

# [Druva lance le premier programme FSG du secteur, offrant la simplicité, la sécurité et l'échelle d'une plateforme SaaS](#)

[Druva Inc.](#), le chef de file de la protection et de la gestion des données dans le cloud, a annoncé aujourd'hui le lancement de son nouveau programme destiné aux Fournisseurs de services gérés (FSG). Faisant partie du [Compass Partner Program de Druva](#), le nouveau programme est conçu pour habilitier les FSG et accélérer la transformation cloud de leurs clients, grâce à un service de protection des données, à la fois résilient et simplifié.

Au cours des 12 derniers mois, les entreprises ont accéléré et étendu la migration des opérations vers le cloud, et selon une récente enquête de Gartner, Inc., 68 % des personnes interrogées dans le monde ont déclaré que leurs organisation prévoyait d'augmenter les dépenses consacrées au cloud computing au cours de l'année à venir.\* Les FSG sont de plus en plus utilisés pour aider les clients à relever ces défis, réduire la complexité opérationnelle, et éliminer les matériels coûteux. Cependant, les offres actuelles de protection des données nécessitent une infrastructure importante, obligeant les FSG à investir en capital, à gérer des environnements complexes, à retarder les cycles de vente, et à comprimer les marges opérationnelles.

« Les clients migrent vers le cloud à un rythme effréné, et les fournisseurs de services gérés constituent une ressource importante pour guider les organisations avec succès tout au long de cette transition », a déclaré Robert Brower, vice-président principal des Alliances et partenaires mondiaux, chez Druva. « Chez Druva, notre mentalité axée sur le cloud nous permet de nous assurer que nos partenaires disposent des outils nécessaires pour réussir, et nous avons développé une solution SaaS multilocataires, adaptée à leurs besoins, éliminant les processus fastidieux de gestion du matériel, et rationalisant l'ensemble du déploiement. Désormais, ils peuvent se concentrer sur la prestation du service et l'apport immédiat de valeur à leurs clients, et non sur le back-end. »

Le nouveau programme FSG de Druva offre aux partenaires un modèle de livraison, basé sur SaaS, qui offre une expérience d'intégration « zero-touch » sans aucune infrastructure à maintenir. Au lieu de quoi, les FSG peuvent désormais aider les clients à prospérer tout au long de leur parcours dans le cloud, tout en accélérant les cycles de vente, en améliorant le délai de génération de revenus, et en maintenant des marges récurrentes élevées. Spécialement conçue, la console du centre de services offre aux partenaires la possibilité de gérer des niveaux de service uniques avec des plans personnalisables, d'obtenir une visibilité détaillée sur la consommation de stockage des différents comptes clients, et d'examiner la santé des clients en temps réel. Seul le programme FSG de Druva offre aux partenaires la possibilité de devenir des consultants cloud de grande valeur, tout en offrant la meilleure protection des données en nuage, à l'échelle du secteur.

## **Avantages pour les partenaires FSG**

En rejoignant le nouveau programme de Druva, les FSG bénéficieront des avantages immédiats

suivants :

- **Amélioration du délai de génération de revenus** : Grâce à une expérience « zero-touch » entièrement SaaS, les FSG peuvent intégrer de nouveaux clients en seulement 15 minutes, répondre rapidement aux nouvelles charges de travail des locataires, et adapter efficacement les besoins des clients à la hausse ou à la baisse.
- **Marges opérationnelles plus élevées** : Aucun matériel à entretenir ou à prendre en charge, moins de frais de conception front-end, et aucun actif bloqué, ce qui signifie un investissement et une maintenance minimales pour les partenaires FSG, et une solution agile, axée sur le cloud, pour les clients.
- **Réduction de la complexité opérationnelle** : Les FSG évitent les défis de la chaîne d'approvisionnement sans avoir à gérer le matériel ou les actifs, administrent des niveaux de service uniques avec des plans de service FSG personnalisables, améliorent l'efficacité opérationnelle, évitent les pénalités liées aux manquements aux accords de niveau de service, et gèrent leur entreprise de manière plus stratégique.
- **Différenciation sur le marché** : Faites de la confiance des clients une priorité, grâce à une plateforme qui répond aux exigences les plus strictes du secteur en matière de sécurité et de conformité, telles que la conformité aux normes SSAE18 SOC2 Type II, FedRAMP, FIPS, HIPAA, GDPR, TRUST-E et APPI.

« L'écosystème qu'un fournisseur et ses partenaires construisent autour d'une solution de protection des données est tout aussi important que la technologie elle-même », a confié Phil Goodwin, directeur de recherche chez IDC. « La valeur que les partenaires peuvent apporter, grâce à des services additionnels et à un engagement client plus étroit, peut faire toute la différence dans un projet réussi. Le nouveau programme de Druva et son approche FSG simplifiée sont conçus pour aider les FSG non seulement à faire évoluer efficacement leurs propres pratiques de protection des données dans le cloud, mais aussi à offrir au client une meilleure expérience globale. »

« Avec l'offre FSG de Druva, nous pouvons non seulement accélérer rapidement et facilement plusieurs clients, mais également surveiller ces clients sur une seule plateforme », a confié pour sa part Scott Plamondon, co-fondateur, et vice-président de l'architecture cloud, chez Observian. « La visualisation sur écran unique nous procure tout ce dont nous avons besoin pour savoir que nos clients sont en sécurité et que toutes leurs données sont sauvegardées et disponibles. Leurs données sont prêtes à être utilisées, dès qu'ils en ont besoin. »

« Druva a amélioré notre délai de rentabilité en améliorant considérablement le processus d'intégration des nouveaux clients », a commenté Matt Bratlien, associé directeur chez Net-Tech. « Le Managed Service Center a changé la donne pour notre entreprise. Le fait de disposer d'un catalogue orienté sur le plan de services dans le portail me permet de proposer à mes clients différentes offres adaptées à leurs besoins, ce qui améliore la satisfaction de la clientèle et accélère le processus de vente. »

« La plateforme FSG de Druva simplifie non seulement le processus de vente et d'intégration, mais elle nous permet également d'apporter davantage d'assistance et de fournir de la valeur à nos clients plutôt que de nous concentrer sur le back-end », a déclaré quant à lui Nick Barron, directeur de la technologie, chez Harbour Solutions. « Druva a réfléchi, nous a écoutés, a étudié avec nous la

façon dont nous travaillons, et a intégré nos besoins dans la plateforme. Le tableau de bord unique nous fournit des informations en temps réel sur les données de nos clients, ce qui nous aide à mieux gérer ces relations sur le long terme. Nos clients réclamaient déjà la technologie de Druva ; ce partenariat était donc une évidence. »

## Disponibilité

Le programme de partenariat Druva FSG est immédiatement disponible en Amérique du Nord et dans la région EMOA. Les FSG intéressés à rejoindre le programme peuvent soumettre leur candidature sur le portail des partenaires de Druva [ici](#).

## Informations supplémentaires :

- **Page Web** : Apprenez-en davantage sur le programme, et obtenez un aperçu [ici](#)
- **Vidéo** : Écoutez plusieurs partenaires de lancement de Druva : [Harbor Solutions](#), [Observian](#) et [Net-Tech](#), expliquant la façon dont ils accélèrent les transformations cloud de leurs clients
- **Blog** : Découvrez comment Druva alimente la [prochaine génération de services gérés](#)

\* Gartner, [Tech CEO Cloud MSPs Are Crucial Partners for Hyperscale Cloud Providers' Growth Strategy and Success](#) (Les Tech CEO Cloud FSG sont des partenaires cruciaux pour la stratégie de croissance et le succès des fournisseurs de cloud hyperscale), ID G00747439. Publié le 21 mai 2021.

## À propos de la Druva Cloud Platform

Conçue pour le cloud public avec une architecture de microservices, la Druva Cloud Platform est sécurisée de par sa conception, constamment à jour, et propose une tarification tout compris, basée sur la consommation. Constituant la plus grande plateforme SaaS cloud native du secteur, fonctionnant à grande échelle, la Druva Cloud Platform permet aux organisations de protéger de manière centralisée les données, où qu'elles se trouvent : dans les environnements cloud, dans les principales applications SaaS telles que Microsoft 365, Google Workspace et Salesforce, dans les environnements hybrides, ou dans les périphériques d'extrémité. En tirant parti de cette plateforme SaaS innovante, les entreprises peuvent réduire le coût et la complexité de la protection des données, favoriser les projets cloud tout en les protégeant, augmenter la cyberrésilience et accroître la conformité réglementaire.

## À propos de Druva

Druva assure la protection et la gestion de données à l'ère du cloud. La Druva Cloud Platform est fondée sur AWS et est offerte en tant que service ; les clients peuvent réduire leurs coûts à hauteur de 50 % en se libérant du fardeau que constituent le matériel inutile, la planification des capacités, et la gestion des logiciels. Druva jouit de la confiance de milliers de sociétés partout dans le monde, notamment celle de plus de 50 entreprises figurant au classement Fortune 500. Druva est une société privée dont le siège est basé à Sunnyvale, en Californie, et qui bénéficie du financement de Sequoia Capital, Viking Global Investors, CDPQ, Neuberger Berman, Tenaya Capital, Riverwood Capital et Nexus Partners. Visitez [druva.com](https://druva.com) et suivez-nous sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Facebook](#).

Le texte du communiqué issu d'une traduction ne doit d'aucune manière être considéré comme

officiel. La seule version du communiqué qui fasse foi est celle du communiqué dans sa langue d'origine. La traduction devra toujours être confrontée au texte source, qui fera jurisprudence.



Consultez la version source sur businesswire.com :  
<https://www.businesswire.com/news/home/20210623005448/fr/>