

Wats ouvre sa distribution indirecte et recrute des partenaires

L'éditeur [Wats](#) fait évoluer sa politique commerciale pour soutenir son développement en France et à l'international en annonçant l'ouverture de son canal de vente indirecte.

Wats est une solution collaborative qui place les équipes au cœur de la transformation digitale. Wats propose un environnement de travail qui facilite le partage entre pairs, l'accès rapide à l'information, la capitalisation des savoirs et la valorisation des talents. Avec l'application [Wats](#) sur Microsoft Teams, chaque employé dispose d'un accès natif à tout son environnement de travail (Microsoft 365, métiers, externes) en un clic. La solution est utilisée sur les cinq continents et soutenue par Microsoft Azure dans chacune de ces régions. Axée sur les grands comptes dans son développement, Wats est déjà utilisée par des entreprises leaders de leur marché.

En forte croissance, Wats souhaite tisser un réseau de partenaires qui pourront commercialiser et déployer à grande échelle ses solutions, notamment autour de Teams. Ce faisant, ces derniers pourront accroître leur avantage concurrentiel et permettre à leurs clients de déployer des solutions de nouvelle génération pour collaborer toujours plus efficacement.

Ce nouveau modèle sera effectif en France, mais également à l'international (notamment en Asie) où plus qu'ailleurs, un accompagnement de proximité est nécessaire pour que les projets mis en œuvre soient générateurs de succès et de plus-value pour les utilisateurs. Plutôt que de recruter de très nombreux acteurs, Wats souhaite avant tout privilégier la qualité et les compétences de ces derniers.

Dans ce contexte, les partenaires seront sélectionnés dans une logique de complémentarité et en fonction de leurs expertises en matière de déploiement de plateformes collaboratives. Ainsi, un processus de sélection exigeante sera mis en œuvre. Cette approche permettra à l'éditeur de tisser des relations de long terme avec ses partenaires et de s'assurer que ces derniers soient toujours formés aux différentes évolutions de son offre. Au-delà du support technique, les partenaires seront également assistés commercialement.

Olivier Jourdran, Directeur Commercial chez Wats « Développer des partenariats stratégiques est un axe clé pour nous permettre de renforcer nos parts de marché et de lancer des projets de grande ampleur autour des plateformes de collaboration du marché. Nous bénéficions d'une technologie unique qui permet à nos partenaires de compléter leurs offres de service et de prendre

de l'avance sur la concurrence. Enfin, nous proposons un accompagnement de premier plan à nos partenaires pour tisser avec eux des relations durables. »