

GROUPE ASTEN

“ *Le modèle MSP propose plus de défense, pour un meilleur prix. C'est vraiment du win-win.* ”

NICOLAS PLAUD

Responsable Avant-vente & Solutions Fournisseurs

LE PARTENAIRE

Fort de ses **30 ans d'existence dans l'informatique**, le **GROUPE ASTEN**, localisé à Brest en Bretagne, se compose de **140 collaborateurs et de 350 clients actifs**.

L'entreprise Bretonne s'articule autour de **4 pôles d'expertise distincts** : **Asten Retail** (éditeur de solution d'encaissement à destination des acteurs de la grande distribution), **Asten Lab** (spécialisé dans le développement d'environnements applicatifs dédiés métiers) et **Asten Cloud** dont il est question dans le cadre de ce témoignage, et qui s'est vu enrichi depuis quelques années par une nouvelle Business Unit au sein du groupe : **Asten Cyber**, le 4e et dernier pôle de l'entreprise.

Certifiés ISO 27001 et HDS, **Asten Cloud** et **Asten Cyber** concentrent leur expertise sur 2 data centers localisés sur la métropole brestoise pour le premier et d'un accompagnement de sécurité numérique globale pour le second tout en étant garant de tout le scope cyber au sein de l'entreprise. **Asten Cyber** assure notamment des prestations de **Red Team** (simulation d'attaques réelles contre une organisation afin de tester sa capacité de défense) matérialisées par des attaques donc, mais aussi du pentest, de l'intrusion physique, ainsi que de la **Blue Team** (équipe chargée de surveiller, détecter et défendre les systèmes informatiques), de la sensibilisation, du

hardening (procédé visant à réduire la surface d'attaque) et de tous les outils possibles permettant de limiter le risque cyber.

Historiquement, le **GROUPE ASTEN** propose de l'hébergement depuis les années 2000, impliquant une sécurisation forte et anticipée de l'infrastructure de ses clients au sein de ses coffres forts numériques. Il s'agit donc là d'une politique de sécurité informatique qui a su mettre la résilience et la prévention au cœur de sa stratégie dès ses débuts. Pour autant, le panorama cyber se faisant de plus en plus menaçant, l'entreprise met un point d'honneur à garder une longueur d'avance sur les attaquants et les menaces avancées, tout en s'assurant une conformité aux législations en vigueur.

LE DÉFI

Comme l'explique **Nicolas PLAUD, Responsable Avant-vente & Solutions Fournisseurs** au sein du **GROUPE ASTEN**, de nombreux défis se sont imposés à l'entreprise au fil des années et à mesure que le paysage des attaques s'est complexifié.

On peut notamment évoquer en premier lieu **l'évolution rapide des menaces**, exacerbée par le contexte post-COVID et l'émergence d'attaques de plus en plus sophistiquées, dont notamment les ransomwares.



SECTEUR D'ACTIVITÉ

Technologies & Informatique

PAYS

France

SITE WEB

<https://www.groupe-asten.fr/>

TECHNOLOGIES CONCERNÉES

ESET PROTECT Advanced & Programme MSP

PARC INFORMATIQUE

Environ 3 500 postes protégés et managés

PRINCIPAUX AVANTAGES D'ESET SELON LE GROUPE ASTEN

- Souveraineté européenne de l'éditeur
- Approche progressive et tout-en-un des offres
- Coûts optimisés pour les partenaires et les clients
- Accompagnement de proximité des équipes
- Modèle MSP flexible parfaitement adapté aux besoins évolutifs

Par ailleurs, les difficultés rencontrées se trouvent aussi du côté des clients, avec des profils très hétérogènes : le **GROUPE ASTEN** supervise aussi bien des ETI de plus de 1000 utilisateurs, et donc déjà très sensibilisées aux sujets de la sécurité numérique et disposant d'un service informatique structuré, que des TPE ou PME de 5 à 10 collaborateurs dont les budgets dédiés à la cybersécurité sont contraints ou sous-dimensionnés. Nicolas Plaud explique : *"Le travail sur cette cible est plus complexe et toujours en cours d'évangélisation, c'est important que cette dernière puisse comprendre que toutes les entreprises peuvent être touchées aujourd'hui et c'est notre travail de les sensibiliser toujours davantage".*

Les parcs sont bien souvent partiellement protégés, et l'antivirus n'est plus suffisant pour sécuriser de façon robuste la surface d'attaque des entreprises (le numérique est omniprésent dans l'entreprise, l'exposant d'autant plus aux risques numériques). Le Responsable Avant-Vente poursuit : *"Auparavant, nous pouvions lancer un antivirus qui tournait et s'occupait de tout et cela suffisait. Désormais, notre rôle va bien au-delà avec une nécessité de superviser et de surveiller en continu pour nous assurer de la sécurité du parc".*

En effet, outre une technologie de pointe et l'accumulation de briques de protection, **le besoin d'expertise humaine représente désormais un tournant** dans la politique de sécurité des entreprises.

A cela s'ajoute le besoin de proposer une offre cohérente au portefeuille de clients, facilement évolutive et sans complexité commerciale.

En 2022, l'entreprise fait le choix stratégique de changer de solution de sécurité. Quels ont été les critères clés du benchmark établi en interne ? **Performance de détection, capacité à stopper les menaces avancées, simplicité de gestion en environnement MSP** et surtout le souhait de se tourner vers un **acteur européen en matière de sécurité numérique**.

La dernière problématique rencontrée par le partenaire constitue d'ailleurs l'un des piliers de la sécurité numérique actuelle : la souveraineté technologique.

LA SOLUTION PROPOSÉE PAR ESET

Au cours de ce benchmark, ESET s'est démarqué lors des tests techniques (y compris sur des malwares développés en interne), ainsi que par la **maturité de sa console MSP**, la gestion fine des éditions et des droits, et sa facilité de prise en main pour les équipes.

Ce changement vers le **Programme MSP** a permis au **GROUPE ASTEN** de **poser un socle de sécurité pérenne, d'unifier ses offres, de former rapidement ses équipes** et d'accélérer **la montée en gamme vers des services de cybersécurité à plus forte valeur ajoutée** (MSSP), avec l'appui continu des équipes ESET sur les plans technique, commercial et marketing.

Parmi les atouts clés de ce basculement vers le Programme MSP, Nicolas Plaud explique : *"Il est important d'envisager le modèle MSP comme un fournisseur de services et non pas simplement comme un fournisseur de licence et de solution."* Selon lui, le modèle MSP est **flexible** et permet, grâce à la **console ESET MSP**, de mutualiser les licences, de proposer plus de sécurité sans surcoût pour les clients et de simplifier la facturation.

Par ailleurs, Nicolas Plaud explique que le modèle MSP a évolué en fonction des besoins : le groupe est ainsi passé d'**ESET PROTECT Entry**, premier niveau de protection de la plateforme ESET PROTECT vers **ESET PROTECT Advanced**, afin notamment de pouvoir bénéficier de la technologie de **sandboxing cloud**. Une évolution logique et une **montée en puissance et en gamme réussie** : le **GROUPE ASTEN** bénéficie ainsi d'une protection approfondie, d'une couche de sécurité additionnelle sans alourdir les postes des clients ni la complexité d'utilisation et surtout sans impact de prix. Grâce à une mutualisation du volume, la différence tarifaire a pu être absorbée sans surcoût pour les clients : *"Plus de défense*

pour un meilleur prix, un vrai win-win pour nos clients mais aussi commercialement auprès de nos équipes."

Ce sont aussi les performances excellentes combinées à un faible impact machine qui ont su convaincre Nicolas Plaud et le **GROUPE ASTEN**, un point central dans l'expérience utilisateur et client.

Autre point indispensable ? **L'accompagnement et la proximité établies avec les équipes d'ESET** : support technique, formation, certifications, aide à l'évangélisation commerciale (notamment pour expliquer les différences entre EPP et EDR), ainsi que les outils marketing co-brandés sont autant d'avantages indispensables mis à disposition du groupe.

Enfin, nous l'avons dit, la **souveraineté numérique** d'ESET et son rôle d'**acteur européen de la cybersécurité** ont été des éléments décisifs pour le **GROUPE ASTEN**, leur permettant de s'assurer d'une conformité optimale avec les normes de l'UE. En effet, les solutions ESET sont conçues pour répondre aux exigences européennes les plus strictes. Ce dernier point permet l'assurance d'une **conformité exemplaire dans la sécurité des données et d'un cadre souverain, particulièrement indispensable dans un contexte économique et politique complexe**.

Nicolas Plaud conclut, au sujet du rôle de MSP :

«ce suivi humain et les rapports détaillés sont importants dans notre métier. Il m'est arrivé d'entendre certains clients parler de services MSP en disant qu'ils leur semblaient finalement presque accessoires, puisqu'ils ne rencontraient aucun souci. Pourtant, c'est tout le contraire : c'est parce que l'on travaille dans l'ombre que cela fonctionne bien et que le client peut ainsi se concentrer sur son métier sans se soucier de l'informatique. C'est ça notre rôle de MSP, et le Programme MSP d'ESET y contribue largement.»