

# F5 Networks ouvre son premier « techno center » européen

Créée en 1996 aux Etats-Unis (Seattle), F5 Networks est un fournisseur de solutions matérielles et logicielles spécialisées dans l'optimisation et la sécurisation des applications et des flux de données. « *Rendre les applications disponibles, les optimiser et les sécuriser est notre triple vocation* », commente **Pierre Castelnau**, directeur général de la branche française.

Concrètement, F5 fournit des *appliances* pour intercepter les flux de trafic, effectuer des traitements de redirection sur serveurs performants selon les profils de données mais aussi filtrer les accès selon les droits utilisateurs. Le fournisseur propose une large gamme de solutions visant à répondre à l'ensemble des besoins des utilisateurs avec des boîtiers capables de supporter de 1 Gbit/s de trafic à plusieurs dizaines (en mode serveur multilame).

## Design matériel et logiciel maison

Pour y parvenir, F5 a notamment développé son propre OS, Tmos (*traffic management OS*) et les applications qui s'y greffent : Local Traffic Management, SSL, ASM (firewall applicatif), Access Policie Manager (authentification, signature unique SSO), et module d'accélération des applications web (par système de cache sur le poste client). A noter que, pour assurer la maîtrise et la qualité de son offre, F5 conçoit ses propres designs matériels en plus de son offre logicielle propriétaire.

Une offre qui s'est enrichie l'été dernier d'éditions virtuelles pour faire tourner les solutions sur les principaux hyperviseurs du marché : VMware, Microsoft Hyper-V, et Citrix Xen. « *Nos solutions virtuelles sont principalement utilisées dans trois types d'environnements, explique le dirigeant français : en préproduction/test, en mode cloud ou face à de faibles besoin performances. Sur la préprod/test, les clients affluent. On débute l'activité dans le mid-market et l'offre cloud est encore en phase de test [commerciale].* »

## Le premier milliard de dollars franchi

Le modèle économique du fournisseur est classique : vente de serveurs à laquelle s'ajoutent les licences d'exploitation et le support. Y compris pour les versions virtualisées de la solution. En 2011 (dont l'année fiscale s'est terminée au 30 septembre), F5 a dépassé le milliard de dollars de chiffre d'affaires pour la première fois de son histoire : 1,15 milliard précisément. Soit une croissance de plus de 30 % par rapport aux 880 millions de 2010. « *Un cap symbolique qui fait plaisir mais nous bénéficions d'une tendance de fond de l'industrie où se mêlent consolidation, virtualisation, explosion de la mobilité et big data, explique Pierre Castelnau. Plus on consolide et plus il faut optimiser, même chose avec la mobilité, etc. Etre à la convergence de ces phénomènes nous réjouit.* »

Si F5 se garde néanmoins de fanfaronner et d'annoncer ses ambitions de croissance pour 2012, il est clair que l'entreprise se situe sur un secteur porteur et devrait, malgré la crise économique européenne, poursuivre sur sa lancée. « *Les débits transportés sont exponentiels mais les budget restent stables. Les entreprises sont donc obligées d'optimiser les flux, de distinguer, différencier... Et la crise n'est pas un frein à la consolidation* » Une obligation à laquelle F5 entend répondre avec ses solutions. Dans ce

cadre, si les opérateurs constituent ses premiers clients verticaux, « nous travaillons avec l'ensemble des verticaux et grands comptes, justifie le responsable qui précise que un grand compte se mesure chez nous en terme de nombre d'applications pas de salariés. Notre marché commence là où il y a un data center. Notre métier est de consolider en fonction des usages. »

## Premier centre technologique hors Etats-Unis

Fort de sa bonne santé, F5 Networks a ouvert, début décembre, son premier International Technology Centre (ITC) en-dehors des États-Unis. Situé à Londres près du Silicon Roundabout (considéré comme la Silicon Valley européenne), l'ICT est avant tout un centre de démonstration à l'attention des clients. « C'est un outils de reproduction des environnement clients qui peuvent venir avec leur SAP, Oracle, Microsoft, etc., vérifier le bon fonctionnement de la solution et voir comment l'optimiser », explique le porte-parole de F5. Selon lui, l'ICT de Londres est « capable de répliquer tout environnement client et de préparer ses besoins ». Divisé en quatre salles, le lieu peut accueillir une cinquantaine de personnes.

C'est donc un outils commercial important pour F5 qui évite ainsi de détourner les flux des prospects vers ses serveurs ou de déplacer ses équipements chez le clients pour les phases de test et maquettage. « C'est une responsabilité importante qui prend du temps. Avec le centre technologique, le client arrive est tout est installé. » Autant de temps et de sueurs froides économisées des deux côtés. Un outil précieux que F5 compte dupliquer en Asie en 2012. Car si les Etats-Unis génèrent la moitié du chiffre d'affaires environ de l'entreprise, l'autre moitié se partage à parité entre l'Europe et l'Asie. Deux marchés sur lesquels F5 Networks compte bien s'appuyer pour assurer sa croissance.