

FortiManager apporte efficacité et revenus

Le prestataire de services informatiques BlueStone Consulting Group a considérablement simplifié la gestion complexe et fastidieuse des firewalls de ses clients avec l'aide de la solution de gestion FortiManager. De plus, l'entreprise a pu augmenter ses revenus grâce à de nouveaux services gérés.

BlueStone Consulting Group AG (BSCG) est un prestataire de services informatiques destinés aux PME. Pour connecter les clients à Internet et via un VPN Site-to-Site au Cloud BlueStone, BSCG s'appuie exclusivement sur les firewalls de Fortinet, qui sont installés sur les sites des clients.

Paysage de firewalls complexe

En 2018, le nombre de firewalls installés chez les clients était passé à plus d'une centaine, et de nombreux modèles différents étaient utilisés. Chaque firewall devait être géré individuellement. Il n'y avait pas de processus normalisés ou automatisés pour la vente, le déploiement et la mise à jour. Les configurations variaient selon les modèles.

Avec de plus en plus de clients et une complexité croissante, la situation n'était pas optimale pour une croissance future. BSCG a donc décidé début 2018 de mener une analyse qui servirait de base à de nouveaux processus et services gérés. L'objectif était d'obtenir une amélioration durable de la qualité et de l'efficacité. En outre, le chiffre d'affaires réalisable grâce à la gestion des firewalls devait augmenter.

L'innovation par la thèse de diplôme

L'étude de David Răz, qui travaille en tant que consultant informatique chez BlueStone, s'est avérée être la base idéale pour l'analyse de la situation et la modélisation des nouveaux processus: la conclusion de sa formation au diplôme «Techniker HF Informatik» est une thèse qui a pu être utilisée et mise en œuvre par BSCG afin de développer davantage ses activités firewall.



David Răz a procédé à une analyse de la situation approfondie, modélisé des processus, développé des modules de services gérés pour la mise en place et la mise à jour des firewalls, et défini un modèle standard FortiGate: les petits clients jusqu'à 20 employés reçoivent désormais un FortiWiFi 60E standard. Dans le même temps, les premiers clients ont été servis selon les nouvelles procédures. Cela a fait ses preuves – aujourd'hui, les nouveaux processus et les services gérés sont devenus standard chez BSCG.

Gestion centralisée du firewall

Les gains d'efficacité ne peuvent être atteints que par une gestion centralisée. FortiManager permet la configuration, la mise à jour et la surveillance de tous les appareils FortiGate connectés à partir d'une console centrale, quel que soit leur emplacement. La solution est également

multi-clients et convient donc parfaitement aux fournisseurs de services tels que BlueStone pour gérer séparément différents clients.

«Avec FortiManager, le coût de gestion des firewalls clients a été considérablement réduit», souligne David Răz. Le back-office bénéficie également de FortiManager: la gestion des licences est beaucoup plus simple qu'auparavant car les informations de licence pour tous les clients sont accessibles en un coup d'œil.

Infogérance standardisée, chiffre d'affaires augmenté

Outre les nouveaux processus d'approvisionnement et de mise à jour des firewalls, quatre modules de services gérés ont été développés dans le cadre de la thèse. Les nouveaux services créés rendent l'offre de maintenance plus attractive. Les clients peuvent maintenant choisir les niveaux Silver, Gold et Platin, chacun avec des

activités et des temps de réponse différents. En conséquence, BSCG a plus que triplé ses revenus provenant des services gérés pour les firewalls, dépassant ainsi toutes ses attentes.

FortiManager: les points clés

- Gestion centralisée de tous les produits Fortinet
- Gestion centralisée des périphériques et des politiques de sécurité
- Déploiement automatisé «Zerotouch» des firewalls, des switches et de l'infrastructure WLAN
- Provisionnement sécurisé du SD WAN
- Multi-clients avec administration de plusieurs domaines
- Amélioration de la sécurité
- Disponibilité et intégration au niveau de l'entreprise

Avantages commerciaux pour la BSCG

- Normalisation par de nouveaux processus d'approvisionnement et de mise à jour
- Efficacité accrue grâce à un firewall central et à la gestion des licences
- De nouveaux services gérés augmentent le chiffre d'affaires

BOLL
IT Security Distribution

BOLL Engineering SA

En Budron H15
1052 Le Mont-sur-Lausanne
Tél. 021 533 01 60
vente@boll.ch
www.boll.ch