

A photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hands are holding a white tablet. The tablet displays a data visualization with a blue area chart and a red line graph. The chart has three data points labeled with percentages: 54%, 46%, and 25%. The text on the tablet includes 'DONNÉES CATEGORISÉES OU CLASSIFIÉES' and 'DONNÉES DATES'. In the background, other people are seated at a table with a laptop, a cup of coffee, and a glass of water. The overall scene is a professional office environment.

Comment le Databerg ouvre de nouvelles opportunités commerciales

KIT DE RESSOURCES POUR PARTENAIRES

SOMMAIRE

MÉTHODOLOGIE ▶

ÉTAPES SUIVANTES ▶

LE DATABERG ▶



QU'EST-CE QUE LA CAMPAGNE VERITAS STRIKE?

STRIKE [strahyk] (nom).

Campagne intégrée online & offline, multi-ressources, multi-canaux exécutée dans toute l'Europe.

Méthodologie des recherches

- Enquête menée par un organisme indépendant
- 1475 personnes interrogées dans 14 pays de la zone EMEA
- Plusieurs secteurs d'activité interrogés (banque et assurances, commerce de détail, distribution et transport, santé, fabrication, IT et télécommunications et secteur public)
- Objet principal de l'enquête : la façon dont les entreprises de la zone EMEA comptent exploiter la puissance de leurs informations et leur appréhension de l'intérêt maximum qu'elles peuvent extraire de ces données



LE DATABERG - VOIR CE QUI ÉCHAPPE AUX YEUX DES AUTRES

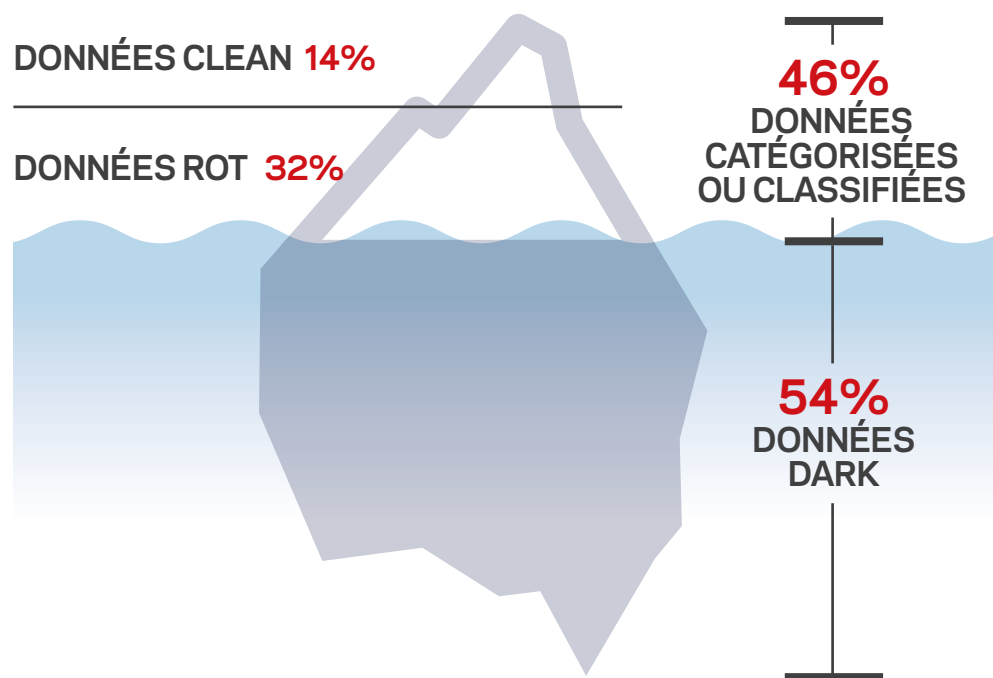
Un ensemble de risques nouveaux et largement ignorés qui menacent les entreprises. Les effets de l'explosion actuelle des volumes de données restent négligés par la plupart des dirigeants d'entreprise.

L'enquête a révélé le phénomène du Databerg et le coût potentiel pour vos clients de la zone EMEA de cette incapacité à percevoir les Données Dark : 784 milliards d'euros d'ici 2020.





LE DATABERG DANS LA ZONE EMEA



Trois éléments constituent le Databerg en pleine expansion :

1. DONNÉES CLEAN

Données identifiées comme vitales pour la réussite permanente de l'entreprise et qui ont besoin d'être protégées et gérées de manière proactive.

2. DONNÉES ROT

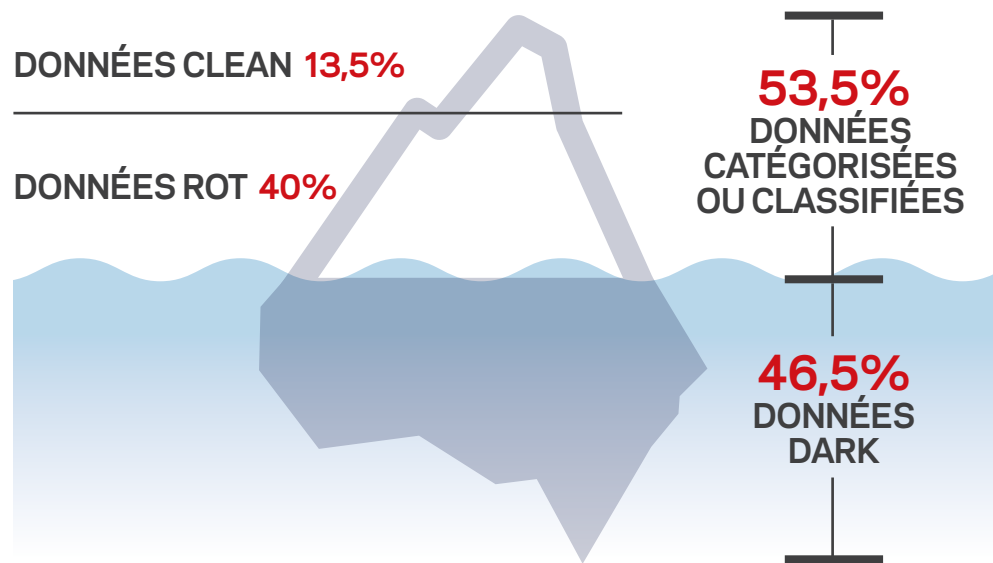
Données identifiées comme redondantes (données existant en double), obsolètes (n'ayant plus aucun intérêt pour l'activité) et triviales (peu, voire aucun intérêt pour l'activité).

3. DONNÉES DARK

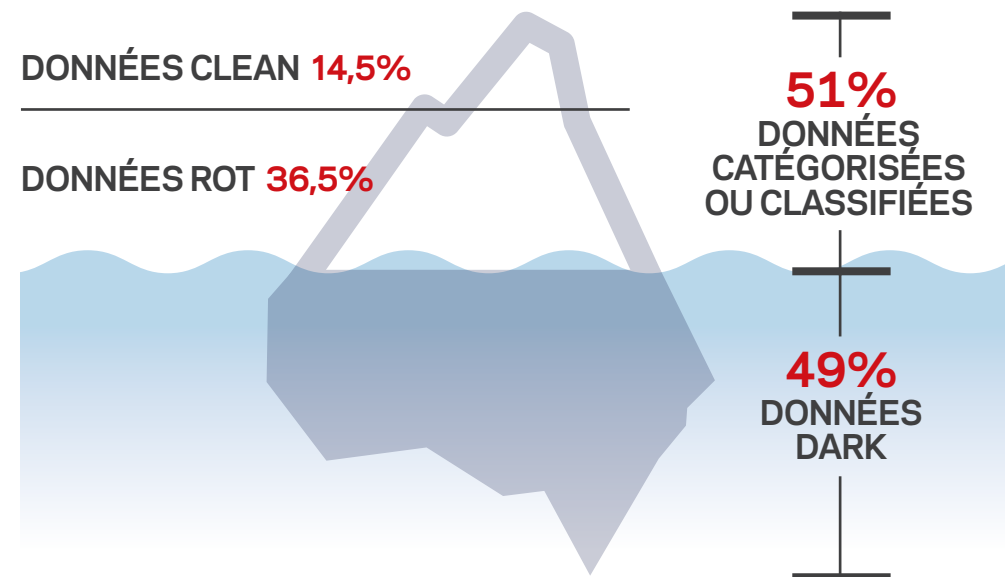
Données dont l'intérêt n'a pas encore été identifié. Il peut s'agir aussi bien de données stratégiques que de données ROT inutiles. Quoi qu'il en soit, ces données consomment des ressources.



LES DATABERGS PAR RÉGION



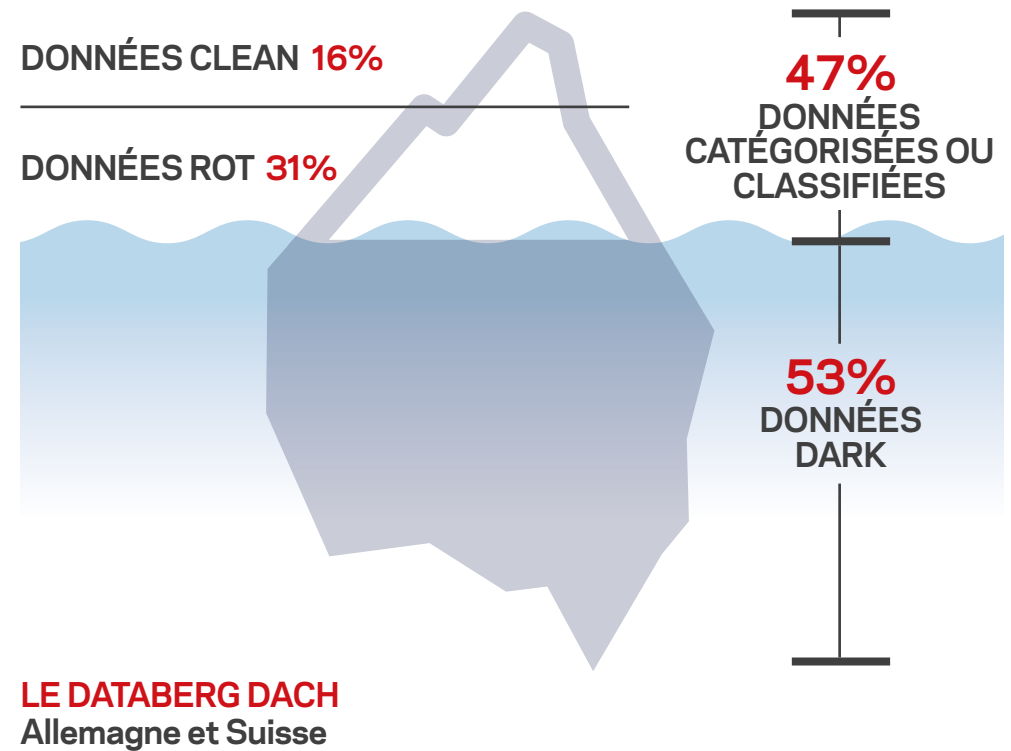
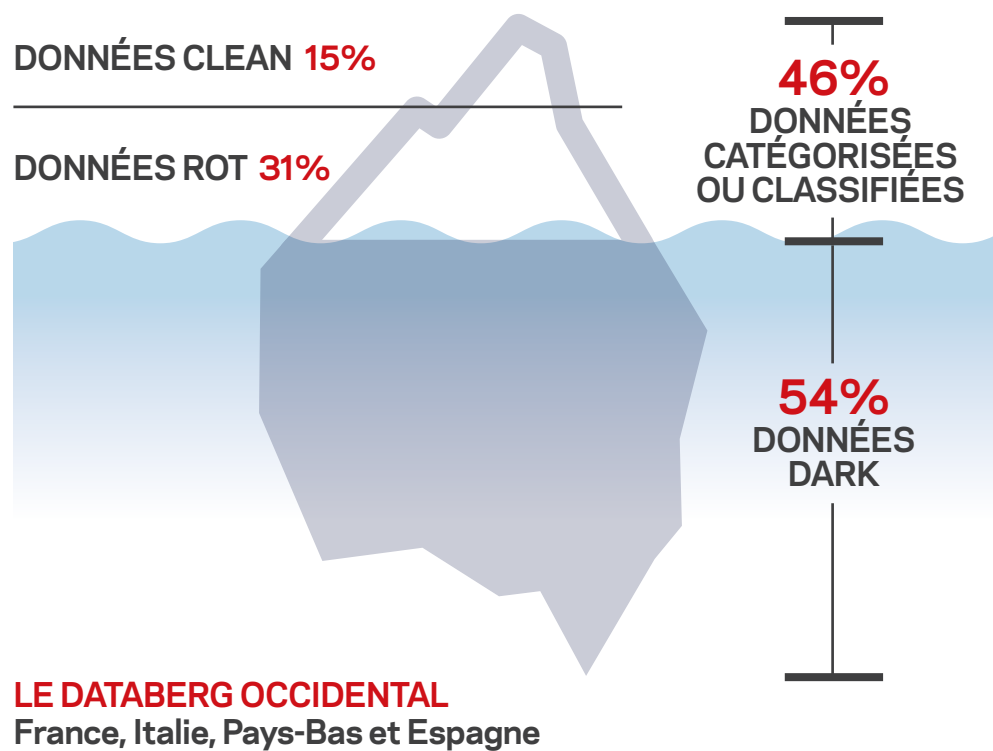
LE DATABERG DES PAYS NORDIQUES
Danemark, Norvège, Suède et Royaume-Uni



LE DATABERG DES PAYS ÉMERGENTS
Israël, Russie, Afrique du Sud et Émirats arabes unis



LES DATABERGS PAR RÉGION





ANALYSE DÉTAILLÉE



Les comportements négatifs en matière de Données Dark se situent en Allemagne, au Royaume-Uni et en Afrique du Sud où, respectivement, 66 %, 59 % et 58 % des données stockées sont définies comme des Données Dark.



Des pays de moindre taille, comme la Suisse et les pays scandinaves, s'en sortent mieux avec les Données Dark.

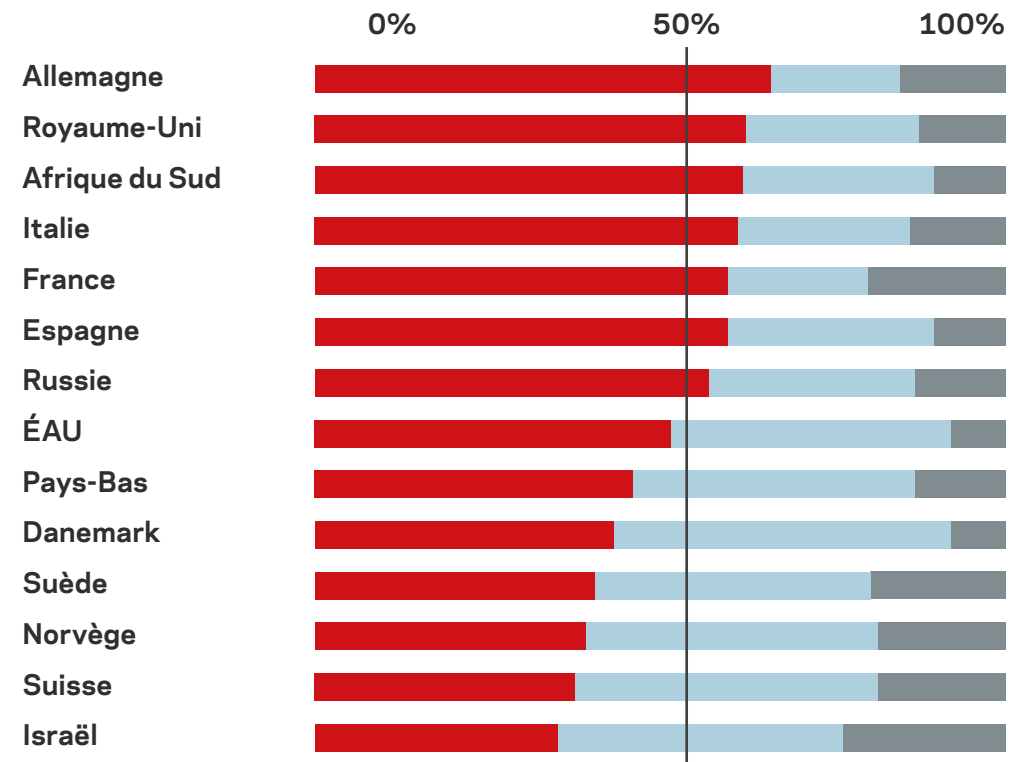


Les données ROT (redondantes, obsolètes et triviales) sont les plus élevées au Danemark (48 %), aux Pays-Bas (44 %) et dans les Émirats arabes unis (43 %).



La proportion la plus élevée de données clean et de données identifiées comme stratégiques se trouve en Israël (24 % de données clean) et en France (22 % de données clean).

Pour accéder aux conclusions par région, cliquez ici [➔](#)



Clé : Données Dark ■ Données ROT ■ Données clean ■



QUE DIRE À VOS CLIENTS

Nos recommandations :

1. Identifier les Données Dark, exposer les risques et identifier les informations précieuses – Parlez avec les avant-ventes techniques de l'évaluation Veritas Dark Data
2. Définir avec l'appui de la direction informatique une stratégie de gouvernance de l'information pour les données non structurées qui incite les utilisateurs à respecter la conformité
3. Accroître l'agilité de l'entreprise en rendant possible la continuité du service dans le cloud

Les messages à faire passer :

1. Vous n'êtes pas les seuls à avoir des Données Dark. Comme vous pouvez le constater, en Europe, 54 % des données sont des Données Dark. Pas de quoi culpabiliser
2. Veritas protège vos ressources les plus précieuses, vous explique comment réduire les risques menaçant les informations, améliore votre gouvernance et votre respect de la conformité tout en rendant vos données résilientes et disponibles en permanence
3. Nous pouvons vous aider à convertir les Données Dark à l'aide d'un générateur transformant les coûts en sources de profit

Les actions à entreprendre :

1. Nous aider à promouvoir notre offre d'Evaluation Veritas Dark Data
2. Intégrer la prise en compte du Databerg dans vos offres de consulting (évaluation de la résilience)
3. Nous aider, via vos ventes, votre technicité et vos services, à devenir l'expert de confiance sur le marché de la gouvernance de l'information



QUE VENDRE À VOS CLIENTS

CAMPAGNE	STRIKE						
SOLUTIONS	GOVERNANCE DE L'INFORMATION Comprendre et reprendre le contrôle des données				SAUVEGARDE ET RÉCUPÉRATION Protéger les données de l'entreprise et assurer leur disponibilité		DISPONIBILITÉ DES INFORMATIONS Rendre les données disponibles où qu'elles se trouvent
SCÉNARIOS DE VENTE	Dark Data, gouvernance et conservation des fichiers et RGPD				Sauvegardes convergées, « King of Scale »		Agilité et résilience des informations
PRODUITS	Enterprise Vault & EV.cloud	Data Insight	Information Map	eDiscovery	Appliances NetBackup Logiciel NetBackup		Veritas Resiliency Platform
COMPÉTENCES	Recherches électroniques		Archivage		Sauvegardes et récupérations		Stockage dynamique et continuité
ÉVALUATIONS	Dark Data				NetBackup Discovery Platform Tool		Veritas Risk Advisor (VRA)



QUE VENDRE À VOS CLIENTS

En intervenant chez les clients pour effectuer des évaluations, nous les aidons à concevoir des solutions susceptibles de résoudre leurs problèmes majeurs, nous créons des relations avec eux et nous nous imposons comme interlocuteurs crédibles. Dans le cadre du Databerg, Veritas vous fournit trois évaluations différentes qui aident vos clients à mieux cerner leur environnement et leurs difficultés :

1. DARK DATA	Cette évaluation a été développée comme outil permettant de démontrer de la valeur et assister les clients et prospects dans la définition de leur stratégie de gouvernance de l'information. Elle a été conçue de manière à être le moins intrusive possible. La procédure est simple : configurer, analyser et produire des rapports. Il faut normalement compter de 1 à 5 jours pour une intervention DDA avec exportation, synthèse et présentation au prospect de 4 rapports standard d'analyse.
2. NETBACKUP DISCOVERY PLATFORM TOOL	Le but est de permettre à votre client de mieux comprendre comment optimiser ses opérations NetBackup. L'outil vous permet de traiter rapidement un rapport personnalisé à l'aide des informations tirées de l'environnement du client. Il vous aide à identifier les domaines où les nouvelles technologies sont susceptibles de traiter les points bloquants et les inefficacités avec, à la clé, la perspective de ventes croisées ou de ventes complémentaires.
3. VERITAS RISK ADVISOR (VRA)	<p>En tant que solution d'évaluation des risques : détecte et signale automatiquement les risques d'immobilisations d'applications et de pertes de données existant dans l'infrastructure IT.</p> <p>En tant qu'outil cloud d'évaluation des vulnérabilités : l'évaluation des vulnérabilités par Veritas RA peut se faire via un outil cloud gratuit basé sur VMware, qui dispense de déployer VRA. Il permet d'analyser un serveur vCenter et de produire rapidement un rapport détaillé des vulnérabilités détectées.</p>

Pour en savoir davantage, contactez votre **Partner Success Manager**.



PAR OÙ COMMENCER

La plateforme Veritas Grid contient une bibliothèque de ressources marketing qui vous aideront à générer des leads. Vous pouvez télécharger une campagne et un événement Databerg prêts à l'emploi pour créer vos propres campagnes d'e-mails et votre propre microsite, personnalisés avec votre logo et vos coordonnées.

Pour un accès rapide, inscrivez-vous ici [▶](#)

1. CAMPAGNE PRÊTE À L'EMPLOI

- Bannière de site web
- Landing page
- Contenu HTML à personnaliser avec votre logo
- Suggestion de posts sur les réseaux sociaux
- Le Databerg Report (EMEA ou local)

2. ÉVÉNEMENT PRÊT À L'EMPLOI

- Invitation
- Agenda
- Présentations au client et Databerg Report
- Vos appels à l'action personnalisés





AIDE ET CONTACTS

Support partenaires



Service d'aide à la vente fourni par Partner Services

Nous sommes là pour vous aider en répondant à toutes vos demandes avant ou après-ventes :

- Informations produits
- Activation
- Programmes d'achat
- Gestion des licences et tarification des produits
- Transferts de licences
- Réimpression de certificats de licence
- Mises à niveau ascendantes ou descendantes de produits
- Rapports sur la base installée
- ID de renouvellements et preuves d'achat
- Clés provisoires ou clés d'évaluation
- Programmes de partenariat
- PartnerNet

[Télécharger les coordonnées de contacts](#) ▶

CustomerCare@Veritas.com ▶

Aide avec la plateforme Grid



Si vous avez besoin d'aide pour planifier, lancer et assurer le suivi de campagnes, nos experts Grid Marketing peuvent vous fournir un support complet en terme de conseil marketing.

Il vous suffit d'envoyer un e-mail à Veritas@elasticgrid.com

Pour du support technique, écrivez à enquiries@elasticgrid.com ou appelez le +40 310 051 641

PartnerNet



PartnerNet est le portail centralisant toutes les informations dont vous avez besoin pour être partenaire de Veritas.

L'adhésion à notre Partner Program vous donne accès à des informations sur les produits, à des outils de vente et de marketing et à des avantages réservés à nos partenaires.

Inscrivez-vous ou identifiez-vous sur partnernet.veritas.com

