

# Symantec annonce vouloir porter plus d'attention vers les PME

L'éditeur de sécurité Symantec a invité une partie de la presse pour faire le point sur les récentes annonces. Occasion a donc été donnée d'expliquer une partie de la stratégie de la firme et de donner quelques objectifs.

Symantec cherche à faire grossir sa base de partenaires. Principale cible, le *Small Business*, traduisez, les **entreprises de moins de 100 salariés**. Un secteur quelques fois qualifié de [nébuleux](#) par une partie des professionnels mais dont Symantec a choisi de se faire fort. **Stéphane Gaillard**, directeur des ventes Channel France explique que « *nous recherchons 200 nouveaux partenaires dans un secteur où nombre de clients n'ont pas de ressources ou de personnel proprement qualifié en informatique* ». Symantec cherche ainsi à faire **grossir les rangs de ses 3610 partenaires**, principalement axés sur le marché des moyennes entreprise, mid-market (entre 100 et 500 salariés).

Pour remplir ses objectifs, l'éditeur s'appuie sur certaines observations et constats. Notamment celui que déjà **70 % des sociétés au sens large organisent desback-up** (sauvegardes) qu'elles soient régulières ou pas. Un champ d'action existe donc, reste à l'investir.

**Hervé Léquippe**, directeur technique de Symantec poursuit : «*Les produits Symantec sont les plus nombreux, de même nous proposons un éventail de solutions de la grande entreprise aux consommateurs (Norton Ghost).*» L'éditeur a même choisi de proposer une **offre concernant des serveurs Linux** (Suse, Red Hat 32 et 64 bits) qui sera disponible dès le 7 décembre 2009. Histoire de tenter de couvrir le plus largement le spectre qu'offre le marché. Proposée à **800 euros hors coûts hardware**, l'offre sera un argument de plus pour Symantec de montrer sa présence.