



# Le modèle **MSP** en toute simplicité

---

Trois bonnes raisons de  
devenir MSP

Kaspersky  
**United**



Si vous êtes un revendeur traditionnel de produits informatiques, un distributeur à valeur ajoutée (VAR) ou un intégrateur systèmes (SI), il y a de fortes chances que vous réalisiez déjà de bons résultats dans la vente de produits informatiques. Alors, pourquoi se donner la peine de devenir fournisseur de services managés (MSP) ?

Plus particulièrement, pourquoi devenir un MSP proposant des services de sécurité ? Dans la mesure où vous savez répondre aux besoins de vos clients en matière de matériel, de logiciels, de stockage et/ou de réseau, vous pourriez croire que ce changement revient à recommencer à zéro.

Si tel est votre point de vue sur les services informatiques managés, c'est tout à fait compréhensible. Toutefois, cette approche pourrait également vous faire passer à côté de nombreuses opportunités. Voici les trois raisons principales.

## 1. Opportunités du marché 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 Kaspersky<sup>1</sup>, 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 le passage au statut de MSP signifie pour votre entreprise

Tout le monde veut participer à un marché qui connaît une croissance rapide de plus de 13 %, et l'utilisation de la sécurité comme un moyen d'y parvenir rend la proposition encore plus attrayante. Si vous êtes actuellement un revendeur ou un VAR, quelle différence le passage au statut de MSP pourrait-il faire pour votre entreprise ?

En tant que revendeur, vous vous concentrez probablement sur la recherche et la personnalisation de produits pour répondre aux besoins de projets particuliers, et sur la mise à disposition d'une assistance réactive (dépannage), à laquelle peuvent s'ajouter des services professionnels facturés à l'heure. La marge brute est susceptible de s'élever à environ 50 %, tandis que les chiffres de Kaspersky indiquent que 34 % de vos clients vous feront confiance sur le long terme.

Si vous avez fait évoluer votre activité vers le statut de VAR, vous avez probablement consolidé vos outils et fait évoluer vos contrats vers un modèle proactif générant des revenus récurrents. Par conséquent, vous générerez un bénéfice brut d'environ 50 à 75 %, tandis que nos chiffres suggèrent que 53 % de vos clients seront des clients fidèles.

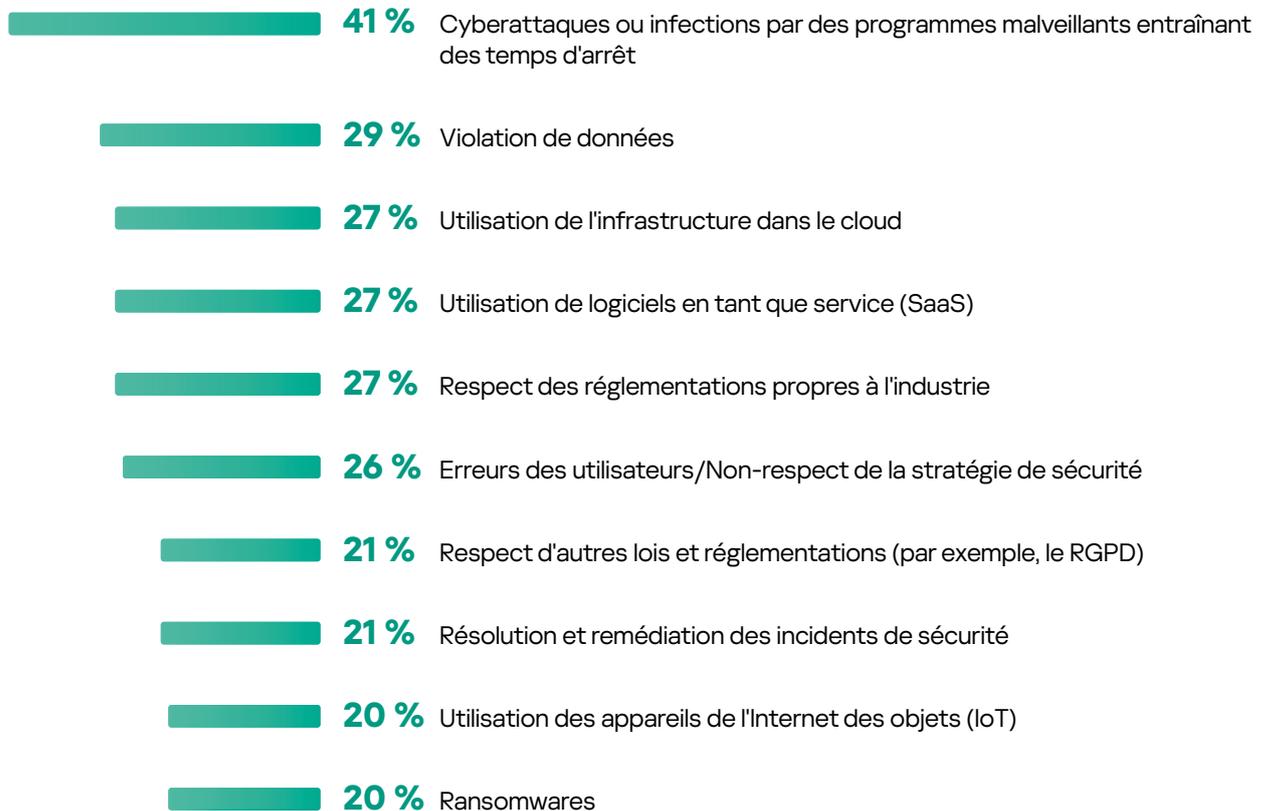
Que se passe-t-il donc si vous faites passer votre entreprise au niveau supérieur en proposant la surveillance, l'automatisation et la sécurité selon un modèle forfaitaire, et en agissant comme un conseiller de confiance et/ou un CIO virtuel ? En tant que MSP, vous pourriez augmenter encore plus votre marge brute, et nous prévoyons que 63 % de vos clients seront des clients fidèles.

Vous bénéficierez donc d'une combinaison de revenus récurrents prévisibles, d'une rentabilité plus élevée et, en offrant une plus grande valeur ajoutée, d'une meilleure rétention des clients existants et de la possibilité d'attirer davantage de nouveaux clients. En outre, avec les bons outils, vous serez en mesure d'économiser du temps et des ressources en normalisant et en gérant tous les clients à partir d'une seule console. Alors, comment ne pas y trouver son compte ?

### 3. Ce que les clients recherchent

Dans le rapport de Kaspersky<sup>2</sup> mentionné ci-dessus, nous 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 informatique<sup>3</sup>.

### Comment Kaspersky peut vous aider

Que vous soyez un revendeur informatique, un VAR, un SI ou un MSP expérimenté, le programme MSP primé de Kaspersky et la sécurité conçue pour les MSP sont développés sur mesure pour répondre aux problématiques de sécurité les plus courantes de vos clients. De plus, tout partenaire qui fournit des services managés et un support clients de première ligne peut devenir partenaire MSP Kaspersky. Il suffit de faire une demande en ligne, et le tour est joué.

<sup>1,2,3</sup> Source : Focus sur le marché des MSP en 2021