

Stonesoft est dans le vert en 2006

L'arrivée d'un nouveau directeur à la tête de la filiale française de Stonesoft semble fonctionner. Le nouveau dg, Léonard Dahan, a mis en place une nouvelle équipe commerciale « *Direct Touch* ».

Son objectif était de renforcer la présence de Stonesoft sur le marché français tout en développant un réseau de partenaires certifiés à valeur ajoutée et en renforçant le portefeuille clients.

Sur cette année de redémarrage commercial, Stonesoft a constaté une croissance de son chiffre d'affaires de **120 %** en 2006.

Cette performance s'est accompagnée d'une augmentation de **50 % de la base de clients** installés sur des secteurs très diversifiés comme l'assurance, la finance, la grande distribution, l'industrie, les collectivités, les institutions gouvernementales, les services, l'immobilier, la presse.

Notons que pour soutenir ces activités, Stonesoft a fait différentes campagnes de recrutement qui se poursuivent actuellement.

« *Ces bons résultats laissent présager d'une bonne année 2007* », commente Dahan. « *Nous allons poursuivre notre croissance et nous nous fixons pour cette année 2007 un objectif de 170 % d'augmentation du chiffre d'affaires. Cet objectif paraît réalisable compte tenu des efforts de prospection réalisés en 2006 et du volume d'affaires en cours de plusieurs millions d'euros.* »

Les objectifs 2007

L'entreprise restera présente sur le marché du « *middle market* » en répondant à ses besoins de sécurité associée à la haute disponibilité et à la détection en profondeur.

En 2007, Stonesoft va adresser le marché des opérateurs et des grands comptes en s'appuyant sur les fonctionnalités orientées vers le MSSP (Manage Security Services Provider) de sa plate-forme : StoneGate Management Center. Pour cela, la firme a parfaitement compris les problématiques spécifiques des grands comptes et des multi-sites. Cet objectif s'accompagnera également d'une campagne de recrutement de partenaires intégrateurs de tailles plus adaptés à ce marché.

« *Nous sommes confiants pour cette année. Nous avons déjà établi d'excellents contacts avec un certain nombre d'acteurs stratégiques du marché* » commente Léonard Dahan.