

MailinBlack, l'éditeur d'antispam qui monte, qui monte...

Publié le 13-avr-2007

A l'heure où le créneau de la sécurité des postes de travail apparaît très encombré et où tous les éditeurs d'anti virus proposent des solutions globales incluant antispam et détection d'intrusion, on aurait pu croire que chacun de ces produits pris séparément était voué à disparaître. Le jeune éditeur d'origine marseillaise MailinBlack démontre le contraire, en proposant une solution basée sur le principe de l'authentification de l'expéditeur, en copiant un code fourni par mailinBlack, uniquement lisible par l'œil humain. Solution qui connaît un succès croissant qui a amené l'éditeur à tripler son effectif l'an dernier et à récemment développer sa présence en Ile de France pour développer son réseau de distribution.

Issue de la pépinière d'entreprises Marseille Innovation, MailinBlack a été créée en 2003 par trois amis ayant décidé de fonder ensemble une société. Le choix de l'activité, l'antispam, est arrivé presque par hasard, explique Régis Novi, directeur marketing : recevant à l'époque 60 à 80 spams par jour, ils se sont dit qu'il y avait une opportunité dans ce domaine. Scientifiques mais non informaticiens, ils se sont adjoint les compétences d'un développeur. Quatre ans plus tard, l'effectif est de 21 personnes et la société compte 300 clients.

Une appliance vendue ou hébergée

MailinBlack cible uniquement le marché professionnel et a pour principal argument commercial sa simplicité pour l'utilisateur et le fait de ne pas générer de travail supplémentaire pour le service informatique. Pas de règles de filtrage à mettre à jour quotidiennement... le système vérifie simplement si l'expéditeur est autorisé et isole les mails provenant d'expéditeurs non autorisés. L'utilisateur peut au préalable autoriser l'ensemble de son carnet d'adresses ou certains noms de domaine.

L'éditeur propose deux offres : Mailinblack Pro, une appliance utilisant le matériel IBM, qui s'installe dans la DMZ de l'entreprise, interopérable avec n'importe quelle architecture et quel que soit le serveur de messagerie, ou Mailinblack ASP, même appliance mais hébergée dans le datacenter marseillais de l'éditeur, vers lequel est redirigé le flux de messagerie du nom de domaine du client. Dans un cas comme dans l'autre, la licence est facturée pour trois à cinq ans, dès l'installation. Environ 60% des clients de l'éditeur ont opté pour le mode hébergé. Régis Novi observe que si dans un premier temps, l'ASP était surtout utilisé par les petites entreprises, les grandes y viennent depuis l'an dernier afin d'alléger leur bande passante : le système bloque en effet 8 à 9 mails sur 10...

MailinBlack vient de lancer une nouvelle version appliance, la Mibox V3, qui inclut notamment une synchronisation LDAP et active directory et de nouvelles fonctionnalités de personnalisation des messages demandant aux expéditeurs de s'identifier. Et a un projet d'anti spam appliqué aux SMS.

Distribution uniquement indirecte Du fait de sa taille et de sa jeunesse, MailinBlack a opté dès l'origine pour un mode de distribution indirect. Son grossiste non exclusif est Feeder, également en région marseillaise. Son réseau compte une cinquantaine d'intégrateurs et de revendeurs, parmi lesquels Neurones, Exapod ou Quadria. Et compte doubler ce nombre, en veillant surtout à ce qu'il agisse de partenaires actifs souligne Régis Novi, qui indique « être très actif avec eux » et assurer une forte présence sur le terrain, en participant à des salons, en effectuant des opérations de téléprospection. Selon lui, MailinBlack est pour un revendeur un bon cheval de Troie pour entrer chez un nouveau compte. D'autant que l'éditeur propose d'essayer sa solution durant trois semaines avant de l'acheter... L'éditeur a également investi sur la formation des techniciens chez ses partenaires afin de leur déléguer l'installation et l'assistance de niveau 1.

Côté partenariat technologiques, MailinBlack est Advanced partner IBM, et sa solution est labellisée Express Advantage et « ready for Lotus Domino ». L'éditeur est également partenaire de l'éditeur d'anti-virus BitDifender.

Prochaine étape, l'Europe Dans les mois à venir, Mailin Black compte s'implanter en Allemagne et en

Grande-Bretagne afin de prouver que son modèle est exportable. Afin de financer son développement, la société, qui s'est jusqu'ici développée uniquement sur fonds privés, a démarré une phase de levée de fonds. Et s'investit activement des initiatives proposées aux éditeurs : la solution MailinBlack est reconnue par Oséo, la société est membre du pôle de compétitivité SCS (Solutions communicantes sécurisées) de la région Provence Alpes Côte d'Azur, du comité Richelieu afin de rencontrer des prospects, et de medinSoft, association d'éditeurs de logiciels méditerranéens.



Copyright © 2004 ITRManager.com - All rights reserved.