

Acronis

Comment vendre une solution BaaS (Backup-as-a-Service)

GUIDE POUR RVA ET REVENDEURS



Sommaire

INTRODUCTION

Introduction au guide BaaS	3
Le succès incontesté du Cloud	4
Les services BaaS, une opportunité pour les RVA	5
Le risque de l'immobilisme	6

LES AVANTAGES DU MODÈLE CLOUD

Pourquoi les entreprises adoptent-elles les services Cloud ?	8
Quels avantages pour les RVA qui vendent des services Cloud ?	9
Le véritable avantage : les revenus mensuels récurrents	10
Deux formules simples pour expliquer le succès des abonnements ..	11

LA VENTE DE SOLUTIONS BAAS

La vente de solutions BaaS peut-elle s'intégrer à vos activités ?.....	13
Quels types d'entreprises ont besoin d'une solution BaaS ?.....	14
Quelle est l'approche idéale pour la vente de solutions BaaS ?	19

ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD FACILITE LA VENTE

Vente de solutions de sauvegarde avec Acronis	22
Comparaison des options	23
Pourquoi vendre Acronis Cyber Backup Cloud ?	24
Feuille de route partenaire pour vendre Acronis Cyber Backup Cloud	25
Vendre rapidement sans investissement de départ	26

Introduction au guide BaaS

Vous souhaitez trouver de nouvelles sources de revenus, fidéliser davantage de clients et doper vos bénéfices ? Alors, saisissez l'opportunité offerte par le marché des services Cloud.

Ce guide explique aux revendeurs à valeur ajoutée (RVA) où réside cette opportunité, les avantages offerts par l'utilisation du modèle Cloud et la facilité avec laquelle vous pourrez satisfaire les besoins de vos clients grâce aux solutions sur site et dans le Cloud d'Acronis.

Au programme :

- Les atouts stratégiques de la vente de solutions BaaS pour les RVA
- Les avantages des sauvegardes dans le Cloud pour vos clients
- L'intérêt des solutions BaaS pour la croissance de votre activité
- Les options proposées par Acronis en matière de solutions de sauvegarde
- Les caractéristiques faisant d'Acronis Cyber Backup Cloud la meilleure solution BaaS



Le succès incontesté du Cloud

La vente, c'est un peu comme la pêche. D'une part, il faut aller là où se trouve le poisson — en d'autres mots, il faut suivre la direction qu'empruntent les clients sur le marché. D'autre part, même au milieu d'un banc de poissons, vous ne prendrez rien si vous n'avez pas le bon appât — et vous n'attirerez pas le client si vous ne répondez pas à la demande.

Sur le marché de la vente de solutions aux entreprises, l'offre de solutions Cloud est une condition sine qua non à la réussite présente et future de vos activités.

D'ici 2022, le secteur des services Cloud devrait connaître à lui seul une croissance presque trois fois plus forte que celle du secteur des services informatiques en général.

Gartner



Les services BaaS, une opportunité pour les RVA

Dans le cas des RVA régulièrement sollicités pour la fourniture de solutions informatiques, la bonne nouvelle est que l'ajout de la sauvegarde en ligne à leur offre génère des occasions exceptionnelles de décrocher de nouveaux contrats et de développer de nouvelles sources de revenus.

En effet, toutes les entreprises modernes, quelle que soit leur taille, ont besoin de données informatiques au quotidien pour fonctionner. Et comme ces données créent de la valeur, elles doivent être protégées contre les menaces modernes, ce qui facilite grandement la vente de solutions BaaS (Backup-as-a-Service).

Selon une étude récente de Spiceworks, les services de sauvegarde et restauration en ligne représentent le deuxième poste budgétaire le plus important alloué aux services Cloud en 2020. En proposant des solutions BaaS, vous répondez à une demande.

93 % des entreprises ont subi une cyberattaque au cours des trois dernières années.

IDC

Les temps d'arrêt coûtent aux entreprises entre 10 000 \$ et 260 000 \$ par heure.

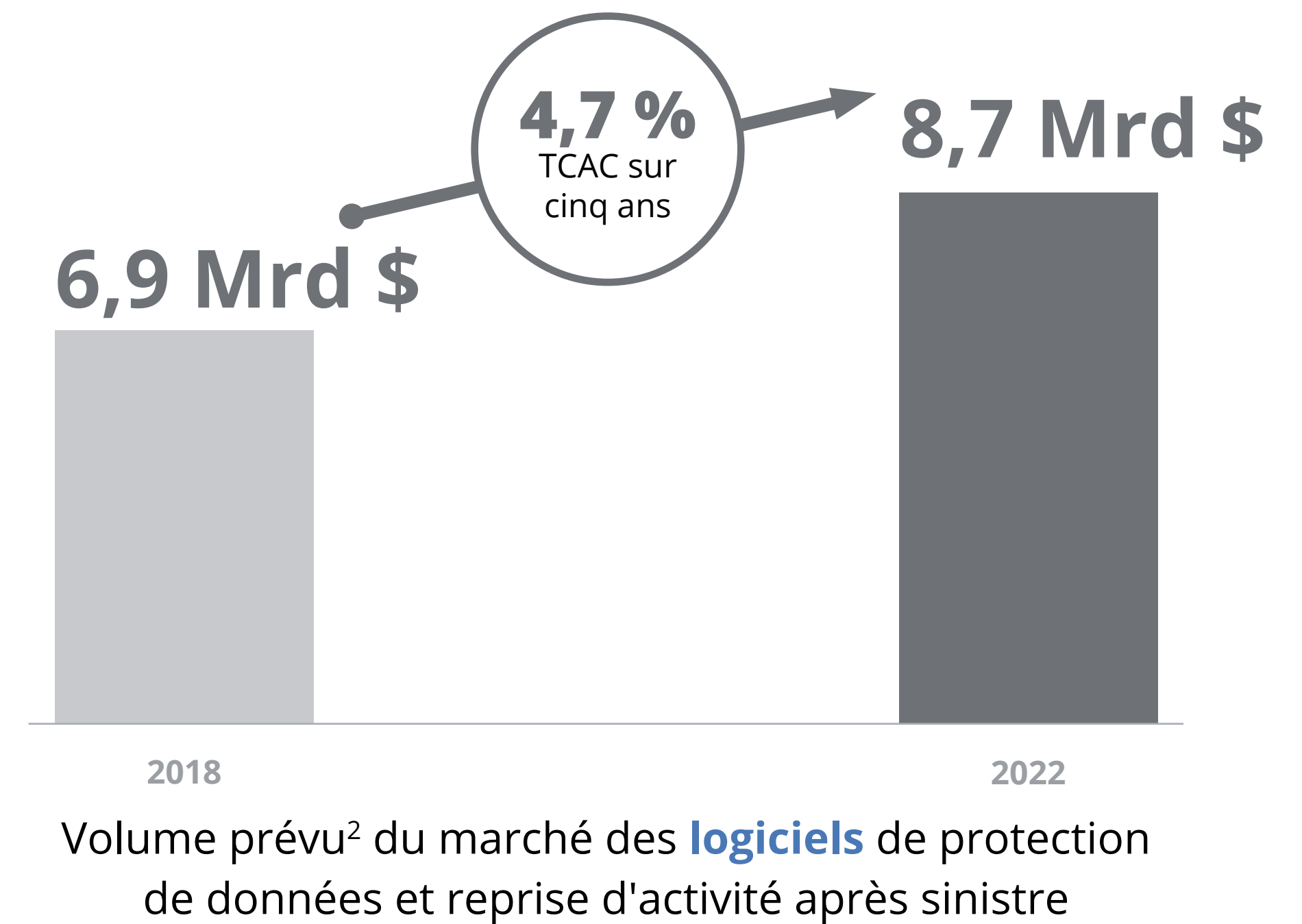
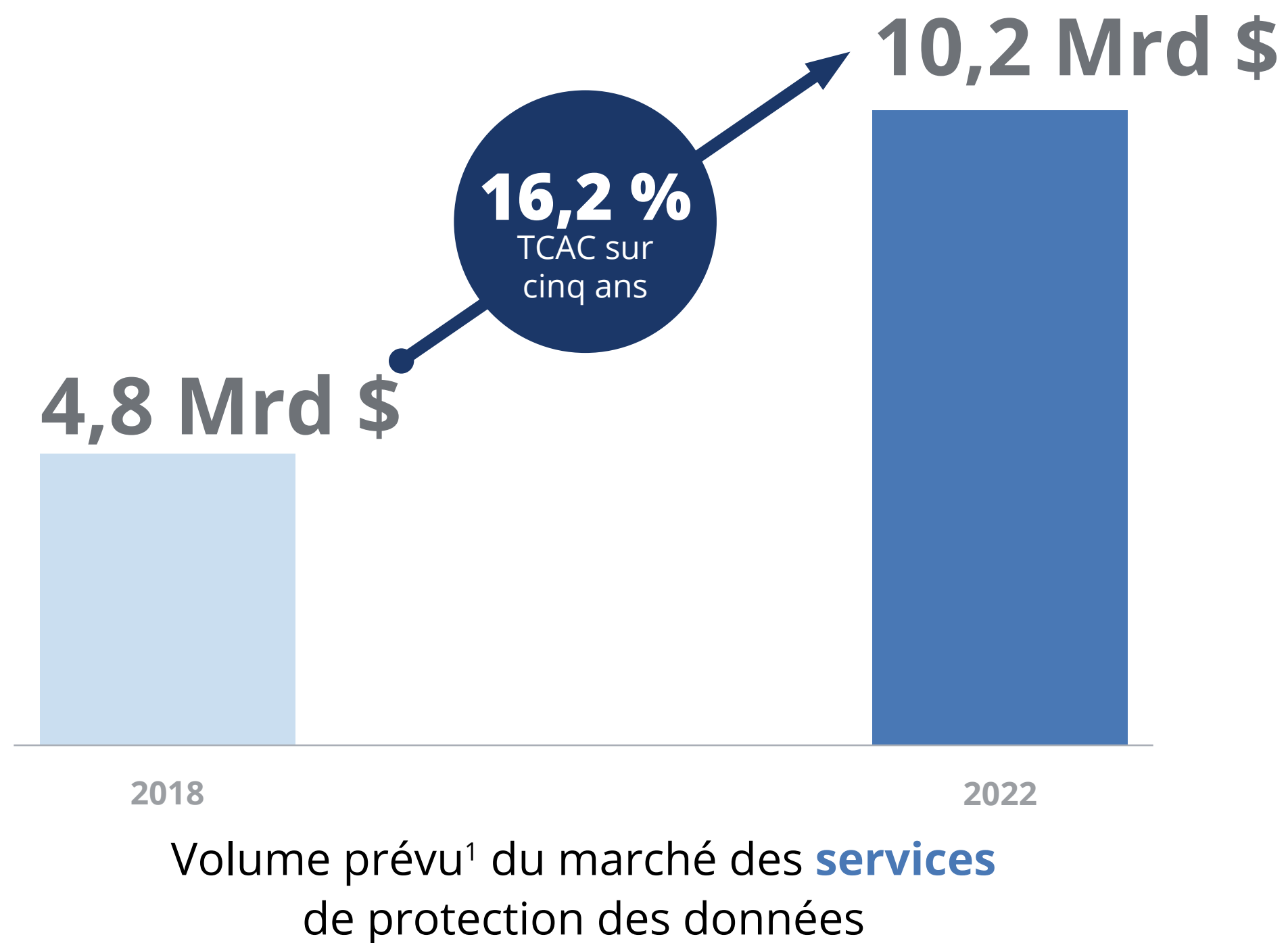
CloudRadar et Aberdeen

D'ici 2023, les dépenses mondiales en services Cloud publics auront plus que doublé.

IDC

Le risque de l'immobilisme

À l'heure où un nombre croissant d'entreprises migrent vers des solutions Cloud, les revendeurs à valeur ajoutée ont un choix à faire : intégrer à leur offre des services Cloud managés tels que la sauvegarde, ou voir leurs clients se tourner vers d'autres fournisseurs pour répondre à leurs besoins.



1 International Data Corp (IDC). 2018. Worldwide Data Protection as a Service Forecast, 2018-2022: Initial Market Sizing.

2. International Data Corp (IDC). 2018. Worldwide Data Protection and Recovery Software Forecast, 2018-2022.

CHAPITRE 1

Les avantages du modèle Cloud



Pourquoi les entreprises adoptent-elles les services Cloud ?

Les entreprises y trouvent de nombreux avantages.

Dépenses d'exploitation (OPEX) et non dépenses d'investissement (CAPEX)

Les services de sauvegarde dans le Cloud peuvent être facturés comme des dépenses d'exploitation (OPEX), lesquels sont totalement déductibles des revenus bruts et ne s'accompagnent pas d'engagements à long terme, ni de coûts futurs pour garder ces investissements à jour.

Maintenance et mise à jour

Les dirigeants d'entreprise et les responsables informatiques n'ont plus à s'inquiéter de la maintenance et de la mise à niveau de leur matériel ou de leurs logiciels, puisque cette responsabilité revient désormais aux fournisseurs Cloud.

Économies sur l'équipement

Avec des services Cloud, les entreprises ne doivent plus investir dans du matériel, des installations, des outils ou la construction d'un grand centre de données pour assurer la croissance de leurs activités, ce qui leur permet de déployer leurs précieuses ressources ailleurs.

Évolutivité

Une infrastructure Cloud permet au département informatique d'adapter facilement ses ressources en fonction des besoins, sans devoir entretenir un matériel coûteux qui ne sert que rarement.

Sécurité des données

Les fournisseurs Cloud comme Acronis mettent en place des mesures de protection avancées pour leurs plates-formes et les données qu'ils traitent, par exemple des mécanismes d'authentification, de contrôle de l'accès et de chiffrement.

Retour sur investissement accéléré

Le Cloud élimine les procédures d'installation et de test coûteuses et complexes qui sont nécessaires à la mise en ligne des applications sur site.

Quels avantages pour les RVA qui vendent des services Cloud ?

Les revendeurs à valeur ajoutée adoptent le modèle des services managés pour de nombreuses raisons.

Stabilité de l'activité

Compter sur de grosses ventes initiales pour conserver un bon flux de trésorerie n'est pas seulement stressant, mais surtout risqué. Avec des revenus mensuels récurrents, vous pouvez compter sur une source de revenus plus fiable et prévisible, mieux planifier les opérations et accroître la valeur de votre entreprise.

Rentabilité accrue

Une [enquête](#) réalisée auprès de fournisseurs MSP, RVA et partenaires révèle qu'en moyenne, les marges brutes générées par les services managés sont trois fois supérieures à celles liées aux ventes de matériel et logiciels à installer sur site.

Taux de fidélisation des clients plus élevé

Les entreprises font généralement appel aux RVA pour des projets ponctuels. Cela ne représente au final qu'une seule vente. La vente de services Cloud implique des contrats annuels qui s'étendent sur

plusieurs années. Ils donnent aux MSP le type de clients et revenus à long terme qu'envient les RVA, plus habitués au modèle classique de la mission ponctuelle.

Croissance plus rapide

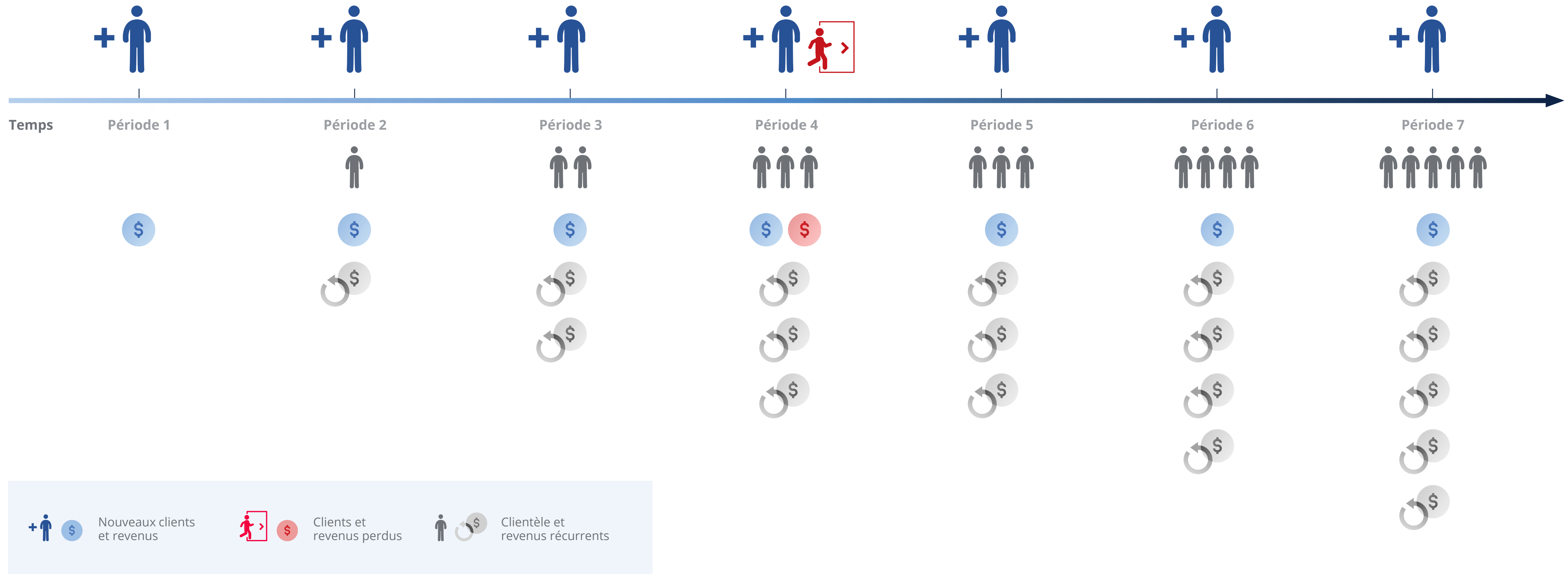
La croissance est plus rentable pour ceux qui proposent des services Cloud (dont le revenu net augmente avec la croissance) qu'elle ne l'est pour les revendeurs (dont le pourcentage net est érodé par des frais d'exploitation plus élevés).

Financement plus simple

Les banquiers adorent les revenus récurrents. Par conséquent, les entreprises pouvant prouver des rentrées financières récurrentes peuvent obtenir plus facilement des financements. En bref, alors que les MSP ont moins besoin de financement externe (qui réduit les bénéfices), ils n'ont aucune difficulté à l'obtenir si nécessaire.

Le véritable avantage : les revenus mensuels récurrents

La majorité des revenus provient de la clientèle existante, pas de nouveaux clients.



Deux formules simples pour expliquer le succès des abonnements



CHAPITRE 2

La vente de solutions BaaS



La vente de solutions BaaS peut-elle s'intégrer à vos activités ?

Les quelques questions suivantes peuvent vous aider à déterminer si les solutions Cloud peuvent s'intégrer dans vos activités.

- Possédez-vous des clients réguliers qui s'en remettent à vous pour trouver des solutions adaptées à leurs besoins ?
- Souhaitez-vous développer une source de revenus récurrents chez vos clients, nouveaux ou existants ?
- Les avantages offerts par des services Cloud managés vous semblent-ils intéressants ?
- Pensez-vous que vous et votre équipe pourriez vendre efficacement des solutions BaaS ?
- Votre entreprise offre-t-elle déjà des solutions de stockage et de surveillance ?

Si vous répondez oui à la plupart de ces questions, vous pouvez envisager de vendre des solutions BaaS.

N'oubliez pas :

Il est probable que vos clients d'entreprise utilisent déjà le Cloud pour leurs solutions de stockage et de productivité, et leurs charges de travail. Comme chaque client doit protéger ses données, un service de sauvegarde est une offre à la fois essentielle et facile à ajouter pour les RVA.



Quels types d'entreprises ont besoin d'une solution BaaS ?

Toutes les entreprises utilisent et produisent des données, et doivent les protéger ; certaines plus que d'autres.

La nature de certains secteurs crée des besoins uniques en matière de protection des données. D'autres doivent respecter des normes réglementaires pour la protection, rétention et accessibilité des données.

Que ces normes et réglementations soient établies par l'entreprise, le secteur ou les pouvoirs publics, en démontrant votre capacité à comprendre et satisfaire les besoins uniques des clients, vous pouvez être plus concurrentiel dans ces secteurs.

Penchons sur quatre exemples de secteurs présentant des besoins uniques, que vous pouvez mieux satisfaire en vendant des solutions BaaS.

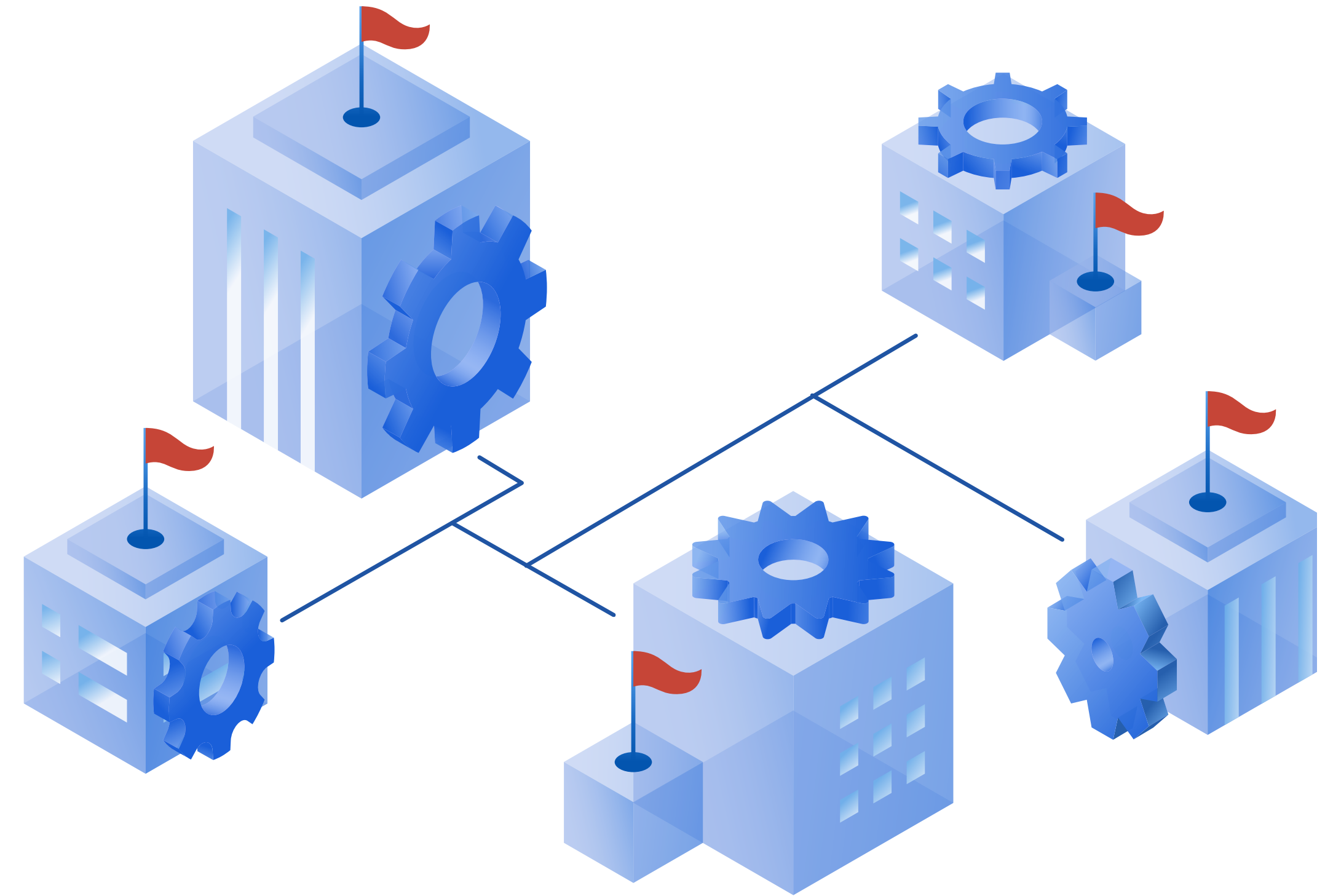


Fabrication

Si toutes les entreprises préfèrent avoir des dépenses prévisibles afin de préserver leurs marges et rentabilité, c'est encore plus vrai pour le secteur de la fabrication.

Une solution BaaS est donc une option très intéressante pour ce type d'entreprises. En plus d'offrir la sécurité des données requise pour se remettre d'une défaillance système ou d'une cyberattaque, le modèle d'abonnement représente une dépense prévisible, facile à budgéter.

En créant une offre BaaS attrayante, vous pouvez aussi de vous constituer une clientèle à laquelle vous pourrez proposer par la suite des services de reprise d'activité après sinistre (DRaaS). Dans le secteur de la fabrication, une solution DRaaS est tout particulièrement importante car un basculement quasi instantané permet d'assurer le bon fonctionnement des chaînes de production et d'éviter les interruptions coûteuses.



Services financiers

Les banques, les courtiers, les compagnies d'assurance et les conseillers financiers possèdent tous des informations client sensibles, des archives des opérations et des actifs numériques qu'il leur faut stocker et protéger.

La mise en place et la maintenance d'une infrastructure informatique en interne pour conserver toutes ces données sur site coûtent extrêmement cher. De plus, elles offrent généralement moins de garanties de sécurité qu'un fournisseur de services de sauvegarde en ligne.

N'oubliez pas que les institutions financières sont soumises aux réglementations les plus strictes en matière de traitement, contrôle et stockage des données. Elles ont besoin d'un fournisseur qui propose un service de sauvegarde en ligne conçu pour garantir la sécurité, la fiabilité et la confidentialité des données.



Santé

Les soins de santé représentent un secteur complexe et extrêmement réglementé.

C'est tout particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de protéger les données des patients conformément aux exigences des diverses législations et réglementations, dont la loi HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act) aux États-Unis par exemple.

Pour les RVA proposant une solution BaaS, ce secteur présente des opportunités exceptionnelles, pour autant bien sûr que le service qu'ils proposent soit conforme aux réglementations en vigueur et qu'il aide les clients à respecter les normes strictes de sécurité, de fiabilité et de confidentialité des données.

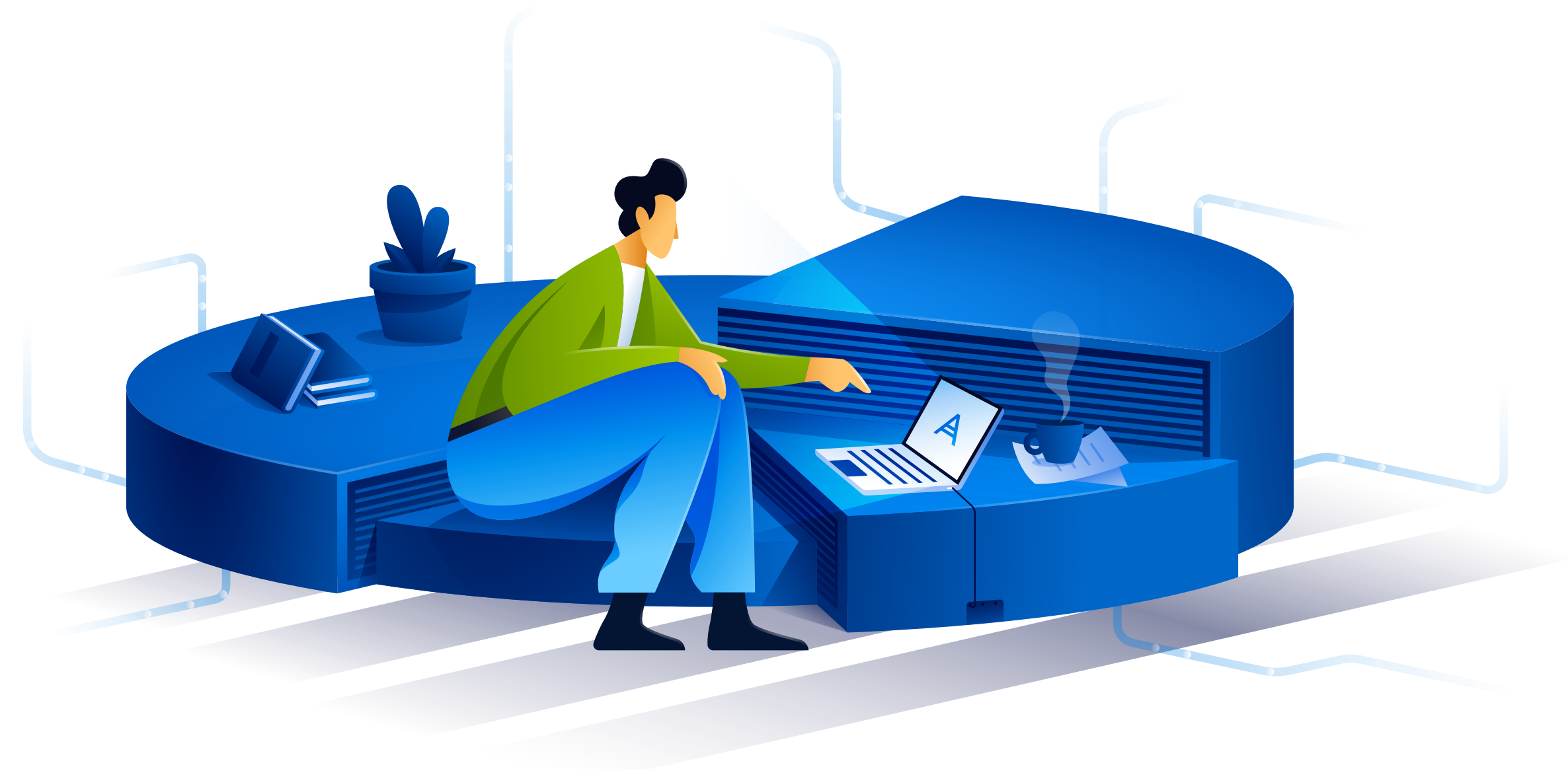


Services juridiques

Le dossier d'une procédure légale comporte un très grand nombre d'éléments qui sont recueillis et partagés tout au long de celle-ci ; or, toutes ces informations doivent être conservées : détails sur le client, historique du dossier, recherches, dépositions, etc.

En outre, à l'instar de nombreux secteurs, tous ces dossiers sont de plus en plus souvent numérisés, ce qui peut représenter une lourde charge pour le système de stockage d'un cabinet juridique normal.

Compte tenu de la nature des informations qu'ils traitent et stockent, certains cabinets hésitent à migrer vers le Cloud. En leur proposant un service de sauvegarde en ligne spécialement conçu pour assurer la sécurité, la fiabilité et la confidentialité des données, vous pouvez différencier votre offre et conclure plus de ventes.



Quelle est l'approche idéale pour la vente de solutions BaaS ?

Le plus important est de comprendre les besoins de vos clients.

Voici trois moyens simples de mieux cerner leurs besoins et donc mieux vendre.

Interrogez-les sur ce qui les préoccupe

Comme la plupart des revendeurs, vous répondez à des appels, vous rendez visite à un client ou vous présentez votre produit à un prospect. Ce sont autant d'occasions de recueillir des renseignements sur les défis auxquels ils sont confrontés. Vous pouvez ensuite utiliser ces informations pour leur montrer comment un service de sauvegarde peut répondre à leurs besoins.

Utilisez les outils à votre disposition

Les commentaires publiés sur votre site e-commerce, les questions posées sur votre compte de réseau social et les interactions consignées par votre équipe dans votre logiciel CRM fournissent aussi de précieuses informations pour identifier les problèmes que vous pouvez résoudre.

Déterminez qui a besoin de vous et pourquoi

Offrir une solution qui répond aux besoins spécifiques du directeur de la production, du directeur des ventes ou du chef de service constitue souvent le moyen le plus efficace de vendre des solutions de sauvegarde en ligne.

Conserver la confiance du client est essentiel pour réussir dans la vente de services de sauvegarde

Pour déterminer si la vente de solutions BaaS s'intègre bien à vos activités de revendeur à valeur ajoutée, nous vous avons posé plusieurs questions. La première était de savoir si vous possédez des clients réguliers qui vous font confiance pour satisfaire leurs besoins informatiques, à laquelle vous avez vraisemblablement répondu par l'affirmative.

Comme vous êtes déjà leur conseiller de confiance en informatique, l'une des clés d'un succès durable est de conserver cette confiance.

Le service de sauvegarde que vous décidez de recommander et de revendre influence l'image de votre entreprise, en bien ou en mal. Pour conserver la confiance de vos clients et préserver votre réputation, proposez donc la meilleure solution Cloud disponible : une solution conçue pour garantir la fiabilité, l'accessibilité, la confidentialité, l'authenticité et la sécurité de leurs données.



CHAPITRE 3

Acronis

Cyber Backup Cloud

facilite la vente

Vente de solutions de sauvegarde avec Acronis

Lorsque vous vendez des solutions de sauvegarde avec Acronis, plusieurs choix s'offrent à vous.

- Vous pouvez revendre des licences logicielles [Acronis Cyber Backup](#).
- Vous pouvez aussi revendre des licences de solutions Cloud ([Acronis Cyber Backup as a Service](#)).
- Si vous cherchez à devenir un véritable fournisseur de services, [Acronis Cyber Backup Cloud](#) propose toute la gamme d'options ainsi que des fonctionnalités spécifiques pour les fournisseurs de services.

Nous découvrirons en quoi ces solutions diffèrent du point de vue de la revente à la page suivante.

Service de sauvegarde (SaaS)		Sauvegarde sur site (logiciel)
ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
La première solution BaaS (Backup-as-a-Service) hybride dédiée aux fournisseurs de services	Solution BaaS (Backup-as-a-Service) conviviale pour les PME qui élimine la complexité d'une solution de sauvegarde sur site	La solution de sauvegarde sur site la plus fiable et simple à utiliser pour les entreprises de toutes tailles

Comparaison des options

	ACRONIS CYBER BACKUP CLOUD	ACRONIS CYBER BACKUP AS A SERVICE	ACRONIS CYBER BACKUP
Catégorie	Service de sauvegarde (SaaS)	Service de sauvegarde (SaaS)	Sauvegarde sur site (logiciel)
Emplacement du serveur de sauvegarde	Acronis Cloud	Acronis Cloud	Site du client
Formule de licence	Facturation à l'utilisation avec paiements mensuels	Abonnement (1, 2, 3 ans)	Abonnement (1, 2, 3 ans) ou licence perpétuelle
Modèle de tarification	Par Go et par terminal	Par terminal	Par terminal
Commercialisation en marque blanche	✓	✗	✗
Architecture multitenant pour prendre en charge plusieurs clients	✓	✗	✗
Portail de gestion multiclient	✓	✗	✗
Intégration avec les systèmes d'automatisation des services professionnels (PSA), les outils de gestion et surveillance à distance (RMM) et les systèmes personnalisés	✓	✗	✗
Option de stockage dans le Cloud hébergé par un partenaire	✓	✗	✓
	RECOMMANDÉ		

Pourquoi vendre Acronis Cyber Backup Cloud ?

Une plate-forme dédiée aux fournisseurs Cloud

La vente de services Cloud repose sur deux éléments clés : les services et une plate-forme pour la fourniture de ces services. Acronis Cyber Backup Cloud fait partie d'[Acronis Cyber Cloud](#), une plate-forme de gestion des services, d'intégration des fournisseurs, d'intégration des clients et de personnalisation. Elle vous permet de fournir des services Cloud de façon simple et efficace, en toute sécurité. En plus, elle ne demande pratiquement aucun investissement initial.



La plate-forme propose un large éventail de fonctionnalités que vous ne trouverez pas dans les solutions pour utilisateurs finaux d'Acronis, par exemple :

- Architecture multitenant pour prendre en charge plusieurs clients
- Portail de gestion multient et multiservice
- Modèles de tarification par Go et par terminal
- Possibilité de commercialiser le service en marque blanche
- Possibilité de créer divers packages et offres groupées de services
- Quotas et rapports d'utilisation des services
- Intégration avec les systèmes d'automatisation des services professionnels (PSA) et les outils de gestion et surveillance à distance (RMM)
- API pour l'intégration des clients
- Option de stockage dans le Cloud hébergé par un partenaire

Feuille de route partenaire pour vendre Acronis Cyber Backup Cloud

Désignation
d'un
responsable
Partner Care
dédié

Intégration
des
premiers
clients

5 clients
ou plus

Inscription à la version d'évaluation gratuite et démonstration du produit

- Inscrivez-vous pour une évaluation gratuite de 30 jours.
- Contactez l'équipe de vente Acronis.
- Bénéficiez d'une démonstration du produit en direct.

Préparation du produit (30 jours)

- Test du produit
- Tarification initiale et développement du packaging
- Preuve de concept pour les clients
- Signature du contrat de distribution

Préparation à la commercialisation en 90 jours

- Stratégie de commercialisation et bonnes pratiques de vente
- Campagne marketing
- Certification en support de niveau 1
- Certification en ventes
- Page web du produit et intégration de l'évaluation du service
- Intégration avec vos systèmes

Support marketing et ventes continu

- Assistance avant-vente
- Assistance de l'équipe Partner Care
- Formations techniques et commerciales continues
- Accès aux campagnes de génération de demande et documentation de vente
- Fonds MDF (Market Development Funds) (Niveau Gold)

TOUTES LES ÉTAPES SONT PRISES EN CHARGE PAR DES EXPERTS ACRONIS

Vente rapide sans investissement de départ

- ✓ Aucun investissement en infrastructure (solution SaaS clé en main)
- ✓ Période d'adaptation pour les nouveaux partenaires
- ✓ Évaluation gratuite de 30 jours
- ✓ Formations techniques et commerciales gratuites
- ✓ Modèle de facturation entièrement à l'utilisation

Essayez gratuitement [Acronis Cyber Backup Cloud](#) pendant 30 jours.

VERSION D'ÉVALUATION GRATUITE

Autres ressources utiles :

[eBook : Cinq stratégies Acronis pour faire décoller les ventes de solutions de protection des données](#)

[Vidéos de formation sur Acronis Cyber Cloud](#)

[Guide marketing pour MSP](#)



The Acronis logo is displayed in a bold, white, sans-serif font. It is positioned in the lower-left area of the page, set against a dark blue background that features a faint, repeating pattern of hexagonal shapes and is decorated with several diagonal gold lines.

Pour plus d'informations, visitez notre site : www.acronis.com

Copyright © 2002-2019 Acronis International GmbH. Tous droits réservés. Acronis et le logo Acronis sont des marques commerciales d'Acronis International GmbH aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales, déposées ou non, sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. Sous réserve d'erreurs, de modifications techniques et de différences par rapport aux illustrations. 2019-10