

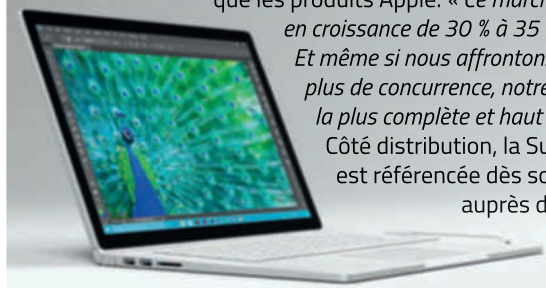


## MICROSOFT REVISITE SON 2-EN-1

En parallèle des gammes classiques Surface avec clavier optionnel, Microsoft présente la Surface Book, « *un ultrabook ultime* » selon Agnès Van de Walle, directrice de la division Windows et devices de Microsoft France. Il est vrai que le produit est impressionnant. Tout en magnésium, il ne pèse que 1,5 kg et revisite le concept du 2-en-1. Si en mode tablette ce produit reste classique – avec tout de même une résolution 4K –, il devient, grâce à son clavier, une véritable station de travail portable, le clavier intégrant un GPU. La firme de Redmond se positionne ici face à celle de Cupertino avec son Macbook, mais mise sur Windows 10 pour séduire plus de pros que les produits Apple. « *Ce marché sera encore en croissance de 30 % à 35 % en 2016.*

*Et même si nous affrontons beaucoup plus de concurrence, notre offre reste la plus complète et haut de gamme.* »

Côté distribution, la Surface Book est référencée dès son lancement auprès de quelque 700 revendeurs Microsoft.



## MFP A4 LEXMARK AUSSI PERFORMANT QU'UN A4-A3

La gamme laser couleurs A4 de Lexmark s'est enrichie le mois dernier avec la CX860, affichant une vitesse de 57 ppm et présentée comme offrant « *un ratio coût/page extrêmement intéressant* ». À l'instar des modèles A4-A3, on trouve ici l'agrafage et la perforation, tout en profitant des avantages d'une machine A4, plus économique, moins encombrante et au coût par page plus avantageux. Selon le constructeur, ce produit est destiné à des clients qui n'ont pas besoin d'un équipement A4-A3 et pour lesquels une A4 telle que la CX860 s'avérerait plus adaptée, au vu de ses performances et de son autonomie.



## OODRIVE FAIT ALLIANCE AVEC SES PARTENAIRES PREMIUM



*mais nous attendons aussi de leur part de l'investissement auprès de nos produits* », explique **Cédric Mermilliod, cofondateur et directeur commercial de la BU TPE-PME d'Oodrive**. La sélection sera en effet drastique et Oodrive ne souhaite pas compter plus de 30 partenaires Alliance, sachant que la sélection annuelle portera sur 15 lauréats maximum. Parmi les critères, un C. A. global de plus de 2 M€ et au moins 200 000 € d'activité sur les produits Oodrive. Pour les heureux élus, l'éditeur assurera la présence d'un commercial chez le partenaire un jour par semaine. « *Nous en avons déjà signé trois, et IT Partners est l'occasion d'en ajouter.* » Par ailleurs, Oodrive lorgne de plus en plus du côté des distributeurs. L'éditeur a signé un accord de distribution avec Westcon pour l'Europe (avec une exclusivité pour l'Espagne), à l'exception notable de la France où des pourparlers sont annoncés avec un autre distributeur.

Annoncé il y a quelques mois, le programme Alliance d'Oodrive est en ordre de marche.

L'objectif : instaurer pour les revendeurs les plus impliqués auprès de l'éditeur un niveau de partenariat premium avec un accompagnement et des avantages spécifiques. « *Dans notre modèle 100 % indirect, ces partenaires Alliance seront nos locomotives. Oodrive va leur offrir beaucoup d'opportunités*

## WATSOFT RÉCUPÈRE APPRIVER

Spécialiste de la sécurité et du stockage et disposant d'une clientèle de MSP très active, le distributeur Watsoft ajoute une brique à son offre en intégrant les solutions d'AppRiver. Cet éditeur est spécialiste de la sécurisation des e-mails et des serveurs Exchange, avec plus de huit millions de boîtes e-mail protégées à travers le monde. « *Notre clientèle est avant tout constituée de PME, et avec Watsoft, nous avons trouvé pour la France un partenaire idéal car c'est un distributeur qui a su prendre le virage du cloud* » explique Rocco Donnino, Executive VP of Corporate Development d'AppRiver. La marque espère profiter notamment de la dynamique engendrée.

## FOCUS SUR LA SÉCURITÉ DU CLOUD CHEZ TREND MICRO

Trend Micro incite ses partenaires à s'intéresser à ses trois solutions de sécurisation cloud. Tout d'abord, Cloud App Security sécurise les environnements Office 365. Pour cette solution Full cloud, l'éditeur a interfacé nativement avec les offres

de services Microsoft, sa technologie de sandboxing Deep Discovery, qui est destinée à la détection d'attaques ciblées et autres ransomwares. Hosted Email Security, qui comprend antispam et détection de malwares pour la messagerie, ainsi que

l'antivirus postes de travail Worry-Free Services sont eux aussi entièrement hébergés dans le Nuage. Autrement dit, avec un déploiement et une console de management dans le cloud, ce qui est censé faciliter la gestion des stations pour les administrateurs.