**Communiqué de presse**

**Le nouveau programme partenaires Sophos MSP Connect   
apporte les bénéfices de la sécurité synchronisée   
aux fournisseurs de services infogérés**

* *Sécurité synchronisée et consolidation des licences permettent aux MSP de proposer des offres attractives*
* *Sophos Central fournit une vue unifiée des services de sécurité sur une même plate-forme, simplifiant la gestion, la configuration et le déploiement à la demande*

**Bruxelles, le 10 mai 2016 –** [**Sophos**](http://www.sophos.fr/) **(LSE: SOPH), leader mondial de la sécurité des réseaux et des systèmes, annonce aujourd’hui le lancement de Sophos MSP Connect, un nouveau programme partenaires qui étend les capacités des fournisseurs de services infogérés (MSP) en simplifiant la complexité inhérente à la gestion de solutions de sécurité multiples. Ce nouveau programme est également conçu pour augmenter la profitabilité, diminuer les coûts et améliorer la pertinence des offres pour les MSP.**

Aujourd’hui, les MSP doivent protéger leurs clients contre la croissance rapide et la sophistication poussée des cyber-attaques qui menacent tous les accès aux réseaux. Ceci les amène à gérer la sécurité des postes de travail, serveurs, réseaux, messageries et accès Web sur des plates-formes multiples, et de plus en plus aussi sur les mobiles des employés. La palette de technologies traditionnelles et de nouvelle génération proposées par une multiplicité d’éditeurs alourdit la charge de travail, de gestion et les coûts pour les MSP.

Le nouveau programme Sophos MSP Connect donne accès au portefeuille très complet de solutions de sécurité systèmes et réseaux de Sophos, reconnues comme leader sur leurs marchés, avec des conditions de consolidation tarifaires très avantageuses.

Les MSP peuvent ainsi gérer toutes les solutions Sophos de leurs clients à travers une plate-forme d’administration centralisée, Sophos Central. Cette plate-forme met à leur disposition un tableau de bord dédié, Sophos Central-Partner, qui leur permet de déployer des licences, ajouter de nouveaux clients à la demande, gérer des ventes croisées et des ajouts de services, piloter les revenus récurrents et avoir à tout moment une vision claire et en temps réel de l’activité de leurs clients. Les MSP peuvent ainsi répondre plus vite aux incidents de sécurité, et superviser les alertes à tous les niveaux directement à partir du tableau de bord, ce qui augmente leur productivité et leur efficacité à gérer les incidents, même mineurs.

Le tableau de bord Sophos Central-Partner s’intègre avec les logiciels d’automatisation des services professionnels (PSA), et les MSP peuvent établir des liens personnalisés avec les logiciels d’administration et de supervision à distance des principaux éditeurs de logiciels RMM (Remote Monitoring and Management) pour déployer et mettre à jour les agents Sophos.

«  Les MSP bénéficient d’un modèle de consolidation des licences avantageux et de la sécurité accrue offerte par la technologie de sécurité synchronisée de Sophos. Le tableau de bord Sophos Central-Partner permet aux MSP d’administrer la sécurité des postes de travail, des serveurs, des mobiles, du réseau, de la messagerie, des accès Web, des accès WiFi et la confidentialité des données à partir d’un point central unique, ce qui est absolument essentiel quand employés et dirigeants travaillent en permanence aussi bien dans l’entreprise qu’à l’extérieur en utilisant une grande variété de périphériques. » déclare Scott Barlow, vice-président MSP de Sophos. « L’échange d’informations et la réponse automatisée aux incidents permises par notre technologie *Security Heartbeat* permet à nos partenaires d’apporter en permanence des services plus efficaces contre les menaces. Tout ceci est disponible dans le cadre d’un modèle de facturation flexible, simple à mettre en œuvre pour les MSP et conçu pour leur assurer une meilleure profitabilité. »

Twittez: [*Le nouveau programme partenaires Sophos MSP Connect apporte le bénéfice de la sécurité synchronisée aux MSP.*](http://soph.so/4nqCxQ)

Sophos MSP Connect propose un système avantageux de licences sur la base de durées fixes, ou permet aux partenaires qualifiés de bénéficier du système de facturation MSP Connect Flex, qui propose une facturation mensuelle à terme échu avec consolidation des licences, pour une gestion plus simple des comptes et de la trésorerie. L’option Flex inclut le suivi par un interlocuteur technique dédié.

« Sophos MSP Connect simplifie le déploiement des technologies et services de sécurité d’une manière qui devrait être attractives pour les MSP de toutes tailles. » déclare Scott Crawford, directeur de Recherche pour l’activité Information Security au sein du cabinet 451 Research. « Les partenaires peuvent augmenter la satisfaction client tout en adressant plus efficacement leurs prospects, avec une technologie qui casse les silos dans lesquels sont traditionnellement enfermés les produits multiples. L’inclusion de la technologie *Synchronized Security* de Sophos dans MSP Connect contribue à distinguer ce programme des autres, en mettant en valeur un des rares portefeuilles de solutions de sécurité qui intègrent réellement des fonctions de sécurité entre Systèmes Endpoint et Réseaux. »

Sophos commercialise ses solutions exclusivement à travers un réseau de 15 000 revendeurs au niveau mondial, et s’engage à contribuer à la croissance et au succès du modèle MSP. Dans le cadre de son nouveau programme et de sa stratégie « *Channel First, Channel Only* », Sophos propose aux MSP des formations commerciales et des certifications techniques, des outils pour mener des actions de co-marketing, un support 24/7 et des formations spécialisées sur son tableau de bord Sophos Central, pour aider ses partenaires à rapidement monter en expertise et en compétences.

« Pour assurer notre croissance, mon équipe a besoin d’éditeurs comme Sophos, avec des solutions de sécurité qui protègent contre toutes les vulnérabilités, aussi bien au niveau réseaux que sur les systèmes, dans le Cloud ou quel que soit l’endroit où se déplacent les utilisateurs avec leurs mobiles. » déclare Karl Bickmore, Partner de Snap Tech IT, un MSP partenaire de Sophos à Tempe dans l’Arizona.   
« Avec Sophos MSP Connect, nous pouvons également nous focaliser et nous développer sur des marchés verticaux, avec la tranquillité d’esprit d’avoir déployé le sécurité la plus avancée du marché. Nous pouvons ainsi construire des relations de confiance solides et continuer à fournir des services de conseils inestimables à nos clients. »

# # #

**Connectez-vous avec Sophos**

[Twitter](http://soph.so/CfuKd)

[LinkedIn](http://soph.so/Cfv36)

[Facebook](http://soph.so/CfvaA)

[Google+](https://plus.google.com/+sophos)

[Spiceworks](http://soph.so/Cgbwa%20)

[YouTube](http://www.youtube.com/user/sophoslabs)

[Naked Security News](http://nakedsecurity.sophos.com/)

[Sophos Blog](http://blogs.sophos.com/)

**A propos de Sophos**

Plus de 100 millions d’utilisateurs dans 150 pays font confiance à [Sophos](http://www.sophos.fr/) en tant que meilleure protection contre les menaces complexes et les pertes de données. Sophos propose des solutions de protection simples à administrer, déployer et utiliser pour le [Web](http://www.sophos.com/fr-fr/products/web.aspx), les [courriers électroniques](http://www.sophos.com/fr-fr/products/email.aspx), les [mobiles](http://www.sophos.com/fr-fr/products/mobile.aspx), les [données avec le chiffrement](http://www.sophos.com/fr-fr/products/encryption.aspx), les [systèmes](http://www.sophos.com/fr-fr/products/endpoint.aspx) et les [réseaux](http://www.sophos.com/fr-fr/products/network.aspx), qui s’appuient sur les SophosLabs, réseau mondial de centres d’analyse des menaces.

Le siège de Sophos est situé Oxford, au Royaume-Uni, et la société est cotée à la bourse de Londres (London Stock Exchange) sous le symbole “SOPH”. Des informations supplémentaires sont disponibles sur le site [www.sophos.fr](http://www.sophos.fr/).

**Contacts Presse :**

Square Egg, Sandra Van Hauwaert, GSM 0032 497251816, [Sandra@square-egg.be](mailto:Sandra@square-egg.be)