

# DÉCISION

MICRO & RESEAUX

SEMAINE DU 8 AU 14 DÉCEMBRE 2003 - N° 573 - 2,30 €

www.01net.com

RFID

## La radio supplante le code-barres

Lire *Décision Distribution* au centre du journal



Philippe Carlier, directeur logistique d'Ingram France.

▷ MISE EN ŒUVRE

## Externaliser sa paie

Externaliser le traitement de la paie permet aux DRH de se concentrer sur des tâches plus valorisantes. Les virements et les formats de paie restent un point faible. p. 36



Xavier d'Anglade, DRH de Warner Bros France.

MARCHÉS À PROSPECTER

## Le SSL, nouvel Eldorado du RPV

Lire *Décision Distribution* au centre du journal



▷ BANC D'ESSAI COMPARATIF

## Cinq disques durs externes

lomega confirme son efficacité sur le segment des sauvegardes externes pour postes de travail. p. 26



# Symantec

## la croissance à tout prix

En cinq ans, Symantec a multiplié les rachats. Cette croissance externe à tous crins en fait un acteur de poids dans le domaine de la sécurité. Sa nouvelle expansion sur les infrastructures le met face à Microsoft, Cisco et IBM. p. 6



J. W. Thomson, PDG de Symantec.

Sécurité

# Security Keepers offre du service à la carte

La société crée une nouvelle solution avec un mode de tarification mieux adapté aux PME.

**N**ous avons été parmi les premiers à proposer aux entreprises des offres de sécurité cohérentes clés en mains », se flatte Georges Bell, directeur général de Security Keepers. Fondé voilà cinq ans, Security Keepers compte aujourd'hui parmi ses clients les principales entreprises du CAC 40. La commercialisation se fait en location évolutive. Si les mensualités de 455 € satisfont les grands comptes, il en va tout autrement avec les PME aux moyens plus limités.

## Une volonté de développer une activité indirecte

Pour toucher cette nouvelle catégorie de clientèle, Security Keepers met en place le service à la carte EverProtect qui permet au client de payer uniquement les prestations qu'il consomme. Le tarif de base (199 € par mois) se voit majoré de 5 € à chaque opération demandée par le client. La qualité du service et le niveau d'engagement de



**Georges Bell, DG de Security Keepers :**  
« Nous sommes prêts à démarrer notre développement à l'international. »

la SSII sont, en revanche, les mêmes que pour les grands comptes. Aujourd'hui, Security Keepers, qui dispose de ses propres plates-formes d'administration, réalise la moitié de son CA en direct. Le reste s'effectue par le biais de SSII. « 2004 sera l'année du tout indirect », prévoit Georges Bell. Près de 1 M€ seront ainsi consacrés à la formation des revendeurs et aux opérations marketing. Afin d'accélérer la mutation, les partenaires se verront, à chaque vente, attribuer des points qui se transformeront en argent placé dans des Sicav. La SSII prévoit de signer chaque mois au moins trois nouveaux contrats avec les PME. ■

AL