

News: ISRAELVALLEY - SUCCESS STORY FRANCE ISRAËL - FIREWALL ET SECURITE INFORMATIQUE : LA STARTUP ISRAELIENNE TUFIN A POUR CLIENTS BNP PARIBAS, TOTAL, AIR FRANCE, AIRBUS, PSA, GROUPAMA, ...

L'IsraélienTufin (www.tufin.com), qui emploie à ce jour une centaine de personnes dans le monde, commence à se faire une place au soleil dans le domaine de la sécurité IT. Son idée forte à la base ? Aider les consoles d'administration de par le monde à optimiser leurs politiques de sécurité. Notre interlocuteur, Stephan Mesguich, devenu Regional Sales Director pour l'Europe du Sud et le Benelux de Tufin, est comme les deux co-créateurs (Reuven Harrison, CTO, et Ruvy Kitov, le CEO) un ancien employé de Checkpoint. Il s'est occupé par le passé du commercial et du channel du grand acteur de la sécurité IT israélien, puis fut successivement Regional Director et Country Manager France, avant de monter le siège européen à Bruxelles d'une société qui a connu la croissance que l'on sait (passant de 80 à 2000 personnes en quelques années). Des anciens de Checkpoint Reuven Harrison et Ruvy Kitov, notamment à l'origine de VSX chez Checkpoint, ont créé Tufin en 2004 autour d'un produit baptisé « Secure Track », dédié à l'optimisation de l'audit et de la conformité multi-firewalls. Une sorte de « super console d'administration » multi-constructeurs... Au fil des mois, Tufin a noué des partenariats stratégiques forts avec des partenaires, au nombre de cinq, qui constituent à eux tous une large part des firewalls utilisés dans le monde : Cisco, Checkpoint (c'était logique), Palo Alto, Fortinet et pour finir Juniper Networks.

Tufin a depuis lors littéralement décollé sur le plan économique. Entreprise privée et profitable depuis l'origine, elle a récemment reçu le prix Deloitte de l'entreprise israélienne ayant connu la plus forte croissance depuis 2005 ! Et Stephan Mesguich qui a pris le train victorieux en marche afin de développer l'activité de Tufin dans nos contrées de préciser : « Nous avons quasiment un millier de clients dans le monde à ce jour. Notre clientèle est pour l'essentiel constituée de grands comptes. En France, nous avons une soixantaine de clients – nous en avons trois quand nous avons monté la structure ici... » Des exemples de clients ? Notre interlocuteur cite BNP Paribas, Total , Air France, Groupama, Mondial Assistance, Airbus, PSA et quelques autres... Que des grands noms ! Tous convaincus parmi deux cibles d'utilisateurs : les gestions de la conformité et ceux de la production. Tous pionniers dans l'installation de firewalls pointus avec dans l'immense majorité des cas une politique complexe et des politiques de sécurité qui se sont empilées au fil du temps.

Et le mid market ? A cette question, Stefan Mesguich répond que les grosses PME et PMI peuvent être intéressées par une appliance « maison » baptisée T80 qui va en effet concerner des entreprises de taille plus modeste, ayant des besoins similaires à celles des grands comptes sans en avoir pour autant les moyens. Pour remettre tout cela en perspective, notre interlocuteur précise qu'un projet moyen se situe entre 15 et 20 K€, tandis qu'un déploiement complet dans les grandes entreprises de la solution Securetrack exige un investissement supérieur à 150 K pour monitorer plusieurs centaines de firewalls. D'autant qu'avec le temps, à Secure Track est venu s'ajouter une deuxième solution tout aussi pointue, baptisée Secure Change. Soit une solution de « Change management » et d'automatisation des cycles de vie des politiques de sécurité.