



2021

Un partenariat pour une croissance à long terme

kaspersky **BRING ON
THE FUTURE**

weodeo.com

Weodeo, partenaire du programme Managed Service Provider, est un prestataire de Services, doté d'une capacité de Conseils de grande qualité, pour un engagement gagnant à long terme avec Kaspersky.

Weodeo est une jeune entreprise dynamique dans le domaine de l'IT et des télécommunications, basée à Paris. Elle accompagne les petites et moyennes entreprises de la région Île-de-France dans leur révolution digitale.



IT et télécommunications

- France
- Partenaire MSP qui utilise Kaspersky Endpoint Security for Business Select et Advanced ainsi que Kaspersky Endpoint Security Cloud et Cloud Plus
- 10 % de revenus récurrents à partir des solutions Kaspersky
- 100 % du taux de croissance annuel prévu dans les revenus liés à Kaspersky

« C'est formidable d'avoir un partenaire MSP qui est à la fois à la pointe de la technologie et qui souscrit entièrement à notre entreprise et à ce que nous essayons d'atteindre. Kaspersky prend le temps de nous écouter et, en retour, notre relation s'est renforcée. »

Philippe Aymonod
Fondateur et directeur général
Weodeo

En associant des conseils de stratégie numérique à une technologie et des solutions de pointe, Weodeo peut répondre de manière professionnelle aux exigences spécifiques des clients ainsi qu'à ceux recherchant un partenaire pouvant leur fournir des recommandations, un soutien et une gestion en continu.

À la barre de l'entreprise depuis 2014, Philippe Aymonod, fondateur et directeur général de Weodeo, désormais l'un des partenaires français du programme de Managed Service Provider (MSP) de Kaspersky, déclare que pour réussir, il est essentiel que l'entreprise sache établir d'étroites relations professionnelles.

Les enjeux

« Après environ 15 ans à offrir des conseils stratégiques sur de la conduite du changement à de plus importantes organisations, j'étais convaincu que la transformation digitale pouvait apporter d'énormes avantages aux petites et moyennes entreprises entreprises également » explique M. Aymonod.

« Mais toutes ces entreprises ne sont pas forcément à l'aise avec l'approche du consulting. Nous avons donc travaillé d'arrache-pied pour connaître les activités de nos clients, gagner leur confiance dès le départ et leur démontrer la valeur de ce que nous faisons. Cela nous a permis d'obtenir un réel avantage concurrentiel ».

C'est cette philosophie d'entreprise qui guide Weodeo dans la sélection des partenaires technologiques avec lesquels elle travaille et développe des solutions qui feront la différence pour ses clients : amélioration de l'agilité, de la productivité et de l'efficacité de l'entreprise.

À son tour, l'approche de consulting et l'investissement de Weodeo, en parallèle du travail effectué avec ses clients pour élaborer des stratégies individuelles en matière d'IT et de télécommunications reflètent les principes du programme MSP de Kaspersky.

Weodeo sait que les activités toujours plus sophistiquées et malveillantes des cybercriminels d'aujourd'hui impliquent que l'éducation, la sensibilisation et une technologie de cybersécurité solide et internationale soient au cœur de ses solutions de services d'infogérance.

La solution proposée par Kaspersky

Weodeo évalue les exigences spécifiques, les vulnérabilités et les profils de risques de chacun de ses clients avant de recommander une des solutions Entreprise de Kaspersky.

Kaspersky Endpoint Security for Business Select fournit une excellente protection dans la plupart des scénarios sur site, alors que Weodeo recommande parfois Kaspersky Endpoint Security for Business Advanced lorsqu'elle juge que des mesures de sécurité et des fonctionnalités de gestion supplémentaires sont nécessaires pour préserver la sécurité du client et de ses données.

En parallèle, Weodeo préconise également Kaspersky Endpoint Security Cloud et Kaspersky Endpoint Security Cloud Plus, qui fournissent une cybersécurité de classe internationale pour les clients qui préfèrent un déploiement à distance de leurs moyens de protection de leurs points d'accès, en particulier les entreprises ayant des collaborateurs sur le terrain ou des employés mobiles qui sont en déplacement toute la journée.

Pour la sécurité des points d'accès des clients à la fois sur site et basés sur le cloud, Weodeo recommande également désormais la solution Kaspersky Endpoint Protection and Response (EDR), pour une plus grande tranquillité d'esprit.



Accompagnement

Disponibilité auprès des clients, aide à la résolution de problèmes, formations produits.



Croissance

Prévision de doublement du revenu provenant de Kaspersky en un an.



Engagement

Kaspersky voit le potentiel de Weodeo.



Investissement

Soutien aux stratégies marketing et commerciales.

L'EDR fournit aux dirigeants d'entreprise une visibilité et une surveillance permanente et globale à travers tous les points d'accès de l'organisation. Elle utilise l'automatisation pour fournir une couche de protection plus large contre les attaques les plus récentes et sophistiquées.

Technologie à la pointe

« Mon directeur de la recherche et du développement, Frédéric Yserd, a une approche très analytique et scolaire lorsqu'il s'agit des technologies que nous souhaitons recommander à nos clients », explique M. Aymonod.

« Les recherches approfondies de Frédéric sur les systèmes comparables de protection des points d'accès ont montré que Kaspersky était le meilleur. Après les avoir rencontrés, nous étions ravis de constater qu'ils partageaient et appréciaient notre approche en termes de service clients.

« C'est formidable d'avoir un partenaire MSP qui est à la fois à la pointe de la technologie et qui souscrit entièrement à notre entreprise et à ce que nous essayons d'atteindre. Kaspersky prend le temps de nous écouter et, en retour, notre relation s'est renforcée. Cela a été très bénéfique à notre entreprise et Kaspersky représente à présent environ 10 % de notre chiffre d'affaires récurrent.

« Kaspersky apporte une valeur à notre entreprise, nous nous reposons sur leur expertise afin de nous aider à surmonter un large éventail de défis posés par nos clients et nous arriverons toujours à y répondre. Kaspersky fournit également à notre équipe des formations sur les produits et effectue des démonstrations à nos clients, ce qui nous a permis de conclure de nouveaux contrats ».

Malgré notre taille relativement réduite, Kaspersky sait reconnaître l'énorme potentiel d'entreprises comme Weodeo. Les partenaires prennent le temps de développer des stratégies marketing et commerciales communes afin de permettre à l'entreprise de croître, de remporter de nouveaux clients et de faire sa place sur de nouveaux marchés.

« J'aimerais remercier Kaspersky de voir au-delà des activités que nous pouvons générer à court terme et de se concentrer plutôt sur notre stratégie, nos capacités et les possibilités à venir », conclut M. Aymonod.

« Nous travaillons dur à notre succès commun. Notre objectif est de doubler nos revenus provenant des solutions Kaspersky dans les 12 prochains mois ».



Cyber Threats News: www.securelist.com
IT Security News: business.kaspersky.com
IT Security for SMB: kaspersky.com/business
IT Security for Enterprise: kaspersky.com/enterprise

www.kaspersky.com

kaspersky **BRING ON
THE FUTURE**

2021 AO KASPERSKY. ALL RIGHTS RESERVED. REGISTERED TRADEMARKS AND SERVICE MARKS ARE THE PROPERTY OF THEIR RESPECTIVE OWNERS.