

Agency fait équipe avec Forcepoint pour fournir une cybersécurité de pointe aux plus grandes universités d'Allemagne

L'un des partenaires de Forcepoint les plus techniquement compétents en Europe propose à ses clients, dans les secteurs de l'enseignement, de l'industrie et d'autres activités, des solutions de sécurité réseau personnalisées, des sessions de partage des connaissances, la planification de stratégies de cybersécurité et une assistance à la clientèle dévouée.

En tant qu'intégrateur de systèmes disposant d'un solide portefeuille de clients, dont certaines des meilleures universités allemandes, Agency connaît le pouvoir du partage des connaissances pour établir des relations de conseil de confiance. Ce partenaire Platinum basé à Telgte, en Allemagne, travaille avec Forcepoint tout au long du cycle de vente, perfectionnant continuellement son propre savoir-faire grâce au processus de certification de Forcepoint, tout en y ajoutant sa marque distinctive pour les demandes et le service à la clientèle, via la transmission de connaissances techniques et stratégiques à ses propres clients.

PROFIL DU PARTENAIRE :

Prestataire de services et de sécurité informatique proposant des solutions de sécurité réseau avancées à des clients de taille moyenne et des entreprises des secteurs privé et public.

SECTEUR :

IT

PAYS D'ORIGINE :

Allemagne

PRODUITS :

- › Forcepoint NGFW
- › Forcepoint DEP
- › Forcepoint DLP
- › Forcepoint DDP

Avency aide ses clients dans le domaine de la sécurité réseau à installer et à gérer les solutions Forcepoint depuis une décennie – au cours de cette période, Avency a grandi et a étendu sa base de clientèle. La société, basée à Telgte, en Allemagne, a commencé comme développeur web et fournisseur de solutions IT pour des clients industriels avant de se lancer dans le secteur public, se taillant une place importante sur le marché de l'enseignement supérieur.

Aujourd'hui, Avency est l'intégrateur en sécurité réseau de nombreuses universités allemandes de premier plan, dont l'université Goethe et l'université RWTH d'Aix-la-Chapelle. À ce titre, Avency est souvent plus qu'un simple prestataire de solutions de cybersécurité : dans certaines universités, par exemple, les étudiants utilisent les firewalls Forcepoint installés par Avency pour leur propre éducation pratique en sécurité des réseaux.

En tant que revendeur exclusif de Forcepoint Next Generation Firewall (NGFW), Avency travaille en étroite collaboration avec l'équipe de Forcepoint pour rester à la pointe des développements en matière de sécurité réseau et pour faire profiter ses propres clients de ces avancées. Pour Hendrik Walter, directeur informatique d'Avency, fournir ainsi des conseils stratégiques est la pierre angulaire de la stratégie d'Avency pour développer et accroître les relations de conseil de confiance avec tous ses clients.

Maintenir notre avance technique pour fournir une assistance client et susciter la confiance

En 2019, Avency a acquis Software Symbiose, un autre prestataire allemand en réseau et solutions de sécurité, bien implanté dans l'enseignement supérieur. Cette fusion a apporté un regain d'expertise en cybersécurité à ce partenaire de distribution de Forcepoint, et les sociétés fusionnées sont devenues les prestataires de sécurité réseau de presque toutes les grandes universités allemandes.

« En faisant l'acquisition de Software Symbiose, nous avons gagné un autre partenaire Forcepoint Platinum dont le principal centre d'intérêt et le haut niveau de compétence technique est le Firewall nouvelle génération. Nous nous sommes également associés avec une entreprise qui est très présente dans les universités », a déclaré M. Walter.

Un facteur majeur de la crédibilité d'Avency pour vendre Forcepoint est que l'entreprise utilise les produits Forcepoint pour ses propres besoins de sécurité, tout comme elle le fait avec tous les autres produits qu'elle vend.

« Notre philosophie, en tant que revendeur, dicte que nous utilisons nous-mêmes tous les produits que nous vendons. Nous avons donc Forcepoint dans notre centre de données. Nous utilisons les solutions de sécurité de Forcepoint pour protéger notre personnel. Et nous sommes l'un des premiers partenaires en Allemagne à utiliser la solution Dynamic Edge Protection. Nous voulons d'abord étudier la qualité de la technologie DEP et ce qu'elle peut nous apporter avant d'aller la présenter à nos clients », a déclaré M. Walter.

« Nous ne nous contentons pas de vendre des licences ou des produits. Nous nous impliquons dans la technologie sur laquelle se fonde la solution. Et le fait est que nous aimons et croyons aux technologies de firewall de Forcepoint. »

Il est tout aussi important de communiquer aux clients la rigueur avec laquelle Avency et Forcepoint testent et améliorent les solutions de sécurité réseau.

« Lorsque nous travaillerons avec les techniciens qui gèrent les NGFW dans les universités et chez nos autres clients, nous organiserons des sessions en direct avec les responsables des produits Forcepoint. Les chefs des services informatiques qui gèrent l'ensemble de l'infrastructure de réseau pour ces clients seront présents. Ils trouvent cela fort intéressant et utile, et ils sont vraiment heureux de recevoir les conseils de Forcepoint, d'être entendus par Forcepoint », a déclaré M. Walter.

« Ils constatent que leurs équipes de sécurité informatique, Avency et Forcepoint travaillent toutes ensemble au développement de produits et de technologies. Une grande partie du succès de ces sessions revient à l'équipe commerciale de Forcepoint en Allemagne et à l'équipe technique d'Helsinki, qui est tout simplement formidable en termes de connaissances et de transmission de la technologie de sécurité des réseaux. »

Avency et Forcepoint créent des réseaux universitaires personnalisés et sécurisés

Les solutions déployées par Avency et Forcepoint pour l'université Goethe et l'université RWTH d'Aix-la-Chapelle montrent le niveau d'adaptation aux besoins des clients que ce partenariat peut gérer.

L'université Goethe de Francfort dispose d'un réseau maillé pour la R&D, avec une infrastructure qui se connecte directement, de manière dynamique et non hiérarchique, au plus grand nombre possible d'autres points du réseau. La collaboration sur les projets utilisant le réseau

« Nous ne nous contentons pas de vendre des licences ou des produits. Nous nous impliquons dans la technologie sur laquelle se fonde la solution. Et le fait est que nous aimons et croyons aux technologies de firewall de Forcepoint. »

HENDRIK WALTER, DIRECTEUR IT D'AVENCY



doit être effectuée avec des étudiants et des professeurs itinérants et éloignés, ainsi qu'avec des partenaires de recherche situés dans le monde entier. Si une panne de réseau venait perturber la surveillance d'un appareil connecté et la collecte de données au cours d'une expérience en temps réel, les résultats pourraient être dévastateurs.

L'université avait besoin d'une solution capable de connecter de manière stable et sûre ses employés, où qu'ils se trouvent, à travers son vaste réseau distribué, qui devait être maintenu en état de fonctionnement, même pendant la maintenance. La solution fut un cadre de travail basé sur Forcepoint NGFW, utilisant jusqu'à 250 contextes virtuels pour permettre la personnalisation des tables de routage et des politiques de trafic, l'implémentation de la technologie SD-WAN pour améliorer les performances et la fiabilité des liaisons réseau, et le déploiement du Forcepoint Security Management Center (SMC), qui permet d'envoyer les changements de politique et les mises à jour des logiciels sans jamais avoir à mettre le réseau hors ligne.

« Ce qui est vraiment génial, c'est la robustesse du clustering du Forcepoint NGFW et son excellent fonctionnement. Par exemple, même si un appareil tombe en panne, vous n'aurez pas d'interruption de service. Le système est si intelligent qu'il déplace les connexions d'un nœud à l'autre. Vous pouvez même mélanger les types de matériel, les machines virtuelles, etc. parce qu'il s'agit d'un noyau logiciel unifié. Il y a tellement de redondances qu'il n'y a pas de point de défaillance unique », a déclaré M. Walter.

L'université RWTH d'Aix-la-Chapelle avait des besoins similaires pour ses firewalls – elle souhaitait la meilleure sécurité de sa catégorie qui n'entraînerait jamais de panne réseau – mais avec un petit plus. Cette université technique, parmi les meilleures du pays, voulait que ses propres étudiants puissent apprendre la technologie NGFW tout en assurant la sécurité de son propre réseau. Une fois de plus, Forcepoint et Aveny ont été en mesure d'apporter une solution. Le SMC de Forcepoint NGFW permet un accès rapide aux principales fonctionnalités, comme les tableaux de bord, qui affichent des vues générales très utiles. SMC offre de puissantes capacités d'administration centrale et peut également être bricolé "sous le capot" par des étudiants programmeurs ayant un accès direct aux API. Les étudiants peuvent expérimenter des API et des scripts pour contourner l'interface utilisateur avec des programmes personnalisés qui adaptent automatiquement

les politiques et envoient les configurations directement vers le firewall ; ainsi, la solution devient à la fois un bouclier contre les cybermenaces et une plateforme éducative.

La confiance mutuelle se renforce au fil des années passées à travailler ensemble

Agency et Forcepoint travaillent en étroite collaboration avec les clients, tout au long du cycle de vente. Ce partenariat comprend la mise en commun des efforts lors de l'avant-vente, de la vente et de l'après-vente, par exemple :

- › Certification technique et commerciale
- › Co-marketing
- › Génération de leads
- › Visites de vente
- › Finalisation de ventes
- › Enregistrement de contrats
- › Preuve de concept
- › Installation et déploiement des solutions
- › Services post-installation et vérifications régulières
- › Livraison et facilitation de services réguliers

Le partenariat est efficace parce que Forcepoint et Aveny ont su développer une grande confiance mutuelle au fil des ans, a dit Walter.

« Une des choses que j'apprécie le plus, c'est que nous sommes toujours écoutés chez Forcepoint, que ce soit par l'équipe commerciale ou par les ingénieurs techniques. Les employés de Forcepoint sont toujours en mesure de nous aider vraiment et de faire avancer les choses rapidement en cas de problème. Ils savent comment faire remonter les informations, même jusqu'aux plus hauts niveaux, si nécessaire », a-t-il déclaré.

« Cela me plaît beaucoup. Et cela va dans les deux sens. Nous partageons nos réactions et nos idées avec nos homologues de Forcepoint en Allemagne et à Helsinki, avec les spécialistes de Forcepoint qui développent le centre de gestion en France, et même avec les équipes de soutien aux États-Unis. Nous constatons que, côté partenariat, Forcepoint nous fait confiance et prend très au sérieux nos idées sur la manière d'améliorer les produits et les stratégies de vente. »



« Une des choses que j'apprécie le plus, c'est que nous sommes toujours écoutés chez Forcepoint, que ce soit par l'équipe commerciale ou par les ingénieurs techniques. »

HENDRIK WALTER, DIRECTEUR IT D'AVENCY