

Guide d'accompagnement pour les MSP français

TABLE DES MATIÈRES

Guide d'accompagnement pour les MSP français	3
Introduction	3
À propos de N-able.....	4
N-able en chiffres.....	4
Notre mission	5
La formule gagnante.....	6
Vos avantages en tant que partenaire.....	7
La proposition de valeur de N-able	7
Un écosystème d'intégrations.....	8
Questions fréquentes	9
Informations supplémentaires	11

Guide d'accompagnement pour les MSP français

Avançons, ensemble !

Introduction

Les services managés sont essentiels pour l'avenir des opérations informatiques. N-able développe des outils et un savoir-faire permettant aux fournisseurs de services informatiques de réussir leur positionnement sur le marché des MSP.

Notre portefeuille de produits spécialement conçu pour les MSP offre des solutions de gestion de services informatiques évolutives, axées sur la sécurité multicouche, l'intelligence collective et l'automatisation intelligente. Ces produits permettent aux MSP de fournir des services informatiques externalisés hautement efficaces à leurs clients PME, et de mieux gérer leurs propres activités.

Dans ce guide, vous trouverez des informations utiles sur N-able et sur la façon dont nous travaillons avec nos partenaires de distribution en France. Notre objectif est que vous puissiez tirer le meilleur parti de notre partenariat actuel et futur, et de vous fournir toutes les informations dont vous avez besoin pour développer votre activité informatique.

« Nous avons assisté à une évolution significative du marché des MSP français au cours des trois à cinq dernières années, avec l'adoption croissante du modèle MSP par les petites et moyennes entreprises. Nos partenaires de distribution en France sont Watsoft et Infinigate France. Ils nous aident à « évangéliser » le marché des MSP, afin que nous puissions soutenir davantage de fournisseurs de services informatiques, tout en leur procurant les outils et les ressources nécessaires pour réussir. Dans le cadre de cette mission, nous avons lancé le programme « Head Nerds » et proposons à nos partenaires une série de sessions de formations intensives accessibles dans le monde entier. Les retours d'expérience que nous avons reçus des participants en France confirment notre volonté de continuer à former et accompagner nos partenaires dans le développement de leur activité, afin de contribuer à leur succès. »

– Johannes Kamleitner
Vice President, Global Channel Sales



À propos de N-able

Des solutions pour développer votre activité :

SÉCURITÉ

Les menaces évoluent rapidement. Mettez sur des solutions de sécurité encore plus rapides. Gardez une longueur d'avance sur les menaces de nouvelle génération grâce à des outils conçus pour protéger vos clients et développer votre activité tout en vous préparant aux défis de demain.



SUPERVISION

Profitez d'une plateforme de gestion et de supervision à distance qui évolue en fonction de vos besoins. Que vous démarriez dans le métier ou que vous gériez déjà des milliers d'appareils, nous disposons d'une solution adaptée à votre entreprise et à votre budget.



EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

Augmentez votre efficacité et vos marges. Votre réussite est notre priorité. Nos outils et nos formations aident vos équipes à travailler plus intelligemment et plus rapidement afin de tirer le meilleur parti de vos ressources.



N-able en chiffres :

25 000+ MSP

500 000+ réseaux

7 000 000+ points de terminaison

23 000 000 boîtes aux lettres

Notre mission

CHEZ N-ABLE, NOUS NOUS ENGAGEONS À :

- Aider les MSP à atteindre les plus hauts niveaux d'efficacité, afin qu'ils développent une valeur commerciale hors pair;
- Offrir des solutions capables d'évoluer selon le cycle de vie complet des partenaires MSP, quelle que soit la taille de leurs équipes, les types de plateformes utilisées ou leur situation géographique;
- Privilégier un lien étroit avec nos partenaires, afin d'offrir à nos clients un avantage concurrentiel;
- Travailler en partenariat avec des distributeurs locaux pour fournir une assistance locale et rester à l'écoute des besoins des MSP du monde entier.

NOUS PROPOSONS UN PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ DE PRODUITS CONÇUS POUR LES MSP, COMPRENANT :

- Deux plateformes principales de supervision et de gestion à distance, N-able™ N-central® et N-able RMM, offrant chacune une large gamme de fonctionnalités intégrées pour vos besoins MSP;
- Des outils supplémentaires pour gérer les besoins informatiques de vos clients de façon transparente, disponibles en version intégrée dans la plateforme RMM de votre choix ou en tant que produit autonome.



RMM



N-central



Backup



EDR



MSP
Manager



Take
Control



Mail
Assure



Password
Management

Retrouvez notre portefeuille de produits complet sur notre site Web :

<https://www.n-able.com/fr/produits>

La formule gagnante

N-able croit fermement en ses partenariats avec des distributeurs du monde entier. L'expertise locale apportée par nos distributeurs, associée à nos offres, est ce qui fait de nous des partenaires performants. En France, nous travaillons en étroite collaboration avec des distributeurs locaux depuis 2009.

« L'objectif de N-able est d'aider les professionnels de l'informatique, quels qu'ils soient, à relever leurs défis les plus importants. Nos distributeurs jouent un rôle essentiel dans l'évolution de nos partenaires MSP. Ensemble, nous travaillons à améliorer le développement de leur activité en leur fournissant des ressources et un soutien qui vont au-delà de la technologie, afin qu'ils puissent réussir leur transformation et prospérer. C'est pourquoi nous avons fait de la distribution une priorité stratégique sur plusieurs marchés dans le monde, et notamment en France. Les principaux avantages d'une collaboration avec des partenaires de distribution sont une présence et un support au niveau local, une connaissance approfondie du marché et un soutien marketing proactif en collaboration avec nos équipes internes. »

- Johannes Kamleitner
N-able

« Grâce à N-able, nous pouvons exploiter pleinement notre force de distributeur à valeur ajoutée (VAD) spécialisé dans la sécurité. »

- Patric Berger
Infinigate France

« N-able fournit les éléments de base dont un VAD a besoin pour soutenir les MSP et les revendeurs dans la transformation et l'évolution de leur entreprise. »

- Oleg Bivol
Watsoft

Technologie
puissante +
Connaissance
approfondie du
secteur +
Expertise locale +
Vision MSP +

= La formule
gagnante

Vos avantages en tant que partenaire

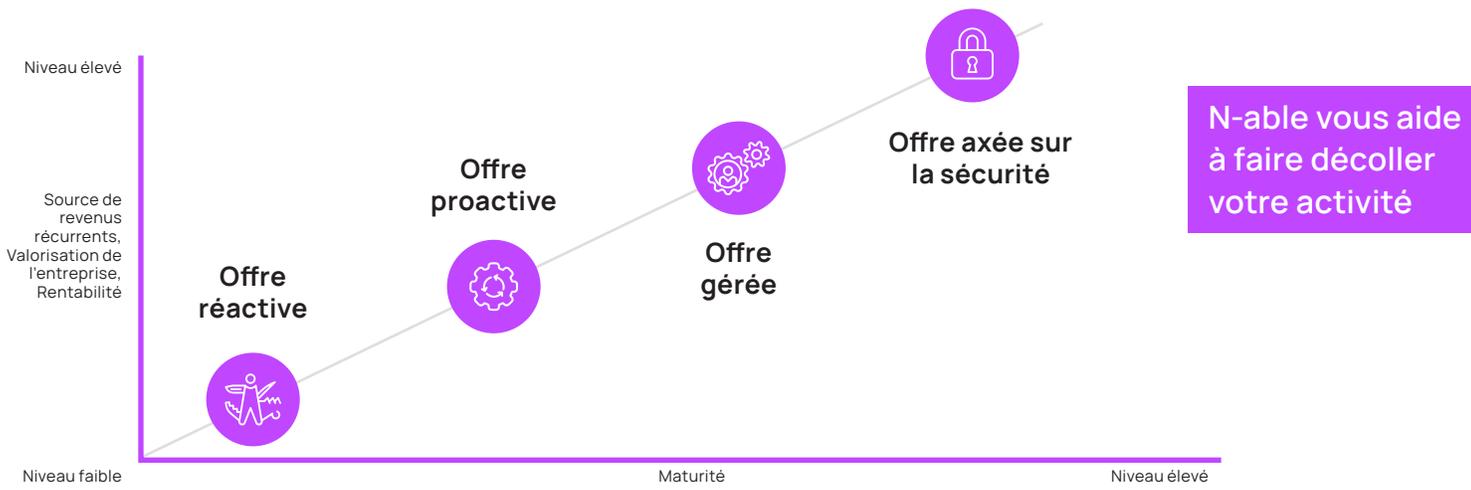
EN TANT QUE PARTENAIRE N-ABLE, VOUS BÉNÉFICIEZ DES AVANTAGES SUIVANTS :

- Support technique local via votre distributeur agréé en France;
- Formation approfondie sur les produits via votre distributeur agréé et accès gratuit aux ressources en ligne de N-able;
- Accès complet aux supports marketing de N-able, disponibles en anglais et en français (pour plus de détails, contactez votre distributeur agréé);

Formations et ressources en ligne via le [Customer Success Center](#) et le MSP Institute de N-able.

La proposition de valeur de N-able

Les fournisseurs de services informatiques proposent une diversité de services sur le marché, définis comme réactifs, proactifs ou gérés. Nous offrons constamment les moyens de passer de services réactifs à des services gérés, l'objectif étant de guider nos partenaires vers des revenus récurrents, une valorisation de l'entreprise et une rentabilité plus élevés.



Sociétés de support informatique souhaitant :

- Utiliser les meilleurs outils pour résoudre les problèmes informatiques quotidiens
- Mettre en œuvre des produits simples, rapides, fiables et faciles à utiliser
- Adopter une technologie rentable

Sociétés de services gérés en développement souhaitant :

- Réduire leurs outils pour augmenter leur efficacité et leurs bénéfices
- Passer d'une offre réactive à une offre proactive
- Générer des revenus récurrents

Sociétés de services gérés matures souhaitant :

- Automatiser les processus pour maximiser leurs profits
- Passer à un modèle forfaitaire
- Réduire les risques et les coûts en s'appuyant sur la supervision, l'automatisation et la sécurité

Fournisseurs de services gérés (MSP) matures souhaitant :

- Passer de MSP à MSSP
- Fournir des couches supplémentaires de sécurité et de protection
- Élargir leur portefeuille de produits pour répondre à la demande des clients
- Aller au-delà des solutions de sécurité en passant à la supervision de la sécurité

Que vous soyez revendeur, VAD, intégrateur système, MSP ou futur MSP, nous avons la technologie et les programmes qui peuvent vous aider à développer votre activité. Nous proposons :

- Des offres de services MSP conçues pour répondre à un large éventail de clients et de besoins commerciaux
- Des cours et des ressources en ligne permettant de vous informer sur l'évolution de l'industrie

Notre objectif est de vous aider à accroître l'efficacité et la rentabilité de vos équipes, tout en vous guidant à chaque étape.

Nous sommes à vos côtés, que vous commenciez par la méthode traditionnelle de vente de services informatiques ou que vous vous dirigiez vers notre modèle recommandé.

MÉTHODE TRADITIONNELLE

Le modèle traditionnel de revendeur informatique consiste à fournir à vos clients des services et des fonctionnalités, en y ajoutant votre marge. Ce modèle est simple et direct grâce à la facturation détaillée que vous recevez de votre distributeur.

MODÈLE RECOMMANDÉ PAR N-ABLE

Nous vous recommandons d'intégrer les services et les fonctionnalités de N-able RMM dans vos propres offres et de créer des packages pour facturer vos clients. Ce modèle préconise également d'automatiser les services (protection des points de terminaison, sauvegarde, gestion à distance des parcs de vos clients, etc.) afin de gagner en efficacité. Définir et chiffrer vos offres vous permet de rester maître de vos services et de vos tarifs lors de vos discussions avec vos clients.

Un écosystème d'intégrations

Nous savons qu'il existe de nombreux acteurs sur le marché et que les MSP travaillent souvent avec plusieurs fournisseurs. C'est pourquoi nous souhaitons faciliter les intégrations de produits, afin que vous puissiez mieux servir vos clients.

En travaillant avec des entreprises réputées, qui partagent notre engagement envers la communauté MSP, nous espérons vous offrir plus de flexibilité et de choix dans vos décisions technologiques. Dans cette optique, nous avons créé un programme d'alliance technologique (Technology Alliance Program, TAP), proposant déjà plusieurs partenariats.

Questions fréquentes

PUIS-JE TRAVAILLER DIRECTEMENT AVEC N-ABLE EN FRANCE ?

Nous travaillons avec des partenaires de distribution de confiance en France. Ils jouent un rôle essentiel dans le développement de nos partenaires MSP, et nous travaillons en totale collaboration. C'est pourquoi vous devez choisir un distributeur local parmi ceux disponibles sur votre marché.

QUEL EST MON INTERLOCUTEUR PRINCIPAL ?

Votre principal interlocuteur est votre distributeur, que ce soit pour la facturation, le support technique, les formations produits ou tout ce qui concerne l'utilisation de nos produits et services. Nos distributeurs font partie intégrante de notre équipe, nous travaillons main dans la main avec eux et leur faisons confiance pour accompagner au mieux nos MSP français dans le développement de leur activité. Si vous avez besoin de nous contacter directement, votre distributeur local pourra vous diriger vers le bon interlocuteur.

COMMENT ACCÉDER AUX SUPPORTS DE FORMATION ?

En tant que partenaire N-able, vous bénéficiez d'un accès gratuit et illimité à nos formations et ressources. Voici les éléments mis à la disposition de nos partenaires MSP :

- Ressources commerciales et techniques dans le MSP Institute
- Blogs, infographies, eBooks, vidéos et livres blancs dans le Customer Success Center (une partie de ces supports est disponible en français)

Vous pouvez créer un compte à partir de ce lien : success.n-able.com

COMMENT AIDEZ-VOUS LES MSP À RECHERCHER DE NOUVEAUX CLIENTS ?

Nous travaillons en étroite collaboration avec nos distributeurs agréés pour nos actions marketing. Nous proposons des documents personnalisables avec votre marque, dont certains en français. Nous mettons également à votre disposition une nouvelle plateforme marketing—N-able MarketBuilder—comprenant des supports prêts à l'emploi pour les MSP.

ASSISTEZ-VOUS À DES ÉVÉNEMENTS LOCAUX EN FRANCE ?

Nous assistons à des événements locaux aux côtés de nos distributeurs agréés. C'est une excellente occasion de rencontrer les MSP locaux, d'échanger des idées et d'apprendre les uns des autres. En plus de cela, nous organisons des événements en ligne et en présentiel, tels que des webinaires, des formations commerciales et des formations produits. Plus d'informations sur ces événements organisés par N-able sont disponibles dans le Customer Success Center : <https://success.n-able.com/events>

EN TANT QU'ENTREPRISE AMÉRICAINE, COMMENT GÉREZ-VOUS LE RGPD ?

La sécurité de l'information et la confidentialité des données sont au cœur de l'activité de N-able. Nous reconnaissons l'importance d'adopter des réglementations pour faire progresser la sécurité des informations et la confidentialité des données pour les citoyens de l'UE. Nous nous engageons fermement à respecter le RGPD à travers toutes nos entités. Toutes les informations à jour sont fournies dans notre politique de confidentialité et notre politique d'utilisation des cookies. Toutes les préférences de contact sont proposées dans notre centre de préférences de messagerie et nous honorons les demandes des personnes concernées dans les liens fournis.

COMMENT PUIS-JE PASSER DE MON PRODUIT ACTUEL À N-ABLE ?

Votre distributeur pourra vous assister et définir avec vous le plan de migration. Il mobilisera sa propre équipe de support et assurera la coordination avec l'équipe N-able. Nous ferons tout pour vous faciliter la tâche.

SERAI-JE FACTURÉ DIRECTEMENT PAR N-ABLE ?

Sur le marché français, nous travaillons en étroite collaboration avec les distributeurs locaux. Cela signifie que vos factures proviennent de votre distributeur et non de N-able. Si vous recevez une facture directe de N-able, veuillez contacter votre distributeur.

N-ABLE VA-T-IL CONTACTER MES CLIENTS ?

Nous proposons aux clients de recevoir des informations de notre part, en fonction des autorisations et des rôles définis dans le produit. En conséquence, nous recommandons à nos partenaires MSP de mettre en place et de vérifier le niveau d'autorisation de leurs clients.



INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Abonnez-vous à nos alertes pour suivre l'état de nos produits SaaS en temps réel.

<https://uptime.n-able.com/>

N'oubliez pas de vous inscrire pour recevoir les mises à jour et les notifications de produits : <https://status.n-able.com/release-notes/>

Pour toutes questions ou pour tester nos produits, vous pouvez nous envoyer un message en utilisant ce formulaire : n-able.com/fr/contact

N-able (anciennement SolarWinds MSP) permet aux fournisseurs de services gérés (MSP) d'accompagner la transition numérique des PME. Nous avons mis au point une plateforme technologique d'une grande souplesse et de puissantes intégrations pour aider les MSP à superviser, gérer et protéger les systèmes, les données et les réseaux de leurs clients finaux. Notre portefeuille de solutions de sécurité, d'automatisation, de sauvegarde et restauration en constante évolution, a été conçu spécialement pour les professionnels de la gestion des services informatiques. N-able simplifie l'administration des écosystèmes complexes et permet aux clients de relever leurs défis les plus urgents. Les MSP peuvent compter sur notre engagement et sur une assistance proactive et complète (programmes de partenariat enrichissants, formation pratique et ressources nécessaires à leur croissance) pour fournir un service d'exception à leurs clients et développer leur activité.

n-able.com