

# Sécurité de pointe pour les PME

Les PME doivent se protéger de manière efficace, efficiente et aussi simple que possible contre les cybermenaces. Heureusement qu'avec WatchGuard, il existe un fournisseur de services de sécurité qui s'est entièrement consacré à la sécurité informatique des petites et moyennes entreprises et qui propose des solutions de la plus haute qualité. Jürg Hefel, product manager chez le distributeur de sécurité informatique BOLL, nous en dit plus en interview.

## Qui est WatchGuard et que propose cette entreprise dans le domaine de la cybersécurité?

WatchGuard a lancé le premier firewall au monde sous la forme d'une appliance en 1996. Les «firebox» rouge vif suscitaient déjà un grand intérêt à l'époque. Aujourd'hui, WatchGuard propose une gamme de solutions de sécurité on ne peut plus complète, notamment grâce à l'acquisition de Panda Security en juin 2020. L'objectif de WatchGuard a toujours été de fournir des solutions de sécurité de pointe – adaptées aux besoins des PME.

## À quelles entreprises et quels secteurs le portefeuille de WatchGuard convient-il?

En tant qu'entreprise américaine, WatchGuard définit les entreprises de 5 à 5000 employés comme des PME et se concentre sur ce marché. Toutefois, l'accent mis sur les PME n'a rien à voir avec le type et la gamme des solutions proposées, mais avec l'approche: WatchGuard attache de l'importance à ce que les PME atteignent le niveau optimal de sécurité informatique le plus rapidement possible, mais avec le moins de dépenses et de complexité possible. Les solutions WatchGuard correspondantes couvrent l'ensemble de l'entreprise – du périmètre du réseau à l'infrastructure WLAN en passant par les terminaux, la cyberdéfense zero-day et les rapports transparents et complets. Et tout cela avec une gestion centralisée de bout en bout, basée sur le cloud ou, si souhaité, installée localement.

## De quelle manière cette simplicité se traduit-elle?

Les fournisseurs de sécurité d'entreprise ont généralement besoin de diverses appliances ou machines virtuelles pour différentes tâches et fonctions. En revanche, WatchGuard combine tout dans un environnement centralisé. Il s'agit également d'un avantage en termes de savoir-faire – tant pour les revendeurs que pour les clients. Il n'est par exemple pas nécessaire d'obtenir d'innombrables certifications pour pouvoir agir de manière compétente dans le monde de WatchGuard. En outre, la gestion via le cloud est extrêmement utile. Toutes les fonctions peuvent être configurées, gérées et surveillées de manière centralisée depuis le cloud. Cela permet de gagner du temps et de simplifier considérablement le traitement de la sécurité.

## Pouvez-vous donner un exemple concret?

L'intégration des services de staging et de déploiement de WatchGuard en est un bon exemple. Tous les firebox et points d'accès peuvent être configurés et déployés hors ligne à l'aide de templates. Tous les appareils peuvent être expédiés directement sur le site et installés sans assistance sur place. Cela vaut également pour les hardwares défectueux, qui sont remplacés directement sur place. Le service décrit est particulièrement important pour les (grandes) entreprises géographiquement dispersées. Je voudrais aussi mentionner les fonctions de visualisation, de rapport et de journalisation disponibles en permanence, qui peuvent être adaptées aux besoins spécifiques du client. WatchGuard offre également de nombreuses fonctions de sécurité avancées dans le domaine du WLAN, telles que le système WIPS pour la détection automatique des clients malveillants ou la solution RAP, afin de pouvoir travailler avec le même SSID au siège de l'entreprise, dans les succursales ou à domicile. Cela signifie que les règles de sécurité strictes de l'entreprise s'appliquent partout.

## Quels sont les avantages que WatchGuard offre aux partenaires de distribution?

Tout d'abord, il y a la capacité multitenant constante de l'ensemble de la solution. Le nombre de clients, de sites, d'appliances et de terminaux gérés de manière centralisée est illimité. Cela signifie que tous les clients peuvent être gérés à partir d'une seule console. Cela s'applique à tous les produits WatchGuard ainsi qu'aux solutions basées sur le cloud de Panda, mais aussi aux produits complémentaires tels que la solution d'authentification AuthPoint, DNSWatchGO, Passport, etc. En outre, comme nous l'avons mentionné précédemment, le portefeuille de WatchGuard est destiné aux PME et convient donc parfaitement aux partenaires de distribution qui se tournent vers ce segment de clientèle. Soit dit en passant, WatchGuard propose ses produits exclusivement via le channel. Il n'y a pas de ventes directes aux clients finaux.

## Cela ne nécessite-t-il pas aussi des licences flexibles?

C'est exact, et par conséquent WatchGuard offre un degré de flexibilité qu'aucun autre fabricant ne peut égaler. Les



Jürg Hefel, Product Manager, BOLL

partenaires achètent des licences pour un certain nombre d'utilisateurs et peuvent les distribuer librement parmi leurs clients – même les très petites entreprises comptant un seul employé peuvent devenir des utilisateurs. L'octroi de licences se fait sur une base mensuelle ou pour une durée d'un ou trois ans. Il est possible de proposer différents modèles de licences ou de licences spécifiques aux clients. La solution idéale pour les partenaires MSSP.

## En bref, comment définiriez-vous WatchGuard en une seule phrase?

Grâce à sa gamme complète de produits de sécurité pour les PME, WatchGuard constitue la solution tout-en-un idéale pour les clients et les partenaires de distribution.

**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