

## Pourquoi devenir partenaire de Vade ?

Les MSP et revendeurs n'ont que l'embarras du choix pour trouver des fournisseurs et répondre aux besoins de leurs clients en matière de cybersécurité. Mais tous n'ont pas les mêmes avantages. En choisissant Vade pour sécuriser les emails de vos clients, vous bénéficiez de solutions clé en main, vous apportant à la fois un niveau de protection supérieur et des marges commerciales très intéressantes. Et à cela s'ajoute l'accompagnement dont vous pouvez bénéficier en termes d'expertise, de ressources et de support pour vous permettre de réussir à chaque étape du cycle de vente.

### UN MODÈLE DE VENTE 100% INDIRECT, VIA UN RÉSEAU DE PARTENAIRES DE CONFIANCE

Nous savons que la confiance fait partie des priorités des MSP et revendeurs. C'est pour cette raison que Vade adresse le marché exclusivement par l'intermédiaire de son écosystème de distributeurs et partenaires. Ce modèle 100 % indirecte implique que notre réussite dépend entièrement de la vôtre.

Cette philosophie ne se limite pas à l'aspect commercial : recherche et développement, marketing, comptabilité... Toute notre entreprise fait en sorte de rendre la collaboration entre ses partenaires et Vade aussi simple qu'agréable.



**1 400**  
partenaires dans le monde



**1,4 milliard**  
de boîtes aux lettres



**5 000 clients**  
dans 76 pays

### DES SOLUTIONS INNOVANTES, PENSÉES SPÉCIFIQUEMENT POUR LES MSP ET REVENDEURS

Vade est un pionnier de l'utilisation de technologies émergentes (apprentissage automatique, traitement du langage naturel, Computer Vision) pour détecter des menaces avancées. Nous détenons onze brevets en lien avec ces innovations, et nos solutions ont par ailleurs été maintes fois primées.

Ce que nos partenaires apprécient pourtant le plus, c'est notre capacité à simplifier les concepts les plus complexes. Nous avons ainsi intégré notre puissant moteur de détection des menaces dans des solutions simples à déployer, à gérer et à utiliser. Le résultat ? Vous pouvez consacrer moins de temps à l'administration du produit, et plus de temps au développement de votre activité.

**« Vade est un produit de sécurité de l'email personnalisable et efficace, particulièrement adapté aux MSP. »**

**SC Magazine**



### UN ALIGNEMENT PARFAIT AVEC LE MODÈLE MICROSOFT

Microsoft  
Partner

Partenaire Co-Sell Ready de Microsoft, nous avons aligné nos produits et notre mode de commercialisation sur ceux de Microsoft pour pouvoir compléter vos offres et processus actuels. Vade for M365 s'intègre de manière native à Microsoft 365, s'exécute sur Azure et reprend les paramètres d'Exchange Online. Notre solution peut être facilement vendue sous forme de module complémentaire à Microsoft EOP, avec la facturation mensuelle si pratique attendue par vos clients.

## DES MARGES ÉLEVÉES ET UNE FIDÉLITÉ QUI L'EST TOUT AUTANT

Si les entreprises adoptent de plus en plus Microsoft 365, les marges des partenaires sur ces solutions sont extrêmement limitées. Vade permet de générer des marges supérieures à celles constatées habituellement. Elles s'accompagnent d'un engagement durable des clients et de réductions sur les volumes. De plus, l'administration du produit étant très simple, vos profits ne seront pas érodés par de multiples tâches de gestion. Enfin, avec un taux de fidélisation client de 95 %, nous vous permettons de bénéficier d'une croissance et d'une stabilité à long terme.



**95%**  
de fidélisation client

## UN CYCLE DE VENTE RAPIDE ET SIMPLE



**< 5 MIN**  
pour activer des  
clients

Vade for M365 raccourcit votre cycle de vente. Le produit est simple à présenter et impressionne régulièrement les clients. Quelques clics suffisent pour l'activer, vous pouvez donc lancer des essais gratuits sans délai, bien souvent dès votre première rencontre avec le client.

Par ailleurs, nous vous accompagnons bien volontiers lors des réunions, démonstrations et preuves de concept (POC) jusqu'à ce que vous soyez autonome.

## UNE ASSISTANCE DE HAUT NIVEAU

Vade propose de nombreuses ressources grâce auxquelles ses partenaires peuvent rapidement devenir autonomes :

- Portail partenaires : portail regroupant des ressources de formation, marketing et techniques. La mise en service des licences est proposée aux MSP et revendeurs qui n'utilisent pas de marketplace dans le Cloud.
- Portail de formation : une formation et une certification en ligne personnalisées permettent à vos équipes commerciales, avant-vente et d'assistance technique de maîtriser tant les secrets de la vente que la gestion des solutions Vade.
- Licence NFR gratuite : une licence NFR annuelle est proposée gratuitement la première année et renouvelable sous conditions. Cette licence vous permet de protéger les boîtes de réception de vos propres employés tout en les aidant à se familiariser avec le produit.
- Assistance technique : nous attendons de nos partenaires qu'ils fournissent une assistance de niveau 1 à leurs clients. Toutefois vous bénéficiez également d'une assistance par email et au téléphone 24 h/24 et 7 j/7 pour les problématiques plus complexes.
- Accompagnement marketing : tirez profit de contenus et de campagnes clés en main pour générer des leads. Les partenaires certifiés peuvent également demander des fonds de développement marketing et un accompagnement personnalisé.

**“ Nous venons de rejoindre le programme de partenariat de Vade, et jusqu'ici nous n'avons rien à redire sur le produit ou le service ! La réponse et l'assistance apportées à nos partenaires ont été extraordinaires. ”**

Jason Burr, Président, First Service Solutions, Inc.

### À propos de Vade

- ✓ 1,4 milliard de boîtes aux lettres protégées
- ✓ 1 400 partenaires dans le monde
- ✓ Taux de renouvellement annuel de 95 %
- ✓ 17 brevets internationaux actifs
- ✓ 2 milliards de messages filtrés l'an dernier

### Contact

Service commercial Vade  
France  
[sales@vadesecond.com](mailto:sales@vadesecond.com)

