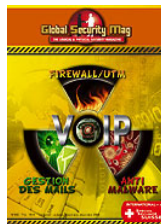


INTERNATIONAL



[Prochains sommaires](#)
[Abonnements -](#)
[Publicité](#)

Déposez votre CV
Voir les offres d'emploi

Google

- Web
 Global Security

[Flux RSS](#)

Christophe Baralotto, MailInBlack : les menaces ne connaissent pas la crise

novembre 2008 par [Emmanuelle Lamandé](#)

MaiInBlack a présenté en avant-première sur Infosecurity la version 4 de sa solution anti-spam. Cette nouvelle version représente une évolution majeure de la solution puisque le code a été réécrit et de nouvelles fonctionnalités ont été ajoutées, comme par exemple, la gestion de flux sortant, ou encore un système de pré-autorisation automatique. Rencontrez avec Christophe Baralotto, Président Directeur Général de MailInBlack.



Global Security Mag : Quelle nouveauté présentez-vous à l'occasion d'Infosecurity ?

Christophe Baralotto : Nous présentons en avant-première la Version 4 de notre solution de protection des messageries électroniques, qui permet l'élimination de 100% des spams. MailInBlack vérifie l'identité des expéditeurs et délivre instantanément au destinataire les emails en provenance de ses correspondants connus. Si un utilisateur protégé reçoit un emailing publicitaire ou un message provenant d'un nouveau contact, MailInBlack renvoie une invitation en son nom, proposant à l'expéditeur d'intégrer sa liste de correspondants connus. Simple et rapide, l'acceptation de cette invitation ne se fait qu'une seule fois. L'expéditeur prouve ainsi qu'il est légitime. Son email est délivré et son adresse est ajoutée à la liste des correspondants connus de l'utilisateur protégé. Les spammeurs n'acceptent pas les invitations : tous les spams sont stoppés ! Ce principe est imparable et s'adapte à toutes les situations : newsletters, réponses automatiques, double utilisateurs protégés...

Cette nouvelle version représente une véritable révolution puisque nous avons réécrit le code et ajouter de nouvelles fonctionnalités, comme par exemple, la gestion de flux sortant, ou encore un système de pré-autorisation automatique. Cette version bénéficie des dernières technologies modulaires. L'interface et les chartes graphiques ont été revues. Ainsi, elle est plus ergonomique et granulaire. L'utilisateur final peut personnaliser sa boîte aux lettres et son administration. Les administrateurs ont également plus de possibilités au niveau du reporting. Cette organisation modulaire permet d'envisager l'ajout de nouveaux modules tels que : signature, chiffrement, archive ou encore watermarking.

Pour l'instant, nous sommes encore en phase de bêta-test en interne. A partir du mois de décembre, elle sera en bêta chez quelques clients témoins, et sera commercialisée en début d'année prochaine.

GS Mag : Quel est aujourd'hui votre périmètre d'action ?

Christophe Baralotto : Nous sommes principalement présents en France, avec quelques partenariats en Suisse, au Benelux et en Allemagne. Nous adressons aussi bien les entreprises qui ont 5 collaborateurs que celles qui en ont 15.000. Nous avons plus de 1.200 clients, dans tous les domaines d'activité. C'est très transversal : industrie, finances, services, mais aussi collectivités locales, régionales, secteur médical...

GS Mag : Quel bilan faites-vous de 2008 et quelles sont vos perspectives de développement pour l'année prochaine ?

Christophe Baralotto : Le bilan 2008 est extrêmement positif, avec une croissance significative de notre activité. Notre modèle économique est basé sur la récurrence du CA. En 2009, notre business de renouvellement va devenir prépondérant. Nous allons, de plus, continuer à nous développer sur les marchés européens. Le problème du spam est global. Si notre solution est efficace en France, elle l'est aussi forcément dans les autres pays. Notre modèle de distribution est indirect. En 2008, nous avons un peu moins de 100 partenaires actifs. Certains d'entre eux sont également présents en Europe, ce qui sera un bon tremplin dans notre développement sur le vieux continent.

La société MailInBlack compte actuellement 25 personnes dans son équipe. Nous allons, de plus, recruter de nouveaux ingénieurs techniques afin de continuer à développer de nouvelles fonctionnalités. Ainsi en 2008, c'est plus de 30% de nos ressources qui auront été investies en R&D, nous permettant de bénéficier par ailleurs du statut de Jeune Entreprise Innovante.

GS Mag : Quelle est votre première impression du salon ?

Christophe Baralotto : Le salon est pour nous très positif. Il y a une dynamique intéressante : des partenaires ont fait le déplacement pour voir la v4 mais aussi des clients finaux à la recherche de solutions pertinentes pour leurs entreprises. Cela contrebalance la morosité ambiante. Ceci étant, notre marché est relativement épargné par cette crise car les entreprises ont besoin de protéger leurs données : c'est vital. Cependant, il est probable que nous assistions à quelques reports de projets d'ici la fin de l'année.

GS Mag : Quel message souhaitez-vous faire passer aux entreprises ?

Christophe Baralotto : N'attendez pas pour vous équiper. Profitez de cette fin d'année pour installer des solutions professionnelles pertinentes et efficaces. Les menaces ne connaissent pas la crise, il ne faut pas attendre pour réagir.

[< précédent](#)

LANDesk® Security Suite
Déterminez les Logiciels Espions
Téléchargements, Infos, Devis
www.LANDeskSecuritySuite.fr

Aménagement data center
Audit et Expertise pour aménager votre
salle informatique sécurisée
www.jerlaure.com

Trend Micro 2009
La protection intelligente pour PC
Téléchargez la version gratuite ici
www.trendmicro.e-nettarget.com

Annonces Google