

BOLL
IT Security Distribution

Distribution de sécurité informatique haut de gamme

35 ans → d'esprit d'équipe, de flair et d'innovation

BOLL
IT Security Distribution



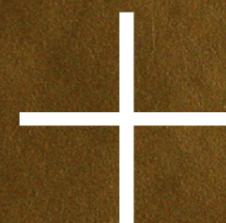
Du développement de logiciels au distributeur leader en Suisse dans le domaine de la sécurité informatique: BOLL Engineering a connu un développement remarquable au cours de ces 35 dernières années et reste également sur la voie du succès en ce qui concerne les thèmes de cybersécurité très actuels comme la sécurité OT.



« Ce sont les personnes qui font la différence. 35 ans de BOLL seraient impensables sans des collaborateurs engagés et compétents, sans des personnes qui poursuivent des objectifs communs au sein de l'équipe, qui se rencontrent en toute confiance, qui se motivent et s'acceptent mutuellement, qui sont attachés à la notion d'esprit de service et qui ont à cœur l'orientation client. Chez BOLL, le travail d'équipe et l'engagement sont perceptibles – dans chaque fibre, dans tous les domaines et à chaque niveau. C'est uniquement ainsi qu'il a été et qu'il est possible de former une entreprise exemplaire. C'est dans cet esprit que je remercie tous les compagnons de route des 35 dernières années pour leur collaboration et je me réjouis de pouvoir continuer à fournir des prestations de haut niveau à nos clients avec l'équipe BOLL qui ne cesse de s'agrandir. »

Thomas Boll / fondateur et CEO, BOLL





La valeur ajoutée est notre credo

Tout a commencé en 1988: Thomas Boll, ingénieur en génie électrique diplômé EPF, a fondé avec Ernst Reich la société Boll + Reich Engineering AG.

«Je voulais lancer ma propre entreprise, me concentrer en premier lieu sur les questions des clients et décider moi-même du déroulement des projets», se souvient Thomas Boll. Au cours des premières années, les deux ingénieurs ont réalisé de nombreux projets de logiciels spécifiques aux clients.

«C'était une époque très excitante. Nous étions de vrais nerds et travaillions souvent jusqu'au petit matin.»

Distingué

BOLL est sur la plus haute marche du podium du Disti Award organisé chaque année par «Swiss IT Reseller». Ainsi, nous avons également été élus vainqueurs de la dernière compétition dans la catégorie «Giga Trader».

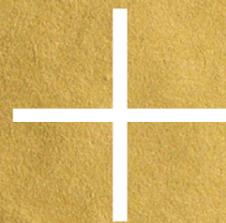


Spécialisation dans la sécurité informatique

Au fil du temps, Thomas Boll s'est de plus en plus intéressé au thème de la sécurité informatique. Par la suite, l'entreprise s'est séparée et a changé de nom. Depuis 1996, l'entreprise s'appelle BOLL Engineering SA.

La décision de miser sur la sécurité informatique correspondait parfaitement à l'évolution de l'informatique de l'époque. Les ordinateurs étaient de plus en plus connectés à Internet. La demande de protection périmétrique a donc augmenté rapidement. Et les premiers concepts de pare-feu sont apparus sur le marché. Ceux-ci étaient à l'origine séparés entre software et hardware puis intégrés dans un seul appareil. Lorsque WatchGuard a révolutionné le marché en 1996 avec sa première Firebox, Thomas Boll n'a pas hésité à commercialiser en Suisse l'appliance de sécurité dédiée. L'intérêt était énorme, comme le décrit Thomas Boll:

«Lors du premier salon sur la sécurité Internet à Zurich, 1000 prospectus m'ont été arrachés des mains en une heure et demie.»



De la valeur ajoutée au distributeur VAD

Au début, BOLL proposait les solutions de WatchGuard aux clients (finaux) en tant que revendeur – avec de nombreux services en prime. Il s'agissait notamment de l'installation et du service après-vente, ainsi que de la conversion d'appareils à disquettes en appareils à mémoire à semi-conducteurs.

«C'est ainsi qu'est née la stratégie de valeur ajoutée que BOLL applique aujourd'hui de manière exemplaire, à savoir une palette de prestations qui comprend tous les services possibles et imaginables pour les partenaires et les clients, afin que ceux-ci puissent agir avec succès.»

Après quelques années, WatchGuard a décidé de passer à un modèle de distribution dit «2 tiers». Ainsi, BOLL est devenu un distributeur à valeur ajoutée (ou en anglais value-added distributor, VAD). Thomas Boll: «Nous avons déjà à l'époque une idée précise de ce qu'il fallait entendre par valeur ajoutée. Compte tenu de notre détermination claire par rapport au produit et à la stratégie, nous avons obtenu de WatchGuard les droits de distribution exclusifs pour la Suisse. Ainsi, les revendeurs avec lesquels BOLL était auparavant en concurrence ont dû acheter les produits et les solutions de WatchGuard par l'intermédiaire de BOLL. La majorité des revendeurs existants se sont rapidement habitués à la nouvelle situation et ont fini par apprécier les avantages d'un distributeur engagé, compétent et orienté vers le service.»

Engagé

BOLL s'engage pour ses partenaires comme aucun autre distributeur à valeur ajoutée. Il n'est donc pas étonnant que BOLL soit l'adresse par excellence pour les marques ambitieuses et innovantes.



« En tant que collaborateur de la (quasi) première heure, j'ai participé à toutes les étapes de développement de l'entreprise et je connais BOLL sur le bout des doigts. Je suis responsable du développement des logiciels et, dans ce rôle, je suis notamment chargé du développement et de la maintenance de notre propre solution ERP avec un shop intégré et des interfaces vers des systèmes tiers (par exemple pour la gestion des licences des différents fournisseurs). Le développement en interne nous offre un maximum de flexibilité pour concevoir des processus commerciaux efficaces et la possibilité d'intégrer des fonctions sur mesure souhaitées par le marché ou par nos clients. »

Roland Flury / Head of Development, BOLL



Les services – un facteur central

En tant que distributeur à valeur ajoutée, BOLL a dû changer radicalement sa manière de travailler. Les installations chez les clients finaux étaient désormais l'affaire des revendeurs.

Une structure de support a été mise en place pour les partenaires de distribution. D'autres services sont venus se greffer, y compris en dehors de la technique. « Je voulais former une entreprise qui travaille de manière interdisciplinaire et qui soutient ses partenaires de réseau à tous les niveaux avec son savoir-faire et son expérience, ceci aussi bien dans les aspects techniques que dans des domaines tels que la vente, le développement commercial, le marketing, la formation et la logistique. »

« Grâce à notre promesse de créer une valeur ajoutée continue pour les revendeurs et les intégrateurs de systèmes, nous réalisons depuis des années une croissance constante, robuste et autofinancée, tant en termes de succès commercial qu'en termes d'effectifs. »

Exceptionnel

Malgré la pénurie de personnel qualifié, BOLL parvient toujours à recruter les meilleures personnes et à les garder. BOLL – l'employeur numéro un sur le marché de la distribution.

Nouvelles marques, nouvelles technologies

Au début des années 2000, le marché de la protection périmétrique s'est fortement développé. De nouveaux acteurs sont entrés en jeu avec des technologies améliorées, voire totalement nouvelles. C'est le cas de Fortinet.

L'entreprise a développé une nouvelle génération de pare-feu nettement plus performants, basés sur l'accélération matérielle avec des ASIC développés par ses soins. Cela a permis d'ajouter des fonctions supplémentaires jusqu'au niveau 7 du modèle de réseau OSI, directement intégrées dans l'appliance pare-feu, notamment la détection de logiciels malveillants, l'inspection profonde des paquets et d'autres fonctionnalités qui permettent d'avoir une vision approfondie des données transmises. Et grâce à l'accélération matérielle inhérente, les besoins toujours croissants en bande passante ont pu être maîtrisés sans problème. Les «firewalls UTM» de Fortinet ont suscité un grand intérêt chez BOLL. «La première version fonctionnait plutôt mal que bien, mais l'architecture était tellement convaincante que nous voulions absolument intégrer la marque dans notre portfolio», résume Thomas Boll.

«Nous avons choisi Fortinet comme nouvelle marque et avons obtenu les droits de distribution correspondants pour la Suisse en 2002.»

« Je travaille depuis maintenant 18 ans chez BOLL dans le domaine technique et, en tant que senior system engineer, je contribue à ce que nos clients puissent faire avancer leur business avec succès. Ainsi, nous nous efforçons de fournir le meilleur support possible à nos partenaires de distribution et de les soutenir durablement dans leurs projets. Pour cela, nous investissons continuellement dans la formation continue ciblée de nos collaborateurs. »



Michael Peter / Senior System Engineer, BOLL



Le résultat de cette collaboration – qui dure maintenant depuis 20 ans – est impressionnant et constitue une véritable success story. Aujourd'hui, Fortinet est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de cybersécurité. Avec Palo Alto Networks (PAN), un nouvel acteur du pare-feu est entré en scène en 2007 et a suscité un grand intérêt. Thomas Boll se souvient: «Lors de l'exposition Cebit de l'époque, les visiteurs faisaient la queue au stand de Palo Alto Networks.» Lorsque le fabricant s'est ensuite lancé dans sa commercialisation internationale, BOLL a également pu conclure un contrat de distribution avec cette entreprise. Selon Thomas Boll, il ne s'agissait en aucun cas de remplacer Fortinet ou WatchGuard: «Nous voulons tout simplement offrir à nos clients la meilleure solution possible.»

Récurrent

Qu'il s'agisse du «Distributor of the year» ou du «Partenaire à la plus forte croissance», BOLL est régulièrement distingué par ses fournisseurs comme le «Meilleur de sa catégorie», à une cadence impressionnante. Des succès qui se voient.

L'acquisition de la distribution de PAN s'est avérée être un véritable coup de chance, tout comme le partenariat avec Fortinet des années auparavant, puisque PAN et Fortinet sont aujourd'hui considérés comme les principaux fabricants de firewalls au monde.



L'atout des partenaires: le centre de formation

«We share knowledge.» Pour répondre à ce credo appliqué depuis des années, pour transmettre un savoir-faire actuel à ses partenaires, clients et collaborateurs et pour permettre les certifications correspondantes, BOLL exploite depuis les années 90 son propre «Authorized Training Center» (ATC) avec des salles de formation et de séminaire modernes à Wettingen et Lausanne.

Thomas Boll souligne que les formatrices et formateurs sont pour la plupart issus de ses propres rangs, c'est-à-dire de l'équipe de support technique de BOLL, «ce qui garantit un lien étroit avec la pratique.»

La palette des cours comprend des formations sur les produits, des formations officielles avec certification du fabricant ainsi que des cours généraux sur la cybersécurité, des ateliers techniques gratuits et des séances d'information.

Les «morning sessions» thématiques, qui présentent les nouveaux produits et le savoir-faire élémentaire sous forme compacte et en un temps record, sont également très appréciés.

«Depuis exactement vingt ans, je fais partie de l'équipe exceptionnelle et très motivée de BOLL. En tant que responsable du «Authorized Training Center» (ATC), il me tient à cœur de créer une synthèse unique entre la théorie et la pratique dans les formations que nous proposons et de permettre ainsi aux participants d'obtenir des résultats d'apprentissage directement applicables. Depuis des années, nous apportons ainsi une contribution importante au renforcement de nos partenaires.»



Sylvia Schlaphof / responsable du «Authorized Training Center» (ATC), BOLL



Légitime

L'ultime BOLL Channel Happening (BCH) est LE rendez-vous annuel du secteur de la sécurité informatique. Y participer est un «must»!

Cybersécurité globale

Au fil des années, BOLL a enrichi son portefeuille de distribution de nouvelles marques et technologies complémentaires. Le distributeur à valeur ajoutée tient ainsi compte du fait qu'une cybersécurité globale ne se limite pas à la protection du périmètre.

Ainsi, des thèmes tels que la sécurité des postes de travail, la sécurité du cloud, l'authentification forte, le zero trust, la gestion des accès à privilèges, la gestion des vulnérabilités, les tests d'intrusion, la sécurité de la messagerie électronique et la formation de sensibilisation à la cybersécurité sont très appréciés. En outre, la cybersécurité prend de plus en plus d'importance en dehors des environnements informatiques proprement dits. La sécurité industrielle (OT security) est un domaine que BOLL suivra avec engagement dans les années à venir.

«BOLL est la meilleure adresse pour les fournisseurs innovant.»

Certes, les solutions de cybersécurité de pointe constituent en elles-mêmes la base d'un travail réussi. Mais les actifs d'un distributeur à valeur ajoutée engagé et expérimenté, qui investit dans la marque en question, connaît le marché ainsi que la plupart des revendeurs, intégrateurs de systèmes et MSSP et, dans son rôle d'ouvreur de portes, permet un accès accéléré au marché, sont tout aussi décisifs. «Avec BOLL, les fournisseurs innovants misent sur un distributeur expérimenté, compétent et très engagé, qui a déjà prouvé à plusieurs reprises qu'il est l'adresse parfaite aussi bien pour les nouvelles marques que pour les grands fournisseurs de solutions établis, qu'il fait avancer sans cesse le développement du marché et qu'il génère de la croissance.»

Constant

BOLL entretient des relations de partenariat basées sur la confiance avec ses fournisseurs et ses partenaires de distribution. Le résultat: croissance et succès de part et d'autre – et une constance maximale.

« Offrir le meilleur aux partenaires de distribution – nous nous engageons à respecter ce credo depuis 35 ans. Avec passion et compétence. Et avec des services marketing qui vont bien au-delà de l'habituel. »



Tatjana Bopp
Head of Marketing, BOLL

Expansion dans la région DACH

Avec plus de 65 collaborateurs, une succursale en Suisse romande qui fonctionne avec succès et une offre de solutions globales pour une cybersécurité complète, BOLL est aujourd'hui le distributeur à valeur ajoutée leader en Suisse pour les produits de sécurité informatique et de mise en réseau. Mais selon Thomas Boll, cela ne doit pas s'arrêter là.

«Nous allons continuer à nous développer et sommes en train de nous établir également en Allemagne et en Autriche. Pour ce faire, nous avons fondé en 2021 la société BOLL Europe GmbH. Elle emploie aujourd'hui 5 personnes, a déjà réalisé des bénéfices en 2022 et distribue des produits sélectionnés dans le portefeuille de BOLL. Mais ici aussi, la croissance n'est pas un objectif en soi, mais plutôt le résultat d'une action réussie.»

La recette adéquate

10 facteurs qui contribuent à l'impressionnant succès de BOLL

1. Transfert du savoir

BOLL transmet son savoir et son expérience – notamment grâce à son offre de formation et de perfectionnement dédiée dans son propre «Premier Authorized Training Center» (ATC). BOLL consolide ainsi durablement ses partenaires de distribution.

2. Services/prestations

BOLL offre à ses clients une multitude de services qui vont bien au-delà de ce qui est habituel. Ces services s'étendent du développement commercial aux services de marketing et de vente sur mesure, en passant par les prestations techniques et logistiques, jusqu'à l'offre de formation et de certification de haut niveau dans son propre ATC.

3. Orientation client

BOLL est à l'écoute de ses clients, préfère investir dans des collaborateurs au front plutôt que dans une gestion surdimensionnée ou des systèmes de réponse automatisés et entretient avec ses clients une collaboration partenariale axée sur le long terme.

4. Continuité

BOLL entretient des partenariats de longue date – avec les fournisseurs (par exemple: 30 ans de WatchGuard / 20 ans de Fortinet / 15 ans de Palo Alto Networks), avec les partenaires de distribution et les collaborateurs (taux de fluctuation minimal) de la même manière. BOLL est une valeur fiable pour tous les groupes d'intérêts.

5. Indépendance

BOLL est une entreprise dirigée par son propriétaire, autofinancée et indépendante. La liberté ainsi acquise permet de gagner en agilité et d'orienter les décisions (stratégiques) de manière cohérente en fonction des besoins du marché.

6. Compétences en ingénierie

BOLL emploie un nombre supérieur à la moyenne d'ingénieurs certifiés et de spécialistes confirmés – dans tous les domaines et à tous les niveaux. Il en va de même pour la vente, la gestion des produits et des comptes-clés et le support. La vaste compétence en matière d'ingénierie interne permet en outre à BOLL de développer individu-

ellement des modules complémentaires spécifiques pour les clients et les projets ainsi que des projets complets.

7. Support technique gratuit

BOLL assiste ses partenaires avec un support technique de haut niveau et gratuit, fourni exclusivement par des ingénieurs qualifiés dans son propre centre de support «best rated». Un service unique dans la branche, qui garantit un soutien durable aux clients.

8. Propre système ERP/CRM

Grâce au logiciel d'entreprise end to end qu'elle a développé elle-même et dont elle assure la maintenance en permanence – incluant une solution shop efficace – BOLL profite d'un maximum de flexibilité. Par exemple, lors de l'intégration de plateformes de licences complexes et spécifiques aux fournisseurs.

9. Offre complète de solutions de cybersécurité

BOLL est à l'aise dans tous les univers thématiques. Que ce soit dans le cloud ou comme solution sur site, la palette d'offres de BOLL pour une cybersécurité globale est sans faille. Des technologies d'avant-garde, des architectures innovantes et des modèles de licence attractifs sont des aspects qui s'appliquent à l'ensemble du portefeuille.

10. Présence sur le marché

BOLL entretient des relations étroites avec tous ses partenaires dans toutes les régions linguistiques.

Dates clés

1988

Création de Boll + Reich Engineering AG

1996

Changement de nom en BOLL Engineering SA

Spécialisation dans la sécurité informatique

1997

Vente du/des firewall(s) WatchGuard en tant que revendeur

2001

Création du centre de formation ATC

2002

Réorientation en tant que distributeur à valeur ajoutée

Contrat de distribution exclusif avec WatchGuard

BOLL emploie 5 collaborateurs

Lancement de la distribution de Fortinet

2006

Inauguration de la succursale BOLL en Suisse romande

2007

Contrat de distribution avec Palo Alto Networks

Lancement de la distribution de SEPPmail

2009

BOLL devient distributeur de Kaspersky

2013

BOLL et A10 Networks signent un accord de distribution

Le nombre d'employés dépasse la barre des 25 personnes

BOLL rachète Secunet AG à Berne

2015

BOLL Engineering reprend InfoManage SA

2017

Proofpoint rejoint le programme de BOLL

BOLL distribue Menlo Security

2019

Création de BOLL Europe GmbH avec le siège principal à Ulm

Nouveau chez BOLL: gestion de la vulnérabilité avec Rapid7

BOLL conclut un partenariat avec Alcatel-Lucent Enterprise (ALE)

2020

BOLL signe un contrat de partenariat avec Medigate

2021

BOLL Europe devient distributeur certifié de Fudo Security

BOLL signe un contrat de partenariat avec Synack

2022

BOLL lance un partenariat avec ESET

BOLL annonce un partenariat avec Claroty

BOLL reprend la distribution de WALLIX

BOLL annonce un partenariat avec Deep Instinct

Le nombre de collaborateurs dépasse les 65 personnes

2023

BOLL signe un contrat de distribution avec Netskope

BOLL ouvre un site d'exploitation à Vienne (A)

BOLL
IT Security Distribution



« 35 ans chez BOLL – une petite éternité d’engagement et de passion. En tant que CFO, je contribue depuis des années à ce que les finances soient bonnes, que les factures et les salaires soient payés dans les délais et que le cash-flow soit positif. J’apprécie la collaboration toujours amicale et le groove familial qui règne dans toute l’entreprise. »



Marianne Boll / CFO, BOLL





35

ans de BOLL Engineering

BOLL Engineering SA . En Budron H15 / CH-1052 Le Mont-sur-Lausanne / Telefon +41 21 533 01 60 / contact@boll.ch

BOLL Engineering AG . Jurastrasse 58 / CH-5430 Wettingen / Telefon +41 56 437 60 60 / info@boll.ch / www.boll.ch

BOLL Europe GmbH . Ringstrasse 3 / DE-89081 Ulm / Telefon +49 731 85074823 / jwa@boll-europe.com / www.boll-europe.com

BOLL
IT Security Distribution