'autres partenariats commerciaux

sur sa zone de chalandise. « DB6 recherche des partenaires intégrateurs pour installer Woxo. Ils doivent déjà opérer sur un cœur de cible professionnel allant de 10 à 20 postes, précise le gérant. L'idéal serait de disposer d'un partenaire sur chacun des six départements de notre zone. Nous pourrions envisager d'avoir plusieurs partenaires sur un même département, à condition qu'ils soient spécialisés dans des secteurs d'activité différents : collectivités, cabinets d'expertise comptable ou notariat, par exemple. » DB6 souhaite aussi porter un effort particulier sur des zones qu'elle couvre très peu actuellement, comme le département des Vosges. Dans ce partenariat, où DB6 effectue les démarches commerciales, la société de Frédéric Marchal facture le client final et rémunère l'installateur selon des clauses contractualisées.

MATTHIEU MASSIP