



Exclusive Networks dévoile un SOC managé as-a-service pour les déploiements Palo Alto Networks

Avec ce service, les partenaires de la région EMEA peuvent conquérir le marché en plein essor des services de sécurité managés (MSSP).

Boulogne-Billancourt, France - 20 mars 2024 - Aujourd'hui, Exclusive Networks a annoncé, en partenariat avec Palo Alto Networks, le lancement de [Managed SOC as a Service](#). Avec cette solution révolutionnaire, les partenaires de Palo Alto Networks en région EMEA vont pouvoir tirer parti de la croissance du marché des services de sécurité managés (MSSP).

Une demande croissante, des ressources limitées : selon le *Forrester Planning Guide 2024 : Security And Risk*, 73 % des responsables informatiques prévoient d'augmenter leurs dépenses en services de sécurité managés cette année. Cette conjoncture représente une opportunité stratégique pour les partenaires de distribution. Malheureusement, la mise en place d'un centre d'opérations de sécurité (SOC) performant, doté de personnel expérimenté, peut prendre jusqu'à quatre ans : un tel projet nécessite un investissement financier et des ressources internes considérables. De nombreux partenaires n'ont ni l'expertise, ni l'infrastructure nécessaires pour gérer un SOC 24h/24, 7j/7. Ils ne disposent pas non plus des moyens pour élargir leurs capacités à mesure que leur base de clients augmente. Conclure un partenariat avec d'autres entreprises reste une solution, mais cette démarche peut entraîner une dilution de la marque.

Devenir MSSP immédiatement, sans risque : *Managed SOC as a Service* lève ces obstacles, en offrant une solution **sans risque et sans investissement** pour devenir MSSP et générer des revenus récurrents. Cette solution innovante est la première du genre en région EMEA. Proposée dans le cadre de l'initiative MSSP Partner-to-Partner (P2P) de Palo Alto Networks, elle est spécialement conçue pour les fournisseurs de solutions Palo Alto Networks NextWave et les fournisseurs de services de sécurité managés souhaitant développer leur activité et consolider leurs relations avec leurs clients.

Une expertise de niveau mondial : *Managed SOC as a Service* s'appuie sur un SOC mondial composé d'analystes hautement expérimentés, disponibles 24h/24, 7j/7. Ce service permet aux partenaires de maximiser le retour sur investissement de leurs déploiements Palo Alto Networks comme Strata® Cloud Manager, Cortex® et Prisma® Access, à un coût prévisible. Libérés des contraintes liées à l'infrastructure, aux ressources et au développement des compétences, ils peuvent se focaliser sur leur cœur de métier.

Une sécurité inégalée : Dotée d'une **plateforme avancée de services managés tout-en-un**, cette solution applique les principes de l'approche Zero Trust (confiance zéro), avec une devise : « Ne jamais faire confiance, toujours vérifier ». Elle intègre une surveillance experte 24h/24, 7j/7, avec une automatisation et une gestion de pointe, pour une protection complète contre les cyberattaques. L'équipe SOC agit comme le prolongement du département informatique du client et des services du partenaire. Elle répond rapidement aux cyberincidents et assure une vigilance continue.

Des objectifs clairs, des résultats prouvés : Ce service affiche des engagements clairs, avec des accords de niveau de service définis et des temps de réponse garantis. Les clients disposent de tableaux de bord en temps réel et de rapports mensuels complets. En accordant une attention soutenue au renforcement de la sécurité, *Managed SOC as a Service* les aide également à se conformer aux réglementations (RGPD, PCI-DSS, NIST).



Principaux avantages :

- Services SOC de bout en bout, gérés de manière centralisée, pour les déploiements Palo Alto Networks.
- Analystes et expertise SOC certifiés par Palo Alto Networks.
- Plateforme d'automatisation intégrée, boostée par l'IA.
- Directives de sécurité et conformité communes à tous les environnements partenaires.
- Gestion proactive et changements dans des délais convenus.
- Évaluation continue des événements de sécurité axée sur la prévention et le soutien aux objectifs commerciaux.

Retombées sur l'activité :

- Accès immédiat au marché lucratif des MSSP.
- Élimination des charges financières et des besoins en ressources.
- Présentation claire des résultats.
- Réduction des délais de résolution et de la charge de travail.
- Allégement des préoccupations liées à la pénurie d'expertise et de personnel pour les clients.
- Réalisation d'économies à long terme.

Paul Eccleston, SVP de la région EMEA chez Exclusive Networks, a déclaré :

« Je suis très heureux d'annoncer le lancement de *Managed SOC as a Service* pour nos partenaires Palo Alto Networks. Cette solution innovante répond à un besoin criant dans le paysage de la cybersécurité : elle va permettre aux partenaires de capitaliser sur le marché MSSP en plein essor, sans se heurter aux contraintes de temps, d'investissement et d'expertise propres à la constitution d'un SOC. Nous nous engageons à aider Palo Alto Networks et ses partenaires à se démarquer dans le secteur en constante évolution de la cybersécurité. *Managed SOC as a Service* est un témoignage de cet engagement : ce service offre une voie privilégiée vers la croissance et le maintien d'un avantage concurrentiel. »

Tom Evans, VP Worldwide Channel Sales chez Palo Alto Networks, a déclaré :

« Nous sommes ravis de lancer l'initiative P2P MSSP en région EMEA avec Exclusive Networks, premier distributeur autorisé à rejoindre notre filière Distributeur-Partenaire (D2P). *Managed SOC as a Service* va permettre aux fournisseurs des solutions NextWave d'accéder à des offres de services managés sur l'ensemble de notre catalogue de produits : ils vont pouvoir devenir instantanément MSSP et générer sans attendre des revenus récurrents supplémentaires. Ainsi, ils vont non seulement accéder à des opportunités de croissance lucratives, mais aussi consolider leurs relations avec leurs clients en leur proposant des solutions de sécurité complètes. »

Rejoignez la révolution MSSP :

En s'associant à Exclusive Networks et Palo Alto Networks, les partenaires de distribution peuvent accéder en toute confiance au marché florissant des MSSP. Avec *Managed SOC as a Service*, ils ont la possibilité de fournir des solutions de sécurité inégalées, pour développer leur plein potentiel.

Un Deal Registration de Palo Alto Networks est disponible dès maintenant pour les partenaires NextWave Solution Provider, dans le cadre de l'initiative MSSP P2P.

Pour en savoir plus sur ce service : www.exclusive-networks.com/managed-soc-service-palo-alto-networks



Rendez-vous également sur le blog : www.exclusive-networks.com/capture-MSSP-boom-managed-soc-service-palo-alto-networks

À propos d'Exclusive Networks

Exclusive Networks (EXN) est un spécialiste mondial de la cybersécurité. Nous proposons à nos partenaires et clients finaux un large éventail de services et de produits, en exploitant des processus de mise sur le marché éprouvés. Nous possédons des bureaux dans 45 pays et proposons nos services dans plus de 170 pays, sur cinq continents. Notre modèle combine une approche locale et une puissance de distribution mondiale.

Nous avons soigneusement sélectionné nos fournisseurs parmi les plus performants du secteur. Nous proposons des services de sécurité managée, des certifications techniques spécialisées et des formations. Tous ces services s'appuient sur l'évolution rapide des technologies et des business models. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.exclusive-networks.com.