

SÃ©curitÃ© : Kiwi-Backup, sauvegarde en ligne en marque blanche, un ROI rapide
SÃ©curitÃ©

PostÃ© par : JPilo

PubliÃ© le : 13/11/2008 0:00:00

La sauvegarde en ligne en marque blanche : un crÃ©neau porteur, un ROI rapide, dÃ©prÃ©s Kiwi backup

La marque blanche : une dÃ©finition simple en guise d'introduction :

« **Se dit d'une solution ou d'un produit cÃ©dÃ© ou louÃ© Ã une entreprise sur lequel cette derniÃ¨re peut apposer sa propre marque et donc en revendiquer la paternitÃ© auprÃ¨s de ses clients** ».

En tapant « **sauvegarde en marque blanche** » sous **Google** ou un autre moteur de recherche, on constatera que les spÃ©cialistes de la sauvegarde (en ligne) revendiquent ce crÃ©neau. Et il est certain que la sauvegarde en marque blanche intÃ©resse les entreprises de service :



ces SociÃ©tÃ©s de Services en Informatique Industrielle veulent proposer Ã leurs clients des solutions complÃ¨tes :

Vente de matÃ©riels, mais Ã©galement des prestations telles qu'installation, formation, assistance, et maintenance du parc informatique global. La sÃ©curitÃ© et la sauvegarde de donnÃ©es sont devenues naturellement une prestation indispensable pour ces intÃ©grateurs.

Revendre une solution de sauvegarde en ligne en marque blanche est une solution idÃ©ale :

la marque blanche permet de ne pas cumuler un risque technique (crÃ©er un produit efficace et fiable) avec un risque commercial (trouver lâ€™acheteur). Les avantages pour la SSII - revendeur :

Elle nâ€™a pas besoin dâ€™avoir un savoir-faire dans la sauvegarde. Et encore mieux, elle nâ€™a pas Ã investir dans des sommes Ã©levÃ©es pour dÃ©velopper une solution, ni en assurer la maintenance.

Elle se concentre presque exclusivement Ã la promotion commerciale du produit quâ€™elle appellera Â« son produit Â», personnalisÃ© avec son logo et ses couleurs. Lâ€™axe commercial : le revendeur marque blanche garde sa propre stratÃ©gie commerciale : il facture ses clients Ã sa convenance.

Il a en gÃ©nÃ©ral accÃ©s aux propres outils de communication de lâ€™Ã©diteur : documentation commerciale et technique au format original Word quâ€™il personnalise. Le revendeur peut aussi bÃ©nÃ©ficier gratuitement des conseils en communication pour ses propres actions marketing.

Dâ€™un point de vue technique :

Lâ€™Ã©diteur reste propriÃ©taire de sa solution de sauvegarde qui continue Ã Ãªtre amÃ©liorÃ©e au fil des ans pour rÃ©pondre aux exigences des clients. Le risque pour le revendeur : il nâ€™est pas trÃ¢s Ã©levÃ© au vu des paragraphes ci-dessus. Le revendeur marque blanche signe un contrat qui le lie avec lâ€™Ã©diteur pendant une pÃ©riode dÃ©finie dâ€™un commun accord (1 an en moyenne).

Il achÃ¨te un volume de sauvegarde chez lâ€™Ã©diteur, quâ€™il partitionne Ã sa guise pour ses clients Â« finaux Â». Le revendeur ne se voit souvent facturÃ© que les volumes rÃ©els utilisÃ©s.

Un bÃ©mol :

Le produit sous le nom du revendeur ne bÃ©nÃ©ficie pas dâ€™une image de marque nationale. Il ne profite pas des campagnes de communication faites par lâ€™Ã©diteur. Il reste apparentÃ© Ã un Â« petit produit Â» que lui seul propose. Lâ€™avantage pour lâ€™Ã©diteur : son produit se vend Ã grande Ã©chelle, effet dâ€™multiplicÃ©, mÃªme dans lâ€™ombre.

A propos de Kiwi Backup :

SociÃ©tÃ© alsacienne crÃ©Ã©e en 2003, Kiwi Backup est spÃ©cialiste dans la sauvegarde de donnÃ©es (sauvegarde en ligne, sur serveur ou en marque blanche) et dans lâ€™archivage externalisÃ© de mails avec Kiwi mail. La version 2 de la sauvegarde Kiwi backup est sortie en septembre 08.

Kiwi Backup fait partie du pÃ´le de compÃ©tences TIC Grand Est (Technologies de l'Information et de la Communication) RhÃ©natic, qui compte Ã ce jour prÃ¨s de 100 sociÃ©tÃ©s alsaciennes.

[Visitez le site de Kiwi.](#)