



Q&R clients

Ivanti a racheté Cherwell

Q : Pourquoi Ivanti a-t-il racheté Cherwell ?

R : Le rachat de Cherwell s'inscrit dans la stratégie de croissance et la vision d'Ivanti. En rachetant Cherwell, Ivanti concrétise sa vision de permettre l'autoréparation autonome de l'Edge avec une sécurité adaptative et une expérience contextuelle et personnalisée.

La combinaison de ce portfolio produits va permettre aux clients d'Ivanti de gérer tous leurs périphériques et de fournir des services, de bout en bout, avec une sécurité Zero Trust reposant sur l'automatisation contextuelle. Ils pourront autoréparer et autosécuriser leurs périphériques, proactivement et en toute autonomie, tout en fournissant une expérience personnalisée de grande qualité à tous les utilisateurs, quel que soit l'endroit où ils travaillent.

La combinaison entre Ivanti et Cherwell va consolider la position de leader d'Ivanti en matière d'UEM (Gestion unifiée du poste client), de sécurité Zero Trust et d'ITSM (Gestion des services IT).

Q : Qui va diriger la combinaison de ces deux entreprises ?

R : L'entreprise combinée sera toujours gérée par le PDG d'Ivanti, Jim Schaper.

Q : Quel est l'impact du rachat de Cherwell pour tous les clients ?

R : Nos clients peuvent se rassurer : Ivanti continue à s'engager pour leur réussite. Ivanti continue à offrir des logiciels et des services conçus pour optimiser la valeur ajoutée des investissements IT de nos clients. Grâce à ces acquisitions, nous sommes convaincus que nos clients vont bénéficier de la puissance et du champ d'action que leur fournit Ivanti, notamment :

- Réussite continue : Ivanti s'engage auprès de ses clients et de leur réussite en impliquant ses équipes d'experts, ses solutions novatrices et ses services pour garantir les meilleurs résultats possible. Nos collaborateurs travaillent assidûment pour que nos clients tirent rapidement une valeur ajoutée des technologies Ivanti et pour les aider à obtenir des résultats bénéfiques pour leur entreprise.
- Richesse de notre gamme de solutions : Tous les clients bénéficieront d'une offre de produit et de services plus complets. Avec sa connaissance du secteur et ses offres

produit complémentaires, Ivanti est dans la position idéale pour fournir à l'ensemble de ses clients les outils critiques dont ils ont besoin pour relever les défis IT actuels et futurs. Ivanti propose à ses clients des solutions pour gérer, maintenir et sécuriser tous les types de périphérique.

- Champ d'action étendu : Ivanti apporte l'évolutivité, les ressources et les services, et utilisera son expertise de mise sur le marché via l'innovation produit et la réussite client, pour augmenter la valeur client. Ivanti s'engage à investir de manière significative et continue dans ses produits et services pour répondre aux besoins de ses clients aujourd'hui, avec des innovations et investissements planifiés, pour s'assurer de répondre à leurs besoins pour les années à venir.

Q : À quoi ressemblera la gamme de produits combinée ?

R : Avec cette gamme combinée, Ivanti est à même de fournir davantage de fonctions et de capacités à ses clients. Pour commencer, la combinaison des technologies de pointe Cherwell avec la gamme de produits Ivanti existante va permettre à Ivanti de fournir à ses clients :

UEM

- Découverte/Inventaire
- Gestion postes client et serveurs
- Gestion moderne
- Assistance à distance
- Personnalisation utilisateur
- Performances utilisateur
- Gestion de la mobilité d'entreprise
- Provisioning Zero Touch
- Gestion de l'accès aux applications et aux données
- Mobile Threat Defense (MTD)

Sécurité

- Gestion des correctifs
- Contrôle des applications
- Gestion des privilèges
- Contrôle des périphériques
- Protection du poste client
- Accès réseau Zero Trust
- Contrôle à distance sécurisé
- Accès réseau et sécurité IoT
- VPN/NAC

Gestion des services d'entreprise (ESM)

- Gestion des services
- Gestion des biens
- Gestion des licences logicielles
- Multicanal – Voix, Skype Entreprise, SMS, chatbots
- Automatisation

- CMDB
-

Q : Est-ce que certains produits vont être supprimés ou disparaître progressivement en raison de ces rachats ?

R : La philosophie d'Ivanti consiste à assurer la prise en charge à long terme de tous ses produits. Nous avons mis en place des programmes et des stratégies pour contribuer au succès de nos clients avec tous nos produits, et nous prévoyons d'appliquer cette même approche à tous les produits que nous avons rachetés. L'objectif commun est d'assurer l'excellence de la mise à disposition de nos produits et solutions auprès de notre clientèle croissante à travers le monde.

Q : À quels changements dois-je m'attendre dans ma façon de travailler avec Ivanti ?

R : Ivanti passe en revue les pratiques et les stratégies des deux entreprises, en vue de mettre finalement en place une approche unique pour les échanges avec ses clients. Nous prévoyons d'adopter les meilleures pratiques identifiées. Le but ultime est de faire tous les efforts possibles pour que nos clients puissent travailler facilement avec Ivanti. Nous préviendrons très rapidement nos clients en cas de changement dans nos pratiques et stratégies.

Q : Ivanti va-t-il pouvoir continuer à assurer le même niveau de support, avec l'extension de sa base de clients ?

R : Absolument. Nous ne pouvons continuer à progresser que si nos clients réussissent avec nos solutions. Étant une entreprise de plus grande taille, nous allons pouvoir enrichir les compétences de notre personnel et étendre les services que nous fournissons. Notre principale priorité est de continuer à offrir le niveau de service exceptionnel que nos clients attendent de nous.

Q : Qui dois-je contacter en cas de question sur mon compte ?

R : Continuez à contacter le représentant qui était chargé de votre compte avant l'acquisition. Pour parler de vos solutions Cherwell existantes, contactez votre chargé de compte Cherwell. Si, pour une raison quelconque, votre contact direct habituel change, nous vous préviendrons dès que possible et vous serez contacté par votre nouveau représentant.

Q : Qui dois-je contacter pour les demandes de support ?

R : Continuez à vous adresser au support que vous contactiez avant le rachat. Il faudra 3 à 6 mois pour intégrer entièrement nos systèmes et processus. Rien ne change pour le moment. Nous vous tiendrons informés en avance de tous changements.

For internal use only. Subject to consultation. Provisional.

Q : Que faire si je n'arrive pas à contacter mon Responsable de compte ou si je veux transmettre des commentaires d'ordre général sur l'avancement des rachats ?

R : Vous pouvez nous contacter en utilisant les numéros d'appel au support Ivanti indiqués ci-après :

USA 801 988 5492

EMEA (sélectionnez l'option 7 pour le service client):

- Royaume-Uni : +44 1925358112
- Allemagne : +49 6996758625
- France : +33 1 76 40 01 93
- Pays-Bas : +31 738080114

Asie-Pacifique (sélectionnez l'option 7 pour le service client):

- Australie : +61 286078037
- Chine : 108001402489 (Sud) et 108007142471 (Nord)

Vous trouverez les heures de services [ici](#).

Q : Comment connaître les produits supplémentaires disponibles suite à ces rachats ?

R : Pour en savoir plus sur les produits supplémentaires désormais disponibles, contactez votre Responsable de compte existant ou visitez le site Web Ivanti. Ivanti va continuer à communiquer via ses divers canaux, comme le site Web, au fur et à mesure de la disponibilité des produits.

Q : Comment trouver des informations supplémentaires sur la façon dont mon entreprise peut exploiter les solutions de l'entreprise combinée ?

R : Visitez le site Web Ivanti et laissez un message en cliquant sur [Contactez-nous](#). Vous pouvez aussi contacter votre Responsable de compte pour en savoir plus.