Voltn

The file company

PROGRAMME

# Partenaires

Vendre le fichier comme il faut, avec l'expert du fichier.

Voltn, the file company. Éditeur logiciel français, hébergeur de sa propre infrastructure.

LE
MARCHÉ

# La gestion documentaire, un marché en pleine expansion en Europe de l'Ouest

## 2,4 Md€

Taille du marché à la fin de 2024, sur la France, l'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne, l'Italie, la Suisse, la Belgique et les Pays-Bas.

## +819 M€

D'ici à 2028, soit une croissance annuelle de 8 %.

Un marché dominé par les solutions américaines, sur lequel l'exigence européenne devient un critère d'achat.

VOS
CLIENTS

# Ce qu'ils vivent déjà, et qu'ils ne savent pas régler

| | | |
|---|---|---|
| Sécuriser les données internes tout en permettant un partage externe fluide. | Des fichiers sensibles partagés sans contrôle ni traçabilité. | Des données exposées par le mail ou par WeTransfer. |
| Des solutions disparates qui mènent à une diffusion incontrôlée. | Prouver, pas seulement affirmer, le respect du RGPD et de NIS 2. | Garder le contrôle des autorisations et un historique complet. |
| L'envoi de fichiers volumineux, toujours lent et frustrant. | Un stockage rarement optimisé, ni durable. | Des fichiers mal protégés contre les rançongiciels. |

QUI EST
VOLTN

# Vos clients méritent un expert. Voltn.

Nous ne faisons qu'une chose, le fichier, et nous la faisons à fond. Du logiciel jusqu'aux serveurs, tout est chez nous.

**+15 ans**
d'expertise du fichier

**2 000**
organisations clientes

**300 000**
utilisateurs quotidiens

**+500 millions**
de fichiers stockés

Éditeur logiciel français. Hébergeur de sa propre infrastructure, en France ou au Luxembourg.

CE QUE VOUS VENDEZ

# Deux réponses

Voltn Share

## Le partage de fichiers externe

**« Échanger avec l'extérieur, sans ouvrir votre SI. »**

OÙ VIT LA DONNÉE

Elle reste chez le client.

Voltn Workspace

## La plateforme de fichiers d'entreprise

**« La donnée qui compte, à un seul endroit. »**

OÙ VIT LA DONNÉE

Elle vient vivre chez nous.

**Stocker, partager, coéditer, signer, tracer : un seul fournisseur pour tout le cycle du fichier.**

FACE AUX SOLUTIONS AMÉRICAINES

# Les principaux facteurs de différenciation

## Gouvernance et maîtrise des données

Hébergement en France ou au Luxembourg, hors CLOUD Act.

Redondance géographique des datacenters, chiffrement, sauvegarde.

Traçabilité et rapports d'audit exportables.

## Engagement contractuel et sens du service

RGPD, NIS 2, DORA et eIDAS.

ISO 27001, ISO 9001 et HDS. Infrastructure certifiée SecNumCloud, service en cours de qualification.

Engagement sur la disponibilité et la réversibilité, avec une équipe qui maîtrise 100 % du service.

## Richesse fonctionnelle

Droits d'accès avancés, coédition, partage, tags, validation.

Signature électronique conforme eIDAS.

API ouverte, connecteurs Office 365 et Google, connecteur MCP.

AVANTAGES PARTENAIRES

# Vous devenez le référent du fichier chez vos clients

### Un conseil quotidien

Vous apportez le soutien et les recommandations, au plus près de l'usage.

### Des processus optimisés

Vous intégrez Voltn aux outils métier déjà en place.

### La sécurité garantie

Vous répondez sur la disponibilité et la protection des fichiers.

### Une alternative aux GAFAM

En remplacement ou en complément, selon ce que le client décide.

### Un partenaire unique

Vous couvrez tout le cycle du fichier, sans empiler les fournisseurs.

### De la flexibilité

Vous adaptez le service au périmètre réel de chaque client.

LE
BUSINESS

# Nos indicateurs commerciaux

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 14,4 k€ | 22 jours | 92 % | 97 % | +40 % |
| Revenu moyen par client | Durée moyenne du cycle de vente | Taux de renouvellement | Taux de satisfaction | De revenus liés aux services additionnels |

Un cycle de vente court, un renouvellement élevé, et une base de revenus récurrents qui grossit à chaque client signé.

LE PROGRAMME

# Quel type de partenaire êtes-vous ?

## Distributeur

RÔLE

Distribue la solution à un réseau de revendeurs, en référent commercial et technique.

ENGAGEMENT

Ressources dédiées : marketing, channel management et technique.

AVANTAGES

Remises distributeurs, administration des plateformes, co-marketing et support technique prioritaire.

## Revendeur

RÔLE

Commercialisation active, gestion des clients et support de premier niveau.

ENGAGEMENT

Implication régulière et bonne connaissance du produit.

AVANTAGES

Remises revendeurs, administration des plateformes, support marketing, vente et technique.

## Intégrateur

RÔLE

Intègre Voltn aux outils métier, commercialise le service et assure l'adoption.

ENGAGEMENT

Forte implication, expertise technique et compréhension fine des besoins.

AVANTAGES

Modèle économique sur mesure, support prioritaire et co-développement.

## Apporteur d'affaires

RÔLE

Génération de leads et recommandations.

ENGAGEMENT

Implication lors de la vente.

AVANTAGES

Commissions récurrentes sur les ventes.

REVENDEURS

# Un programme de commissionnement simple

| | |
|---|---|
| CA annuel de 0 à 10 000 € | 20 % |
| CA annuel supérieur à 10 000 € | 25 % |

La remise s'applique sur le chiffre d'affaires annuel généré, tous clients confondus.

EXEMPLE SUR UN AN

Vente de 200 licences Pro à plusieurs organisations.

| | |
|---|---|
| Chiffre d'affaires annuel | 38 160 € |
| Marge annuelle revendeur | 9 540 € |
| Services additionnels | +40 % |

VOS
REVENUS

# Des revenus additionnels, au-delà de la licence

Intégrez de nouveaux services à vos offres, et fidélisez votre clientèle.

## Mise en place

Audit de l'existant, configuration de la plateforme, tests et validation.

## Interconnexions

Des prestations d'intégration via l'API, avec les applications métier.

## Formation

Sur mesure, pour les administrateurs et les utilisateurs, au lancement puis à chaque arrivée.

## Support et gestion

Création des utilisateurs, gestion des droits, support de premier niveau.

## Conseil

Optimisation des cas d'usage et adoption des bonnes pratiques.

## +40 %

De revenus possibles, en plus de la licence.

NOTRE ENGAGEMENT

# Ce que vous recevez de Voltn

## Onboarding

Votre propre plateforme Voltn pour l'usage quotidien, une formation commerciale détaillée, puis l'approfondissement technique et le transfert de connaissances.

## Enablement

Un accompagnement par une équipe d'experts qui maîtrise 100 % de la solution, et un tableau de bord pour administrer les plateformes de vos clients en autonomie.

## Go to market

Un accès permanent aux ressources marketing et avant-vente, un contact commercial dédié, et l'alignement du marketing et des ventes.

Vous gérez vos clients en autonomie, nous restons joignables du lundi au vendredi, de 9h à 18h.

# Devenez partenaire

7 jours d'essai gratuit

VOTRE CONTACT
Emilien SUBTS
Head of Partnerships

TÉLÉPHONE
+33 6 49 63 11 28

EMAIL ET SITE
emilien.subts@voltn.eu
voltn.eu