

Développer votre activité MSP : Créer de nouvelles opportunités avec la vente des services de cybersécurité de Sophos

Les avantages des services de cybersécurité Sophos
Next-Gen pour les partenaires MSP

Introduction

Dans le paysage actuel de la cybersécurité, les partenaires MSP (Managed Service Provider) sont idéalement positionnés pour aider les petites et moyennes entreprises à protéger leurs actifs. Choisir les solutions Sophos pour vendre des services de cybersécurité vous offre, en tant que partenaire MSP, une opportunité unique d'accroître votre chiffre d'affaires, d'améliorer votre efficacité opérationnelle et d'optimiser vos coûts.

Ce guide contient des informations et des directives pour tirer le meilleur parti de votre partenariat avec Sophos. Il vous aidera à entamer des conversations de vente plus profitables et à créer de nouvelles opportunités avec vos clients et vos prospects. Vous y trouverez des stratégies concrètes, des statistiques clés, des sujets de discussion, des idées de campagne et des liens vers des ressources utiles pour accompagner vos opérations marketing et vos prestations commerciales.

Bien démarrer : le point de départ de votre réussite

Plus que jamais aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises (PME) doivent faire preuve d'agilité et de créativité lorsqu'il s'agit de tirer parti des technologies. Le travail à distance et l'évolution des modèles d'entreprise ont changé à jamais la façon dont nous exerçons nos activités, où les technologies occupent désormais une place centrale. Vous avez ainsi une opportunité unique de vous positionner comme conseiller de confiance et d'agir en leur nom pour améliorer leur posture de cybersécurité.

Vous offrez peut-être déjà à vos clients des applications, du stockage et des sauvegardes, des logiciels professionnels et d'autres services basés dans le Cloud, mais vous n'avez pas encore étendu vos services à la cybersécurité. En comprenant les besoins de vos clients, vous bénéficiez d'excellentes opportunités de vente croisée (cross-sell) et de vente incitative (up-sell).

Dans ce guide : les étapes vers votre réussite

► **01**

Comprendre et résoudre les problèmes des PME

► **02**

Tenir compte des secteurs verticaux pour réussir sa mise sur le marché

► **03**

Vendre une stratégie globale plutôt que des solutions ponctuelles

► **04**

Utiliser une plateforme spécialement conçue pour les MSP

► **05**

Réussir son lancement grâce aux ressources Sophos

Étape 1 :

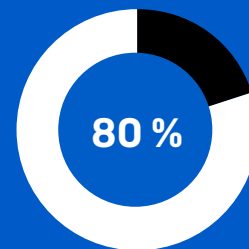
Comprendre et résoudre les problèmes des PME

Proposer des services de cybersécurité vous permet de mettre en avant votre expertise tout en aidant les clients à réduire leurs risques. Maintenir une bonne posture de sécurité est essentiel. Engager des conversations importantes sur les risques réels et les bonnes technologies de sécurité vous positionne comme un conseiller de confiance.

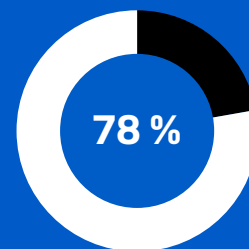
S'intéresser spécifiquement aux problèmes des PME vous aide à bâtir des relations de confiance durables. Voici quelques-uns des problèmes auxquels les PME sont confrontées :

- **Ressources limitées.** De nombreuses PME externalisent leurs systèmes informatiques ou ne disposent pas du personnel interne nécessaire pour gérer un programme de sécurité 24 h/24.
- **Manque de matériel et de logiciels.** Certaines PME ne disposent pas du matériel, des logiciels et des processus nécessaires pour gérer efficacement leurs systèmes informatiques.
- **Surévaluation des capacités.** Bien que toutes les PME ne surestiment pas leurs propres capacités, les cybercriminels profiteront toujours de celles insuffisamment préparées.
- **Méconnaissance des risques les plus récents.** Se tenir au courant des menaces de cybersécurité actuelles est un travail à plein temps. Avec un partenaire MSP à leurs côtés, les PME peuvent se concentrer sur leurs points forts — comme la gestion de leurs activités.

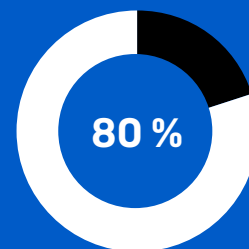
Mais la bonne nouvelle est que 64 % des organisations interrogées ont rapporté qu'un service MDR (Managed Detection and Response) les aiderait à détecter plus rapidement les intrusions.¹



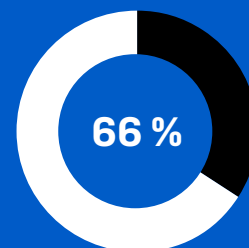
des entreprises ont constaté une hausse des cyberattaques en 2020.²



d'augmentation des attaques contre la supply chain en 2020.³



d'augmentation des attaques Business Email Compromise (BEC) dans certains secteurs.⁴



des PME pensent ne pas être vulnérables aux cyberattaques.⁵

Étape 2 :

Tenir compte des secteurs verticaux pour réussir sa mise sur le marché

Vous avez peut-être déjà des partenariats solides avec des entreprises qui vous obligent à vous conformer à la réglementation. Certains marchés verticaux, comme le commerce de détail ou la santé, exigent la conformité à des réglementations spécifiques, comme PCI DSS, RGPD ou HIPPA, et ces entreprises préfèrent s'engager avec des partenaires qui connaissent bien les normes de conformité requises par leur secteur.

C'est d'ailleurs un point essentiel lorsqu'il s'agit de choisir un fournisseur de services managés. L'acquisition d'une expertise en matière de conformité axée sur les secteurs verticaux vous aide à vous positionner comme un MSP « incontournable » pour les acteurs appartenant à des secteurs spécialisés.

Sophos vous aide à rester conforme aux normes réglementaires

- Loi HIPPA
- Règlement général sur la protection des données (RGPD)
- Australian Signal Directorate (ASD)
- Directive sur la sécurité des réseaux et des systèmes d'information de l'UE (Directive NIS)
- The Ohio Data Protection Act
- PCI DSS
- Sarbanes-Oxley Act (SOX)
- Protection of Personal Information Act (POPI)
- NYDFS Cybersecurity Regulation
- CIS (SANS Top 20) Critical Security Controls
- Children's Internet Protection Act (CIPA)
- NIST Cybersecurity Framework
- ISO/IEC 27001:2013

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [Sophos.fr/compliance](https://www.sophos.fr/compliance)

Étape 3 :

Vendre une stratégie globale plutôt que des solutions ponctuelles

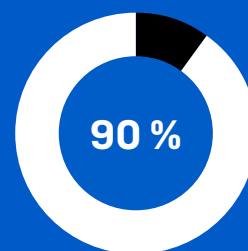
Très souvent, les entreprises achètent des produits individuels autonomes, par exemple une protection Endpoint ou un antivirus. Si ces produits sont performants seuls, tout leur potentiel se révèle lorsqu'ils fonctionnent ensemble. Les partenaires Sophos qui sont capables de faire comprendre l'importance d'une stratégie globale, basée sur les solutions connectées de Sophos, obtiennent de meilleurs résultats auprès de leurs clients et de leurs prospects. Démontrez la valeur de vos services en proposant les solutions de cybersécurité intégrées et synchronisées de Sophos dans une offre unique. Vous pouvez également proposer des offres groupées avec des services complémentaires, tels que la sauvegarde et le stockage dans le Cloud, pour une infrastructure complète.

En tant que MSP, il est crucial que vos propres systèmes présentent également une posture de cybersécurité optimale. Comme vous le savez déjà, les attaques visant les MSP sont en augmentation et peuvent affecter l'ensemble de votre clientèle. Après avoir développé votre propre stratégie de cybersécurité interne, vous pourrez facilement approcher vos clients avec votre méthodologie solide et éprouvée.

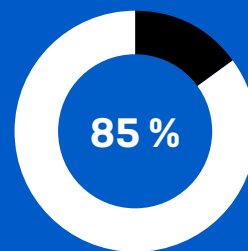
Sophos offre un portefeuille complet de produits et de services Next-Gen qui vous aident à obtenir une véritable défense en profondeur. Nous répondons à tous vos besoins en matière de cybersécurité : protection des mobiles, des charges de travail de serveurs, XDR, pare-feu Next-Gen, messagerie, UEM (Unified Endpoint Management) et bien plus encore.

Quel que soit le mode de fonctionnement de vos clients : cloud, sur site ou hybride, nous avons ce qu'il vous faut.

Impact des solutions Sophos sur les entreprises



Moins de temps nécessaire pour identifier les problèmes.⁶



Réduction du nombre d'incidents de sécurité.⁶

Étape 4 :

Utiliser une plateforme spécialement conçue pour les MSP

Nous savons qu'il est parfois difficile de trouver le bon équilibre pour répondre aux divers impératifs : sécuriser vos clients, réduire les coûts opérationnels et accroître votre chiffre d'affaires. C'est pourquoi nos solutions sont spécialement conçues pour offrir des résultats optimaux à nos partenaires MSP.

Les partenaires Sophos bénéficient d'une plateforme unifiée pour la gestion de la cybersécurité.

Que vous ayez besoin de protéger des environnements sur site, privés ou de Cloud public, Sophos vous donne un avantage concurrentiel unique. La tarification basée sur les services et les options de facturation globale vous aident à augmenter vos marges et à réduire vos coûts :

- Un seul écran de gestion pour les clients et leurs produits Sophos, qui réduit le temps nécessaire aux tâches administratives et vous aide à réaliser le plein potentiel de vos ressources.
- Les intégrations avec les principaux fournisseurs de surveillance et de gestion à distance, d'automatisation des services professionnels et de création de rapports (notamment Kaseya, ConnectWise et Datto) vous permettent d'accroître votre rentabilité et d'optimiser vos opérations.

L'ensemble du portefeuille de produits Next-Gen vous donne

- la possibilité d'ajouter de nouveaux produits à votre gamme de solutions MSP, avec des opportunités de ventes croisées et incitatives mises en évidence dans votre console.

Réduction de plus de 90 % des tâches de sécurité au quotidien

Avec Sophos, toutes les données sont consolidées dans une seule plateforme d'administration et présentées dans un format cohérent, ce qui facilite l'identification des incidents et leur remédiation.

Étape 5 :

Réussir son lancement grâce aux ressources Sophos

Plus vous éduquez vos clients avec des données et des informations concrètes, plus ils prendront conscience de la nécessité de renforcer leur sécurité. Le Portail Partenaires Sophos fournit une multitude d'informations pour vous, vos clients et vos prospects. Tirez profit de ressources marketing complètes disponibles à la demande, telles que des éléments pour vos sites web, des flyers cobrandés pour promouvoir vos services gérés et des campagnes de génération de la demande contenant des emails, des outils pour les réseaux sociaux, et plus encore. Ces ressources sont conçues pour vous aider à vendre aux PME des solutions complètes de cybersécurité qui répondent à leurs besoins. Elles sont disponibles en quelques clics et vous aident à vous positionner comme un conseiller de confiance sur le marché de la cybersécurité. En outre, nous proposons une liste complète de formations et de certifications pour vous donner une excellente base de connaissances et de compétences techniques.

Consultez les ressources suivantes pour plus d'informations :



Vidéo de présentation du Portail Partenaires Sophos

Cette vidéo vous fournit tout ce dont vous avez besoin pour promouvoir, vendre et fournir avec succès les solutions Sophos. Pour un aperçu rapide, visionnez cette courte vidéo.



[Visionner](#)

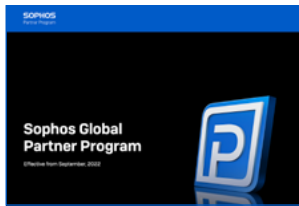


Vidéo de présentation du portail des formations Sophos

Cette vidéo montre comment accéder aux formations commerciales et techniques, et comment obtenir des certifications. Pour un aperçu rapide, visionnez cette courte vidéo.

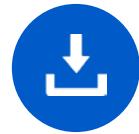


[Visionner](#)



Guide du programme Partenaires Sophos

Obtenez une présentation détaillée du programme MSP Connect en lisant le Guide du programme partenaires Sophos.



[Consulter](#)



Étude de cas partenaire MSP Connect

Découvrez comment nos partenaires stimulent leur croissance en augmentant la demande pour les solutions de cybersécurité Next-Gen et les services de réponse aux menaces de Sophos.

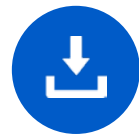


[Consulter](#)



Campagne de sensibilisation et de génération de la demande pour les MSP [Co-brandée]

Exploitez ces ressources pour sensibiliser au sujet de la cybersécurité, vous positionner en tant que fournisseur MSP de confiance et générer plus de clients managés.



[Consulter](#)

Sources

¹ IDC, The Emergence of Managed Detection & Response (MDR), 24 juin 2021, Contact : Martha Vazquez, <https://blogs.idc.com/2020/06/24/the-emergence-of-managed-detection-response-mdr/>

² Comparitech, 300+ Terrifying Cybercrime and Cybersecurity Statistics (2021 EDITION), 29 juin 2021, Contact : Andra Zaharia, <https://www.comparitech.com/vpn/cybersecurity-cyber-crime-statistics-facts-trends/>

³⁴ ID Agent, 10 SMB Cybersecurity Statistic That Every Business Owner Needs to See, 24 juin 2021, <https://www.idagent.com/blog/10-smb-cybersecuritystatistics-that-every-business-owner-needs-to-see/>

⁵ Tech Republic, 66% of SMBs don't believe they are vulnerable to cyberattacks, 26 juillet 2019, Contact : Macy Bayern, <https://www.techrepublic.com/article/66-of-smb-s-dont-believe-they-are-vulnerable-to-cyberattacks/>

⁶ Sophos, Cybersecurity Evolved: Les bénéfices de la Sécurité Synchronisée de Sophos., novembre 2020, <https://secure2.sophos.com/fr-fr/medialibrary/Gated-Assets/white-papers/sophos-cybersecurity-evolved-the-sophos-business-impact-wp.pdf>

Pour en savoir plus sur notre offre complète de cybersécurité pour les MSP et pour devenir partenaire Sophos MSP, rendez-vous sur [Sophos.fr/MSP](https://sophos.fr/MSP)

Sophos France
Tél. : 01 34 34 80 00
Email : partners@sophos.fr

*Copyright 2022. Sophos Ltd. Tous droits réservés.
Immatriculée en Angleterre et au Pays de Galles N° 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, Royaume-Uni.
Sophos est la marque déposée de Sophos Ltd. Tous les autres noms de produits et de sociétés mentionnés sont des marques ou des marques déposées appartenant à leurs propriétaires respectifs.

SOPHOS
Cybersecurity delivered.