

BARRACUDA DISCOVER 23 EMEA

BARRACUDA OUVRE LE CHAPITRE 2 DU CLOUD

Le fournisseur s'adapte de façon pointue à la mutation du marché cyber. Après avoir pris le tournant du *cloud computing*, il solidifie son positionnement en prenant le virage vers les offres pour MSP.

Par Thierry Bienfait, à Dubrovnik



À vingt ans tout juste, Barracuda Networks croit plus que jamais en l'avenir de l'entreprise et de son écosystème. Ses dirigeants affirment que les moteurs de la croissance tournent à plein régime. Un succès dû à une large palette de produits et, surtout, à des choix stratégiques opportuns. L'éditeur spécialiste de la protection de la data, des applications et de l'e-mail ainsi que des accès réseau fait en effet partie de ces acteurs dont l'agilité leur permet de s'orienter vers les métiers à plus forte valeur ajoutée, susceptibles de générer des marges plus confortables. L'américain n'en fait pas d'adapter son modèle économique à l'évolution continue du secteur, comme il a voulu le démontrer lors de sa conférence partenaires EMEA Discover 23 organisée en mai 2023 à Dubrovnik. Une transformation entamée en 2013. « Le virage du cloud a constitué l'étape la plus importante de notre stratégie », rappelle Éric Heddeland, Regional VP Sales

Southern Europe. Un changement progressif de modèle qui aura nécessité de lourds investissements, en particulier en termes d'acquisitions (avec les rachats d'Intronis, de Sonian, etc.). Aujourd'hui, le groupe compte profiter à plein de son positionnement sur le cloud. « C'est la grande tendance qui dessine l'informatique de ce siècle », considère Hatem Naguib (photo).



Toujours prêt à innover, Barracuda a mis les bouchées doubles pour lancer officiellement sa nouvelle plate-forme cloud SecureEdge.

Le groupe voit également son avenir dans le MSP, un segment des plus porteurs. « La mue a commencé, a expliqué Jason Beal, VP Worldwide Partner Ecosystems. Avec nos partenaires, nous allons vendre davantage de logiciels de sécurité et plus de services autour de nos technologies dans le cloud hybride. »

FOCUS SUR LES PROJETS MSP

Le dynamisme de la firme tient ainsi en grande partie à ses investissements dans les activités de services, en se concentrant notamment sur les projets MSP de ses revendeurs. Les dirigeants de Barracuda sont convaincus que les services managés feront les beaux jours du groupe et des partenaires. « Pour chaque dollar vendu avec notre offre de produits et services dédiés aux MSP, nos partenaires ont la possibilité de générer, de leur côté, 3 \$ de revenus », promet Giovanni Goduti, VP of EMEA Sales. Si tout se passe selon les plans des dirigeants, l'objectif est de profiter d'un marché MSP en pleine forme, vers lequel semblent se tourner un nombre grandissant d'entreprises à travers le cloud. Afin de garder sa prédominance auprès des clients finaux et des partenaires prestataires de services de sécurité dans le cloud, l'éditeur vient de lancer SecureEdge.

« Nous sommes les mieux placés pour répondre aux besoins de sécurisation de ceux qui se sont cloudifiés »

Hatem Naguib, CEO, Barracuda Networks

ACTUALITÉS

BARRACUDA OUVRE LE CHAPITRE DEUX DU CLOUD



« Barracuda SecureEdge est une plate-forme unique pour le MSP multiclient »

Lionel Hitier, directeur de la division Expertise et intégration, Infodis

... Conçue à partir de la technologie Zero Trust Network Access CGA (CloudGen Access), sécurisant la connexion entre l'utilisateur et le service cloud – sans utiliser de mots de passe –, la plate-forme cloud SecureEdge est destinée à aider le channel à construire une offre SASE (secure access service edge), comme définie par l'institut Gartner. « Avec Barracuda SecureEdge, l'écosystème MSP et les clients SMB ou mid market bénéficieront d'une offre SASE constituée de plusieurs modules de sécurité accessibles de façon native et très simples à utiliser », indique Éric Heddeland. Cette innovation fonctionne à la fois pour la sécurisation de la connectivité des équipements IT, des données dans le cloud, des e-mails et de l'utilisation des applications, par du WAF as a Service. En outre, la société vingtenaire a annoncé des améliorations de la protection des e-mails et de leurs fichiers joints,

« Les trois quarts des sociétés n'ont pas de solutions de protection pour leurs applications métier »

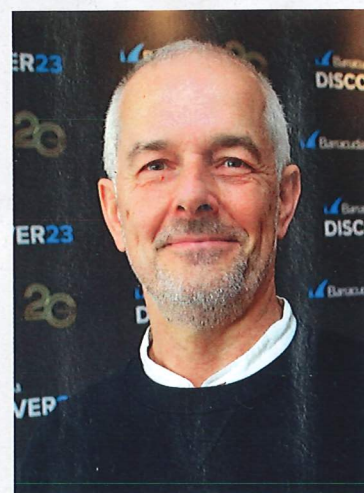
Éric Heddeland, Regional VP Sales Southern Europe, Barracuda

dotées d'une forte augmentation des capacités d'I.A. et de machine learning. « Les trois quarts des sociétés n'ont pas de solutions de protection de leurs applications métier, lesquelles se multiplient de façon significative », constate Hatem Naguib. Face à cette vague, « Barracuda apporte une offre adaptée à [ses] clients de petite taille qui recherchent des solutions simples et souples pour la protection d'Office 365 et de leurs applications métier », confirme Éric Heddeland. Pour répondre aux besoins en sécurité, l'éditeur a aussi entrepris un passage remarqué à la technologie de management XDR, en se chargeant lui-même d'un service

de Soc renforcé (suite à son acquisition de Skout Cybersecurity en 2021). Pas moins de 80 analystes sont chargés d'animer cette plate-forme Soc Barracuda. « Sans être obligés d'investir en ressources humaines, tous nos partenaires gagneraient à proposer à leurs clients une offre XDR avec cette solution », assure JP Kehoe, VP Sales Barracuda XDR. Un essai pour la protection de [leur] propre messagerie Office 365 devrait [les] convaincre de la pertinence de ce produit as a Service. » Conséquence de toutes ces nouveautés, un programme Partenaires revu de fond en comble devrait voir le jour en septembre prochain, avec l'apparition de nouvelles certifications. Porté par sa nouvelle offre MSP et les performances du channel, Barracuda se dit confiant. « Nos journées #CudaCoSell rassemblant les partenaires donnent de très bons résultats dans la détection de projets, souligne le fournisseur. De plus, ils peuvent miser sur des marges supérieures à 20 % en moyenne. » En France, l'éditeur s'attend, lui, à doubler son C.A. d'ici à la fin de son année fiscale. ■

DES RESSOURCES INTERNES SENSIBLEMENT RENFORCÉES

Parallèlement à sa stratégie technologique, le groupe espère tirer profit de ses investissements commerciaux. Chez Barracuda France, par exemple, on a récemment doublé l'équipe de channel managers, d'avant-vente et de commerciaux grands comptes. « Atteindre cette taille critique était nécessaire. Afin d'accélérer notre croissance, il nous faut en effet accompagner au mieux les partenaires dans leur changement de métier vers un modèle d'affaires dans le cloud », commente Éric Heddeland, Regional VP Sales Southern Europe. D'ores et déjà un commercial de la filiale française est entièrement dédié au soutien des partenaires qui cherchent à développer une activité MSP, avec l'appui de ressources d'avant-vente qui accompagnent techniquement les partenaires dans la convergence annoncée des technologies de cybersécurité Core transactionnelles classiques et MSP Barracuda. À terme,



l'éditeur entend satisfaire les partenaires qui veulent valoriser leur offre en vendant davantage de services et, dans ce but, fournir une plate-forme plus cohérente pour adresser le SMB et le mid market grâce à un portefeuille d'offres issues des deux secteurs Core et MSP. Les opportunités seraient énormes.