

«Nous nous engageons pour le développement durable de nos partenaires.»

Le distributeur de sécurité informatique BOLL fête cette année son 30ème anniversaire. L'occasion pour Thomas Boll, fondateur et CEO, de nous parler des recettes du succès, des stratégies et des marchés.

Entretien: Damian Suter

PORTRAIT COURT THOMAS BOLL

Thomas Boll, né à Zurich en 1959 et résidant à Baden, est titulaire d'un diplôme d'ingénieur électricien de l'École Polytechnique Fédérale de Zurich (EPFZ). Il est CEO et propriétaire de BOLL Engineering SA basée à Wettingen et Lausanne.



BOLL célèbre son 30ème anniversaire cette année. Qu'est-ce que cela signifie pour vous?

Le 30ème anniversaire de l'entreprise est l'expression de sa stratégie à long terme. Il y a toujours des occasions de participer au battage médiatique à court terme mais ce n'est certainement pas notre façon de faire. Nous nous concentrons sur d'autres aspects tels que la cohérence, la persévérance et le bénéfice client – ce n'est que de cette manière que nous pouvons être un acteur précieux à long terme pour nos partenaires de distribution. De plus, l'anniversaire de l'entreprise est aussi le résultat de l'engagement de nos employés. Ils prennent des responsabilités, sont extrêmement orientés vers le client et aident à maintenir l'esprit de famille même après 30 ans.

En quoi BOLL diffère-t-il des autres distributeurs et qu'offrez-vous à vos partenaires de distribution?

En tant qu'entreprise IT, nous avons une vaste compréhension de la technologie. Cela nous permet de maintenir une approche basée sur le conseil et de transmettre un savoir-faire bien fondé à nos partenaires. En outre, nous nous engageons pour le développement durable de nos partenaires, par exemple à travers des activités communes pour «conquérir» de nouveaux marchés et segments de marché. En bref: pour nos partenaires, nous ne sommes pas qu'un fournisseur et un prestataire logistique, mais plutôt un facilitateur d'affaires à long terme.

BOLL offre également des formations et des certifications spéci-

ifiques aux fabricants. Quelles sont les raisons de cet effort?

La sécurité informatique devient de plus en plus complexe et ne peut être exploitée avec succès que si les personnes concernées disposent d'un savoir-faire étendu et actualisé. Dans ce contexte, une formation de haut niveau des partenaires, des clients et des employés est indispensable. Cela renforce la compétence de nos revendeurs et maintient nos employés à un niveau technique élevé. Il est important de souligner que la majorité de nos formateurs viennent de notre propre équipe.

Dans quels domaines ressentez-vous actuellement la plus forte demande?

Il est clair que les produits et solutions qui aident à contrer efficacement les dangers croissant des logiciels malveillants et à résister aux attaques intelligentes sont très demandés. Les solutions AV simples ne suffisent plus. Ce qu'il faut, ce sont de nouveaux et meilleurs concepts dans le domaine de la sécurité des terminaux et des solutions qui peuvent être utilisées pour repousser les attaques «zero-day».

Les solutions d'aujourd'hui permettent de visualiser un nombre gigantesque de composants du réseau de l'entreprise et d'aider les administrateurs à comprendre, gérer et traquer les problèmes. Cela exige l'utilisation ciblée de l'IA et d'autres nouvelles technologies.

Comment l'entreprise se développe-t-elle actuellement? Et à quoi pouvons-nous nous attendre dans un avenir proche?

Les affaires vont bien - nous sommes en pleine croissance. Si nous pouvons continuer à nous concentrer sur les bons sujets, il devrait également être possible de parvenir à une croissance durable dans les années à venir. Il est important de noter que nous sommes bien positionnés sur le marché suisse de la sécurité informatique et que nous pouvons compter sur des collaborateurs engagés.

Quels sont les plus grands défis pour le Channel et comment soutenez-vous vos revendeurs?

Le marché se caractérise par une pression concurrentielle croissante, l'internationalisation des projets, la complexité sans cesse croissante des problématiques de sécurité informatique, leur interdépendance et le processus de consolidation en cours dans le domaine informatique. Pour que nos partenaires de distribution restent performants, nous leur offrons toute une gamme de services avant et après-vente. Cela comprend des services de vente et de marketing ainsi que des services de Staging et d'expédition internationale d'appareils de sécurité informatique. En bref: nous soutenons nos partenaires afin qu'ils puissent se concentrer sur les projets et les clients.

BOLL
IT Security Distribution

BOLL Engineering SA

En Budron H15
1052 Le Mont-sur-Lausanne
Tél. 021 533 01 60
vente@boll.ch | www.boll.ch