



Sécurité

Fortinet bouscule le marché

Le fournisseur de solutions propose une approche globale de la sécurité et une tarification au boîtier.

Présent depuis deux ans en France, Fortinet vient de recruter deux nouveaux collaborateurs (un ingénieur commercial et un ingénieur avant-vente) afin de poursuivre sa croissance sur le territoire national. Ces deux nouveaux salariés seront supervisés par Patrice Perche (ex-président et fondateur de Risc Technologies), directeur partenaire de la société. « Ces embauches ont été effectuées pour accompagner le développement de notre filiale française, notre présence auprès de notre réseau et des grands comptes », déclare Patrice Perche. Identifié comme un acteur du marché de l'UTM (Unified Threat Management), Fortinet propose des solutions de sécurité unifiées intégrant des systèmes de coupe-feu, RPV, antispam, détection et prévention d'intrusion, filtrage de contenus, antispyware. Plusieurs tailles de boîtiers sont disponibles avec des fonctions équivalentes, répondant

ainsi aux besoins des entreprises. « Par ailleurs, souligne Patrice Perche, nous bousculons le modèle économique puisque nous vendons nos boîtiers et non un droit d'accès par utilisateur, comme c'est le cas habituellement. Enfin, et pour harmoniser nos prix au niveau européen, nous avons revu le coût de nos boîtiers à la baisse,

notamment nos entrées de gamme destinées aux PME dont le tarif est maintenant de 624 euros. Ceci devrait nous permettre de poursuivre notre développement sur le marché des PMI/PME et TPE. » En février dernier, Fortinet ajoutait un grossiste à son réseau avec Computerlinks, venu rejoindre Softway/ITway et Techniland. Ces distributeurs traitent aujourd'hui quelque 200 revendeurs répartis selon trois niveaux de certifications : Gold, Silver et Bronze. Les partenaires Gold sont au nombre de trois autour de grands intégrateurs (DCI, Axians, CS), les Silver étant une quarantaine. Pour accroître sa présence auprès des grands comptes, Fortinet aimerait recruter un à deux intégrateurs Gold supplémentaires. Jeune acteur du marché de la sécurité, Fortinet prévoit de doubler ses revenus 2005 sur la France et estime générer, pour ses partenaires, un marché de quelque 12 millions de dollars en 2005. ■

Juliette Fauchet

Jean-Louis Desnos



Patrice Perche, directeur partenaires :
« Notre objectif pour 2005 est de nous développer sur le marché des PME et d'investir celui des grands comptes. »