



Le modèle **MSP** en toute simplicité

Trois bonnes raisons d'ajouter la
sécurité à votre portefeuille MSP

Kaspersky
United



Avec de nombreux rapports mettant en évidence la croissance rapide à deux chiffres du marché des services informatiques managés, et la sécurité comme secteur à la croissance la plus rapide, la réponse à la question de la nécessité d'ajouter des services de sécurité à votre portefeuille MSP peut sembler assez claire. Mais malgré cela, tous les MSP ne proposent pas de services de sécurité. Alors, si vous êtes l'un d'entre eux, que pouvez-vous apprendre du parcours de ceux qui le font ?

1. Opportunités du marché de la sécurité des MSP

Selon une étude publiée par [Research and Markets](#), le marché mondial des services managés devrait atteindre 731 milliards de dollars d'ici 2030, avec un TCAC de 13,4 %.

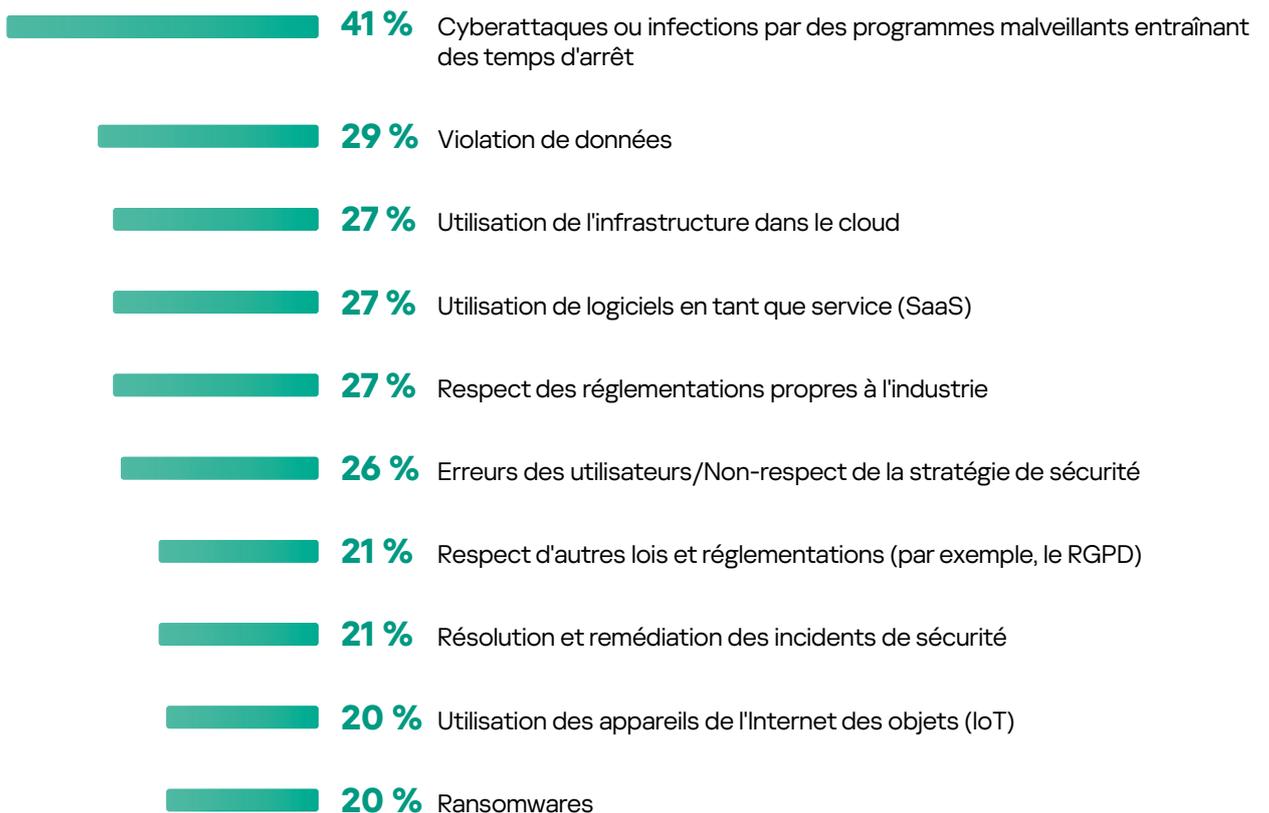
En particulier, le segment de la sécurité managée devrait enregistrer le TCAC le plus élevé au cours de la période de prévision, grâce à l'adoption croissante des services de sécurité managés et en raison d'avantages comme la surveillance et la gestion de la sécurité, la gestion des menaces par email, la gestion de la restauration et des sauvegardes, ainsi que la gestion de l'assistance et de la maintenance.

Ces résultats sont amplifiés par les recherches de Kaspersky¹, selon lesquelles les principales raisons de faire appel à des MSP / fournisseurs de services de sécurité managés (MSSP) sont les suivantes : besoin d'expertise spécialisée (52 %), efficacité financière (50 %), respect des exigences de conformité (49 %), efficacité dans la fourniture de solutions de cybersécurité (45 %) et évolutivité (44 %).

2. Ce que les clients recherchent

Dans le même rapport Kaspersky², [Focus sur le marché des MSP en 2021](#), nous sommes entretenus avec une variété de MSP, allant des fournisseurs de services informatiques traditionnels et des grandes entreprises de services informatiques aux MSP et MSSP hautement automatisés.

Lorsque nous leur avons demandé quels étaient les trois principaux défis non résolus en matière de sécurité informatique auxquels leurs clients étaient confrontés, les réponses les plus souvent mentionnées étaient les suivantes :



Ce sont là autant d'opportunités pour les MSP qui proposent des solutions de sécurité de résoudre les problématiques les plus difficiles de leurs clients. Et si vous pensiez que vendre de la sécurité ne consistait qu'à prévenir la cybercriminalité, détrompez-vous. Elle ouvre également la porte à un grand nombre d'autres capacités que vous êtes déjà en mesure de fournir.

Il n'est donc pas surprenant que 93 % des MSP cherchent à étendre leur offre de sécurité informatique³.

3. Ce que les MSP attendent des fournisseurs de sécurité

Toujours dans le même rapport, lorsqu'on demande aux MSP ce qu'ils recherchent le plus chez un fournisseur de logiciels de sécurité informatique, ils mentionnent le plus souvent des prix compétitifs (45 %), la qualité de la protection lors des tests (41 %), la possibilité d'offrir des services supplémentaires (par exemple, une formation de sensibilisation à la cybersécurité, une analyse des programmes malveillants) (36 %), la réputation du fournisseur (34 %) et des fonctions/produits supplémentaires pour répondre à différents besoins (par exemple, le chiffrement, la gestion des correctifs) (33 %).

Associez-vous donc à un fournisseur qui offre tous ces avantages et plus encore, et vous disposerez d'un moyen extrêmement intéressant d'élargir votre portefeuille de services.

Comment Kaspersky peut vous aider

Malgré ce que vous pouvez lire ou entendre, ajouter des solutions de sécurité à votre portefeuille n'est pas difficile. Cet ajout ne doit pas non plus (à moins que vous ne le souhaitiez) vous obliger à vous plonger dans les besoins détaillés de vos clients en matière de sécurité, à participer à des formations ou à passer du temps que vous n'avez pas pour vous tenir au courant des subtilités du portefeuille de produits d'un fournisseur.

En effet, tout partenaire qui fournit des services managés et support client de première ligne peut devenir partenaire MSP Kaspersky. Grâce à notre sécurité conçue pour les MSP, vous êtes déjà prêt à vous lancer.

^{1,2,3} Source : Focus sur le marché des MSP en 2021



[En savoir plus](#)