

# Distributique.com

LE WEB DU BUSINESS IT

Newsletters  
RSS

RECHERCHEZ sur distributique.com

Tapez votre mot-clé



JUSQU'À  
**150€**  
HT REMBOURSER

Pour l'achat d'un ProBook équipé de Windows® 7 Professionnel authentique.

Votre PC comme vous le voulez

EMPLOI · AGENDA · CHIFFRES-CLES · ANNUAIRE IT · NOMINATIONS · TRIBUNES D'EXPERTS · ENTRETIENS · ESPACE LIVRES BLANCS  
ECONOMIE · PRODUITS · DISTRIBUTION · FORUM · REGIONS · SERVICES · REFERENCEMENT · GROSSISTES IT

## Blue Coat élargit sa cible de clients aux PME

STRATÉGIE - 18/01/2011

Imprimer Envoyer Contact Rss Partager

Le lancement du boîtier de sécurité ProxyOne par l'américain Blue Coat traduit sa volonté de faire des PME une de ses cibles de clients à part entière. Traditionnellement, les solutions livrées par ce fabricant spécialisé dans la sécurité web et l'optimisation WAN s'adressent aux grandes entreprises et aux opérateurs. « *Nous pouvions occasionnellement toucher des PME avec notre gamme de boîtiers ProxySG* », indique Emmanuelle Ribouleau, la directrice Europe du Sud de Blue Coat. Préconisée à partir de 350 utilisateurs, pour un prix de départ à 6700 € (jusqu'à 195 000 €) qui n'inclut pas les fonctions de filtrage d'URL et d'antivirus fournies en option, cette famille de produits n'était toutefois pas en adéquation totale avec les besoins et les moyens des PME. L'arrivée du ProxyOne change donc la donne. Le boîtier donné pour 100 à 2000 utilisateurs est également facturé à partir de 6 700 € environ. Mais les fonctions d'antivirus et de filtrage d'URL y sont intégrées en standard comme celle liées aux statistiques et à l'analyse de log. « *Toutes ces fonctions ne seront pas aussi poussées que celles de la gamme ProxySG qui sont moins nécessaires aux PME* », précise Emmanuelle Ribouleau.

### « Rationalisation » du réseau de grossistes en vue

Du point de vue de la stratégie de vente de Blue Coat, qui commercialise 100% de ses produits en indirect, l'arrivée de ProxyOne dans son catalogue ne sera pas sans effet sur son réseau de distribution. « *Pour des raisons liées à notre cible de clients habituelle, nous réalisons aujourd'hui 60 à 65% de notre chiffre d'affaires en Île-de-France. Désormais, nous pouvons prospecter des sociétés de tailles plus modestes en région* », explique Emmanuelle Ribouleau. Pour réaliser ce travail, le fabricant dit pouvoir compter sur les grands revendeurs qui travaillent déjà avec elle et disposent d'agences en région. Toutefois, Blue Coat estime avoir également besoin de recruter de nouveaux revendeurs de plus petite dimension implantés en province. « *Ces recrutements ne vont pas entraîner une explosion du nombre de partenaires dont nous disposons déjà, à savoir une vingtaine de revendeurs actifs* », prévient Emmanuelle Ribouleau. En revanche, pour les grossistes de Blue Coat en France (Westcon, 2SB et Miel), l'entrée de l'entreprise sur le marché des PME risquent d'entraîner plus de changements. Le fabricant réfléchit en effet à différentes options pour rationaliser son réseau de distributeurs. L'une d'entre elles consisterait par exemple à confier à chacun d'entre eux un segment de marché spécifique (Grande entreprises, opérateurs ou PME) alors que tous proposent aujourd'hui l'ensemble des gammes du fabricant.

Fabrice Alessi

Imprimer Envoyer Contact Rss Partager

Ajouter un commentaire sur cet article

#### L'actualité sur Blue Coat

- Blue Coat lance une certification pour l'optimisation Wan

#### Le TOP

- Trophées de la Distribution Distributique.com / IT-Partners 2011 : découvrez les noms des nominés

**Distributique.com**

Pour ne rien manquer de votre actualité métier

Inscrivez-vous aux Newsletters

#### LES MARCHES A PROSPECTER EN 2010 / 2011



#### Dématérialisation : la méga niche

Considéré comme un des segments les plus porteurs du secteur IT depuis le début des années 2000, la dématérialisation reste une activité morcelée - on compte en effet autant de micro écosystèmes qu'il existe de processus (factures fournisseurs, bulletins de salaires, commandes, etc.). Pour autant, les impératifs liés à la réglementation et aux délais de paiement font que la dématérialisation passe actuellement du statut de « niche » à celui d'un véritable marché. Panorama.

#### LES DOSSIERS PUBLIES :

- Cloud Computing (Dec 2010)
- Vidéosurveillance (Nov 2010)
- La gestion d'impression (May 2010)

Tous les dossiers

#### PRODUIT DU JOUR



#### Norton Utilities - Symantec

Symantec a ressorti de ses tiroirs et mis au goût du jour sa célèbre suite d'optimisation Norton Utilities. Le logiciel propose une liste de fonctions...

>> Tous les produits

#### L'ACTUALITÉ DE LA DISTRIBUTION EN RÉGION



23/02/2011

#### REGIONS - RHÔNE-ALPES Clusters : Numelink préside France IT

>> Lire toute l'actualité des régions

#### DERNIER ENTRETIEN



#### « Avec le SaaS et le Cloud, les grossistes joueront un rôle plus important que par le passé »

Michel Cohen  
Responsable de la Division Valeur Ajoutée d'Ingram Micro France

>> Tous les entretiens

Distributique.com en FAVORIS

#### L'INDICATEUR GFK - Distributique



voir l'indicateur de JANVIER

#### ENQUÊTE



#### Back to school :

baisse des prix, hausse des performances >> Toutes les enquêtes

#### L'ESSENTIEL PAR MARCHÉ

**INFORMATIQUE**  
Matériel et Logiciel

**TÉLÉCOMS**  
Réseau et Mobilité

**BUREAUTIQUE**  
Impression

#### RÉFÉRENCEMENT



#### Exclusive Networks distribue Silver Peak Systems

Le VAD Exclusive Networks vient de signer un contrat de distribution pour l'Europe du Sud avec Silver Peak Systems, un fabricant d'appliances réseaux d'optimisation...

>> Tous les référencement