

Netasq lance quatre nouvelles appliances anti-spam Mfiltro

Simplicité d'installation et efficacité. Tel est le *credo* qui anime la conception des solutions anti-spam de Netasq. L'entreprise spécialisée dans les solutions de sécurité de bout en bout (UTM) présente aujourd'hui **quatre nouvelles appliances**

Mfiltro dédiées au filtrage des spam et accessoirement équipées de solutions antivirales motorisées par Clam AV ou Kaspersky au choix du client.

« On branche le boîtier sur le réseau, on paramètre les règles de filtrage, et c'est tout. **La solution est opérationnelle en dix minutes** », assure Pierre Calais, vice-président Ingénierie et Opérations. Des règles de filtrages qui peuvent être « très sophistiquées » et offrent ainsi une granularité fine dans le traitement des emails avec plus d'un millier de règles de détection, selon le dirigeant. Lequel traitement fonctionne dans les deux sens. En arrivée sur le serveur de messagerie mais aussi en sortie pour éviter la fuite d'informations confidentielles.

Selon Pierre Calais, le taux d'efficacité atteint les **97,7 %**. « Un des plus haut taux du marché. **Il est très difficile d'atteindre les 100%** sans générer beaucoup de faux positifs », souligne le responsable. C'est pourquoi les nouvelles solutions de Netasq intègrent, notamment, des fonctions de gestion de la quarantaine. Rappelons que les faux positifs concernent les courriels légitimes considérés comme des envois indésirables par la solution. En regard d'une capacité à pouvoir traiter 27 millions d'emails à l'heure (pour le modèle haut de gamme Mfiltro 3000), Netasq « offre le meilleur rapport performance/prix du marché ».

Les solutions antispams sont aujourd'hui quasiment indispensables aux entreprises. L'entreprise implantée à Villeneuve d'Ascq estime à **80 % le taux de spam des 130 milliards d'emails qui circulent quotidiennement**. « Si les entreprises ne sont pas équipées de solutions performantes, chaque employé [utilisant un ordinateur, ndlr] passe en moyenne une quinzaine d'heures par an à trier ses emails », estime Pierre Calais.

Organisé sur un modèle de vente indirecte, Netasq vise essentiellement le marché des PME, des opérateurs télécoms (FAI) et des grands comptes (en direct). L'entreprise a vendu **plus de 45.000 boîtiers** sur 300 références depuis sa création en 1998. Son activité augmente chaque année et l'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros en 2008. Une centaine de d'employés sont répartis en Europe (France, Italie, Espagne, Benelux, Royaume-Uni).

Si les appliances antispam ne comptent « que » pour 5 à 10 % de son activité, « **le marché est en croissance** », concède Pierre Calais. Notamment sur le marché des fournisseurs d'accès à l'étranger. Surtout, il se verticalise. « **Les besoins sont différents selon les secteurs** (banque, industrie, opérateurs...), donc les règles de filtrages doivent pouvoir s'adapter aux besoins. » Ce en quoi Netasq entend répondre. Notamment avec ses quatre nouvelles appliances **Mfiltro 200, 500, 1000 et 3000** proposées entre 1980 et 19.990 euros. La différence entre les modèles se faisant sur le nombre de boîtes emails supportées : de 500 à 15.000.

