



MAGAZINE

Intranet-Extranet
DSI
Systèmes-Réseaux
Sécurité
Développement
Emploi, RH
CRM-Marketing
e-PME



ACTUALITES

Acteurs
Télécoms-FAI
Mobile
Actu High Tech
Actu économique
Bref France
Bref International

CAC 40 **+0.67%**
CAC IT20 **+0.65%**
Nasdaq **+0.44%**
Dow Jones **+0.62%**

JDN Finance

TOUS NOS ARTICLES

Dossiers
Enquêtes
Interviews
Reportages
Cas d'entreprise
Analyses

Septembre 2005
Août
Juillet
Et avant

Emploicenter

Cherchez une offre

SECURITE

[Sommaire Sécurité](#)

Ravy Truchot (Skyrecon Systems) : "Notre levée de fonds servira à accélérer notre développement à l'international"
Positionné sur le secteur de l'analyse comportementale des fonctions systèmes, Skyrecon vient de lever 3 millions d'euros et compte ainsi ouvrir des bureaux en Allemagne et au Benelux. (19/09/2005)

Ravy Truchot, est fondateur et président de SkyRecon Systems. Editeur de la solution de sécurité Stormshield, cette jeune entreprise se positionne sur le secteur de la sécurité proactive du poste client basée sur une analyse comportementale proche du noyau Windows (lire l'article du 31/05/2005). Sa société vient d'obtenir 3 millions d'euros après sa première levée de fonds.

JDN Solutions. A quand remonte le projet d'un appel d'offre ? Quel en est aujourd'hui le résultat ?

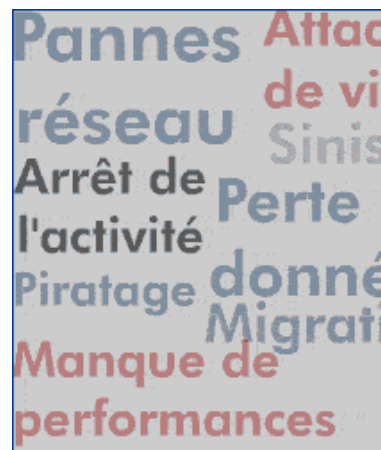


Ravy Truchot. Nous avons développé le produit Stormshield nous-mêmes : les investissements R&D, les clients acquis ont été financés par nos fonds. C'était un facteur essentiel pour nous d'assurer le démarrage de la société et d'éprouver la technologie avant de viser plus haut. Ces points ont été satisfaits l'été dernier. A partir d'octobre 2004, nous avons voulu accélérer le développement de la société. Skyrecon

s'est donc entouré d'un partenaire en conseil, Chausson finance et nous avons réellement démarré la présentation de notre dossier en décembre 2004.



Les investisseurs se sont basés sur les faits réels, c'est à dire les clients que nous possédions. Bien évidemment, l'esprit d'équipe, la qualité du produit et l'aspect business ont joué mais nos références chez Suze, La poste, Naf Naf ou Danone ont appuyé la solidité du dossier. Notre expérience dans le management chez des éditeurs comme Vignette ou Microsoft a aussi joué en notre faveur. L'appel d'offre a finalement abouti en juillet 2005 et, par le biais de l'investisseur ACE Management, nous avons obtenu 3 millions d'euros.



Newsletters

- Solutions [Voir un ex](#)
- Journal du Net [Voir un ex](#)
- Emploi [Voir un ex](#)
- Développeurs [Voir un ex](#)
- Evénements et Etudes Benchmark [Voir un ex](#)

[Toutes nos newsletters](#)

Zero Touch. Déployez avec une infrastructure réutilisable.
Avec Zero Touch, déployez rapidement Office 2003 et Windows XP et automatisez le déploiement et leur gestion, tout au long de leur cycle de vie.
Découvrez Zero Touch et téléchargez gratuitement !

Derrière ACE Management, on retrouve deux fonds. Le premier est dédié à la sécurité et fut initié par le gouvernement Raffarin. Il est soutenu par des sociétés comme Thalès et la Caisse des Dépôts et Consignation. Le deuxième est appuyé par la Direction Générale de l'Armement, un acteur qui nous avait précédemment aidé à financer la R&D. Cela nous ouvre des portes auprès du secteur public.

A quoi va être utilisée cette levée de fonds ?

Clairement, elle servira à accélérer notre développement à l'international. Nous sommes déjà présent en France, en Israël et en Angleterre. Cette manne financière nous a permis dans un premier temps d'étoffer notre équipe commerciale et de renforcer nos moyens marketing. Dans les prochains mois, nous allons nous ouvrir à des pays comme l'Allemagne et le Benelux.

"Notre ambition est de devenir le leader européen de la sécurité proactive"

Le marché français est intéressant mais ce n'est pas le marché leader en matière de sécurité. Les pays comme l'Angleterre au contraire ont une approche beaucoup plus visionnaire. Nous nous sommes lancés à l'international pour se frotter à la concurrence et éprouver la société sur le marché anglais. Notre ambition consiste à devenir le leader en Europe Occidentale de la sécurité proactive en

conquérant des références chez les grands comptes, comme nous l'avons fait en France.

L'objectif que nous nous sommes fixés est d'atteindre 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici juin 2006, puis autour de 5 à 6 millions d'euros d'ici 18 mois. Le poids de l'international, aujourd'hui environ 20% de notre chiffre d'affaires, s'élèvera à 50% d'ici un an. Il faut aller vite car ce nouveau marché est en train de se consolider. Cisco a ainsi racheté un de nos concurrent, la start-up Okena, début 2003 et d'autres acteurs de la sécurité le suivront pour protéger leur technologie.

Quelle est votre stratégie pour conquérir de nouveaux marchés ?

En gros, nous ne réinventons pas la roue. Nous nous adressons aux revendeurs de solutions antivirus pour leur présenter notre produit et le tester. Nous fonctionnons sur un modèle deux tiers à travers les grossistes et les revendeurs. Par exemple en France, nous nous appuyons sur des acteurs comme Logix, des intégrateurs tels que Arès, DCI, Axians Eurocom spécialisés en sécurité et des partenaires stratégiques chez les grands comptes comme NEC, Thalès, Alcatel.

"Nous recherchons des partenariats avec les éditeurs d'antivirus"

A terme, nous pourrions aussi adresser des opérateurs comme Colt ou France Télécom ou des spécialistes de l'infogérance comme Ubizen. Cependant, nous conservons une approche sécurité. Nous n'aurions pas intérêt à approcher des grosses SSII généralistes à l'image de Cap Gemini où les projets de sécurité font partie intégrante d'autres projets plus vastes et qui disposent pour cela de contrats particuliers avec des acteurs de taille, par exemple Cisco.

Lorsque nous adressons des marchés à l'étranger, nous procédons à une recherche de ce type d'acteurs. Une fois nos produits testés et approuvés, nous dépêchons sur place une équipe de spécialistes. Pour conquérir de nouveaux marchés, nous cherchons aussi à nous lancer dans d'autres technologies, je pense notamment à la protection des postes mobiles. Nous allons certainement porter notre agent vers les smartphones Windows Mobile dans un avenir proche.

Enfin, un dernier moyen de conquête consiste à trouver des partenaires chez les éditeurs d'antivirus. Nous avons travaillé dans ce sens avec Trend Micro en réalisant des séminaires ensemble. Ce serait intéressant d'avoir une approche packagée de nos produits.

 [En savoir plus](#)

 [Dossier Innovation](#)

■ [Yves DROTHIER, JDN Solutions](#)

[Sommaire Sécurité](#)

RUBRIQUES

- Nominations
- A lire ailleurs
- Revue des faillites
- Ils ont choisi
- Versions
- Agenda

Livres Blancs

MANAGEMENT

- Gestion RH
- Création entreprise
- Emploi cadre
- Fiches pratiques

ANNUAIRES

- Sociétés
- Prestataires
- Logiciels pro
- Carnet
- Encyclopédie
- Formations
- Hotspots Wi-Fi
- Haut débit
- Fonds
- Agences médias
- Lobbies

LINTERNaute MAGAZINE

- Copains d'avant
- **Cartes de voeux**
- Journal des Femmes
- Actualités
- Fonds d'écran
- Galerie photos
- Vos livres
- Internet Pratique
- Photo numérique
- Recettes de cuisine

Tous les dossiers

VOTRE HIGH-TECH

- Eligibilité
- Test connexion
- Guides d'achat
- Comparateur Prix
- Télécharger
- Livres

CONTACTS

- Newsletters
- Contacts
- Publicité

Benchmark

- [Benchmark.fr](#)
- Séminaires
- Etudes
- Publicité et marketing sur Internet

Sites corporate
Intranet
Services
payants sur
mobiles

 [Envoyez cet article](#)  [Imprimez cet article](#)

- Lettres
- Management IT
- Strat. Internet
- Analyse de site

[Accueil](#) | [Haut de page](#)

Nouvelles offres d'emploi sur Emploi Center

[Benchmark Group](#) | [Royal Putsch Club](#) | [Positive Selection Ltd](#) | [Humblot-Grant Alexander](#) | [Dreamsoft](#)

➤ **SUR L'INTERNAUTE**

Week-End
Restaurants
Ciné : box office
Concours
Insolite
Voyage
Mon PC
Automobile
Prénoms
Horoscope
Histoire
Comparer les prix
Webcam
Test QI
Télévision
Pages blanches
Pages jaunes



Qui sommes-nous ? [Société](#) | [Contacts](#) | [Publicité](#) | [PA Emploi](#) | [Presse](#) | [Recrutement](#) | [Tous nos sites](#) | [Données personnelles](#)

© Benchmark Group, 4 rue Diderot. 92156 Suresnes Cedex