

Rapid7 et BOLL – Conversation entre deux grands partenaires

Thomas Boll: Bonjour Andre, ravi de faire ta connaissance. Parle-nous un peu de toi. Ce n'est pas tous les jours que l'on rencontre un top exécutif d'une société américaine de solutions logicielles et SaaS qui parle couramment l'allemand.

Andre Cuenin: Je suis né en Suisse, mais cela fera dix-huit ans le mois de mars prochain que je vis aux États-Unis. Cela a toujours été mon objectif après avoir terminé mes études en informatique. J'ai depuis la double nationalité et l'expérience multiculturelle m'a toujours aidé à prendre des décisions globales. Depuis novembre 2020, je suis Chief Revenue Officer chez Rapid7. À ce titre, je suis responsable de l'organisation commerciale au niveau mondial.

Qu'est-ce qui t'a attiré dans cette entreprise?

Il s'agit d'aspects tels que la culture d'entreprise, la forte base de clientèle, la technologie de pointe et la stratégie d'entreprise. Tout aussi importante est la philosophie de l'entreprise, résolument orientée client, qui est vécue par les collaborateurs au quotidien. Les plus de 9000 clients actifs dans le monde entier que nous avons acquis et que nous soutenons avec un solide écosystème de partenaires ont également eu un impact positif sur la décision. Deux autres aspects décisifs sont, d'une part, la technologie "best in class" dans les domaines critiques de la sécurité tels que VM, SIEM, SOAR et la sécurité du cloud - les analystes de Forrester et Gartner le confirment - et, d'autre part, l'approche d'intégration, qui génère une valeur ajoutée supplémentaire en tant que solution globale pour les clients qui utilisent plusieurs produits Rapid7.

Tu as mentionné la technologie et l'intégration. Peux-tu développer un peu plus sur ce point?



Thomas Boll, CEO BOLL Engineering



Andre Cuenin, CRO Rapid7

Bien sûr. Si l'on est responsable des ventes en tant que CRO, on a besoin de produits que l'on peut commercialiser - idéalement des produits leaders sur le marché ou des produits qui ont la capacité d'atteindre une telle position. Chez Rapid7, j'ai trouvé une plateforme unique pour résoudre une multitude de problèmes de sécurité informatique qu'aucune autre entreprise n'offre actuellement. Notre USP consiste en des solutions de bout en bout avec analytique et orchestration qui sont néanmoins faciles à utiliser et peuvent être implémentées rapidement. Galliker, par exemple, utilise notre solution en misant sur les deux technologies que sont le Vulnerability Management et la Security Orchestration and Automatisation. Ils ont mis en œuvre une gestion efficace et automatisée des vulnérabilités. Les analystes le voient aussi de cette façon. Pour Forrester nous nommant leader du Vulnerability Management et Gartner nous classe comme leader du SIEM dans le Magic Quadrant. Mais ce qui nous distingue avant tout, c'est cette approche de bout en bout

avec des solutions imbriquées sur une plateforme technologique unique. Contre-question : BOLL travaille avec nous en Suisse depuis un certain temps. Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à inclure Rapid7 dans votre portefeuille?

Les points que tu as mentionnés sont des aspects importants qui justifient et renforcent le partenariat fructueux entre BOLL et Rapid7. En tant que distributeur à valeur ajoutée établi avec une expérience dans le développement de logiciels, nous avons une vaste expertise en ingénierie et un solide savoir-faire technique pour établir avec succès de nouvelles technologies - même complexes - sur le marché et soutenir nos partenaires de distribution dans des projets ambitieux. Chez Rapid7, nous avons reconnu une plus-value évidente pour le channel et les clients.

Jusqu'à il y a environ deux ans, Rapid7 se concentrait principalement sur le marché nord-américain. Comment vois-tu Rapid7 en Europe?

Rapid7 a investi de manière exponentielle en Europe et dans la région économique Asie-Pacifique ces dernières années et s'est développée en conséquence en Europe. Un bon exemple en est la région DACH, où le nombre d'employés a augmenté de 25% l'an dernier malgré le Corona et nous avons pu enregistrer une très forte croissance. En 2021, nous continuerons d'augmenter les investissements dans la région DACH. L'Europe et en particulier la région DACH sont particulièrement attractives pour nous car les entreprises de taille moyenne sont ici le pilier le plus important de l'économie. Nos solutions s'adressent nativement à ces entreprises de taille moyenne, c'est-à-dire faciles à implémenter et à utiliser, mais aussi rentables et surtout mesurables. En outre, même en tant qu'entreprise américaine, nous offrons à nos clients une expertise →

La Conversation

locale en matière de technologie et de vente, nous sommes donc fiables, nous parlons pour la plupart dans la langue locale et sommes disponibles dans le même fuseau horaire pour les clients et partenaires. Nous nous appuyons également fortement sur les partenaires locaux qui entretiennent des relations étroites avec leurs clients.

C'est là que BOLL entre en jeu car il nous soutient dans la construction de ces partenariats locaux.

Exactement, et ces considérations sont entièrement conformes à notre expérience personnelle en matière de gestion des partenaires du channel local. En tant que premier distributeur de solutions de sécurité informatique en Suisse, nous entretenons d'excellentes relations avec nos clients. Des relations qui se sont établies au cours de nos 30 ans d'activité en Suisse, qui sont basées sur la confiance et sont renforcées par des services étendus de technologie, de vente et de marketing. Ils sont particulièrement importants lors du lancement de nouvelles marques.

Quels défis voyez-vous avec vos clients aujourd'hui?

Nous constatons que les entreprises de taille moyenne, mais aussi les plus grandes, et le secteur public ne se concentrent pas encore clairement sur une stratégie de cyber-sécurité agile. En raison des développements tels que CI/CD ou DevOps/DevSecOps, les experts en sécurité perdent de leur influence, et la sécurité est encore insuffisamment intégrée dans les processus de développement. Une nouvelle compréhension de la collaboration entre les développeurs et les agents de sécurité est ici nécessaire, dans le but de ne pas nuire à l'agilité de la sécurité. Un autre problème majeur est la disponibilité du personnel. Trouver des employés qualifiés pour la sécurité informatique a toujours été très difficile, surtout aujourd'hui. C'est là que les services gérés tels que ceux que nous proposons peuvent vous aider.

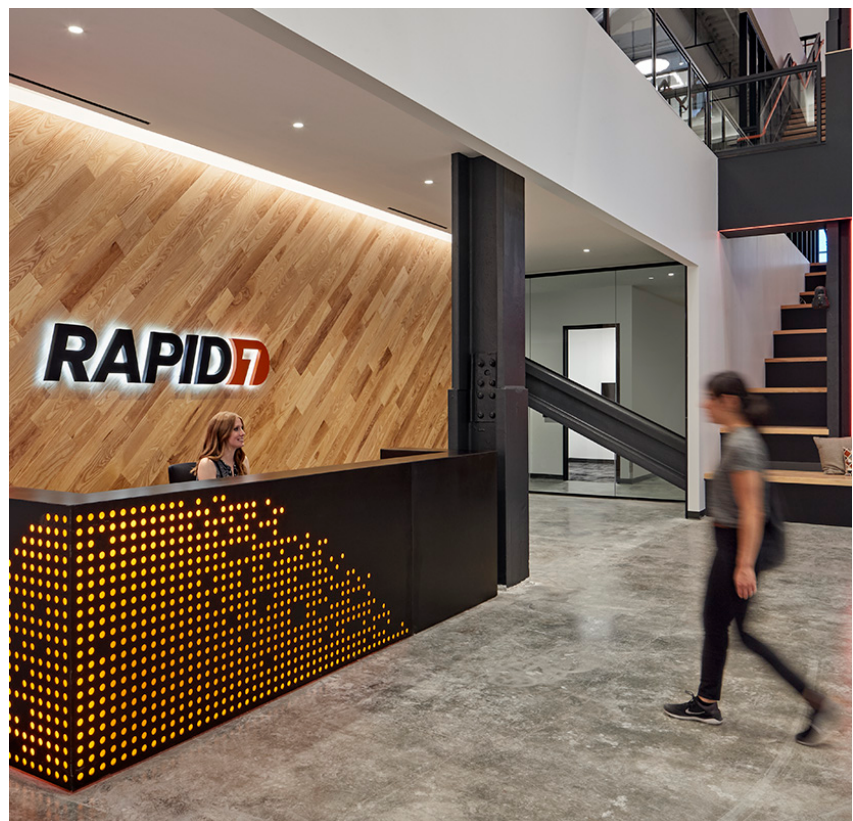
Concernant le marché suisse: es-tu en accord, Thomas?

Nous voyons aussi ces tendances. Les intégrateurs et les fournisseurs de services informatiques s'appuient de plus en plus sur des offres axées sur les services, de sorte qu'ils passent de fournisseur de matériel à MSSP. Pour eux, cela crée de nouvelles opportunités commerciales et un flux de revenus constant, tandis que les clients finaux peuvent externaliser certaines tâches et ainsi faire face à plusieurs défis que tu as mentionnés. En tant que distributeur de sécurité informatique, nous pouvons apporter à nos partenaires un accompagnement durable dans ce processus. Nous parlons le langage des ingénieurs en sécurité ainsi que celui des développeurs de logiciels. De cette manière, nous pouvons apporter une contribution importante à la fusion des deux disciplines en un tout intégral. Et que peux-tu dire du cloud? C'est une grande tendance, mais cela soulève aussi beaucoup de questions. Définitivement oui. De nombreuses entreprises s'appuient principalement ou entièrement sur leur fournisseur de cloud pour la sécurité informatique. Ces entre-

prises n'ont pas encore assimilé le modèle de shared-responsibility. Ceux qui proposent l'infrastructure en tant que service protègent l'infrastructure, mais pas les applications et les données des clients. Dans le cloud, ce sont les clients eux-mêmes qui sont responsables de ces éléments, cette compréhension doit encore être développée.

Quels sont les atouts particuliers de la technologie Rapid7?

La solution intégrée de bout en bout doit vraiment être soulignée ici. Nous proposons ce que les Américains aiment appeler une «Single pain of glass», c'est-à-dire une vision uniforme de la sécurité informatique qui englobe tous les environnements tels que on-premises, multi-cloud ou hybride. Cette intégration étroite nous permet de corrélérer de manière intelligente les événements liés à la sécurité au-delà des limites du système et ainsi de réagir très rapidement aux événements critiques. D'autre part, nous soulageons les employés de →



La Conversation



certaines opérations de la sécurité, ils peuvent ainsi se concentrer sur les situations vraiment critiques - au lieu de milliers d'alarmes non pertinentes. Je tiens particulièrement à souligner notre technologie de pointe en matière de sécurité dans le cloud, qui a considérablement et stratégiquement élargi notre portefeuille de sécurité grâce à l'acquisition de DivvyCloud l'année dernière. Elle protège les environnements cloud et conteneurs contre les erreurs de configuration, les infractions aux directives et les défis de l'access management en garantissant une sécurité et une conformité continues grâce à l'automatisation et aux corrections en temps réel.

Après tout, nous maintenons une vaste équipe de chercheurs dont les résultats sont directement liés au développement de nos produits et au fonctionnement continu de nos solutions. L'attaque «SolarWinds SUNBURST Backdoor» en est un exemple actuel. Dans ce cas, notre équipe de recherche a trouvé des solutions dans les six heures, a aidé nos clients à résoudre le problème de sécurité et a fourni aux plateformes Orion concernées des patches de sécurité.

La croissance est bénéfique, mais pas toujours suffisante. Que signifient les acquisitions pour Rapid7?

Rapid7 s'appuie sur une stratégie d'innovation technologique à long terme afin d'élargir stratégiquement notre

portefeuille et ainsi répondre aux exigences de nos clients.

J'ai mentionné l'acquisition de DivvyCloud plus tôt. Cette technologie est très importante pour nous. Sur des marchés en évolution rapide tels que la sécurité informatique, il est souvent plus logique d'acheter des technologies au lieu de les développer soi-même, ce qui prend beaucoup de temps, afin de rester au top - le délai de mise sur le marché est un aspect important pour nos clients. La récente acquisition d'Alcide est un autre pas en avant. La technologie d'Alcide comble le fossé entre la sécurité et le DevOps avec une sécurité code-to-production pour Kubernetes, la principale plateforme de développement pour la création d'applications évolutives et modernes. Cela nous permet de réaliser une intégration étroite entre le développement et la sécurité, ce qui était difficile avant. À l'avenir également, nous déciderons toujours au cas par cas si de nouveaux développements et de nouvelles technologies seront créés en interne ou s'ils seront achetés.

Où voyez-vous Rapid7 dans deux ou cinq ans?

Comme mentionné au début de notre conversation, notre objectif est d'être un éditeur de sécurité stratégique pour nos clients. Ceci est possible grâce à notre stratégie multi-produits «best in class», c'est-à-dire du Vulnerability Management

au Cloud Security, en passant par les Security Incident et Event Management. Tous ces produits sont reliés par un bus d'intégration afin d'automatiser les activités manuelles. Nous accompagnons ainsi nos clients dans la maîtrise des exigences de sécurité sans cesse croissantes sans perdre de leur agilité.

Cette évolution est renforcée par une forte tendance à l'externalisation des applications business vers le cloud. En d'autres termes : nous aidons nos clients à résoudre les problèmes d'aujourd'hui et offrons également l'assurance que notre stratégie d'innovation est un facteur clé pour anticiper les évolutions de notre industrie et proposer des solutions adaptées. Nous avons démontré ces dernières années que c'est certainement l'une de nos forces. Et je suis convaincu que nous continuerons à être un partenaire compétent, flexible et agile pour nos clients à l'avenir.

Nous avons apporté une contribution significative à cette croissance depuis le début de notre partenariat avec Rapid7 et nous continuerons de le faire à l'avenir.

Le fait que l'effort en vaille la peine se reflète dans les chiffres de ventes en constante augmentation et dans les nombreux projets Rapid7 remportés. Nous sommes prêts à continuer d'investir dans le développement du marché en question et à élargir de nouvelles perspectives pour nos partenaires du channel. Vous pouvez également constater que les produits sont très bien accueillis par les clients finaux.

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