



## Communiqué de Presse

### Contact Presse :

Annabelle Sou

Fortinet, Inc.

04 89 87 05 76

[asou@fortinet.com](mailto:asou@fortinet.com)

### **Fortinet Lance des Spécialisations Technologiques Destinées à ses Partenaires**

*Dédié aux Partenaires Gold et Silver, le Nouveau Programme Vise à Accompagner  
la Stratégie de Sécurité Informatique de Bout-en-Bout de Fortinet*

**Sophia Antipolis, 12 Avril 2011** — Fortinet® (NASDAQ: FTNT) – l’un des principaux acteurs du marché de la sécurité réseau et le leader mondial des systèmes unifiés de sécurité UTM (Unified Threat Management) – annonce aujourd’hui que l’entreprise a lancé de nouvelles Spécialisations Technologiques à destination de ses partenaires Gold et Silver sur la zone internationale. Ce nouveau programme vise à accompagner la stratégie de sécurité informatique de bout-en-bout de Fortinet, qui s’appuie sur la commercialisation de ses gammes de produits FortiMail™, FortiWeb™ et FortiDB™.

Le Programme FortiPartner de Fortinet est basé sur quatre niveaux – gold, silver, bronze et MSSP (Managed Security Services Providers) – avec le recrutement sélectif de partenaires de premier rang permettant de les différencier équitablement, en fonction de leur niveau d’engagement. Ce programme met l’accent sur la valeur, l’implication et la motivation des partenaires Fortinet, en proposant des avantages tels que des marges de profit attrayantes, l’accès à de nombreux outils de marketing et de vente, un leadership technologique, ainsi qu’un programme de formation et de certification supérieur.

Aujourd'hui, les nouvelles Spécialisations Technologiques de Fortinet aident les partenaires Gold et Silver à bénéficier d'opportunités supplémentaires sur le marché de la sécurité informatique tout en leur permettant de se différencier de la concurrence accrue et en les récompensant. Des exigences précises, fondées sur des objectifs de vente, des certifications techniques et des activités marketing doivent être remplies par les partenaires afin d'être élu pour l'un de ces programmes.

*“Fortinet continue à gagner des parts de marché et à augmenter son chiffre d'affaires, grâce à sa performance technologique et son innovation, mais aussi grâce à sa stratégie de distribution axée sur la différenciation et la motivation,”* déclare Emilio Roman, Vice Président des Opérations de Ventes International chez Fortinet. *“Nous cherchons continuellement à améliorer notre programme de partenaires pour attirer et fidéliser les revendeurs à valeur ajoutée ayant une forte présence sur leurs territoires nationaux. Avec plus de 200 nouveaux partenaires par trimestre, les dernières spécialisations visent à encore mieux structurer notre réseau de distribution et à récompenser nos partenaires à forte valeur, qui investissent dans notre marque, technologie et produits.”*

Les quatre nouveaux programmes de Spécialisations Technologiques sont :

- **Les Spécialistes FortiMail et FortiWeb:** Les partenaires Fortinet Silver ou Gold peuvent se spécialiser dans deux familles de produits spécifiques: FortiMail (sécurité de messagerie) et FortiWeb (pare-feu d'applications Web et XML). Ces deux spécialisations technologiques permettent aux partenaires de :
  - Accéder au plus haut niveau de remises du Programme FortiPartner (niveau partenaire Gold)
  - Accéder aux programmes marketing et campagnes promotionnelles FortiMail et/ou FortiWeb
  - Avoir un accès privilégié aux programmes de création de prospects pour les gammes FortiMail et/ou FortiWeb
  - Utiliser le logo Spécialiste FortiMail et/ou FortiWeb
  
- **L'Expert Technologique Fortinet** est le plus haut niveau de spécialisation et est dédié aux partenaires Gold et Silver, qui sont certifiés FortiGate et sont déjà qualifiés de Spécialistes FortiMail et FortiWeb. Les Experts

Technologiques Fortinet bénéficient des remises les plus compétitives sur l'ensemble de la gamme de produits Fortinet et sont référencés par Fortinet comme étant les meilleurs partenaires.

- **Le Partenariat FortiDB** est dédié aux MSSP, entreprises de conseils ou intégrateurs qui proposent une sécurité des bases de données ou services d'audit à des clients tiers qui sont sujets à des audits externes ou réguliers et dont les données sont jugées essentielles (personnelles ou confidentielles).

*“Avec sa gamme de produits plus étendue couvrant l'ensemble des besoins de sécurité informatique d'une entreprise, Fortinet renforce sa position d'acteur incontournable de sécurité tout en offrant de la valeur commerciale à ses partenaires. Nous sommes heureux de faire partie du réseau de distribution de Fortinet, partageant une stratégie commune fondée sur une expertise technique avancée, un support de vente important et des services à valeur ajoutée.”* déclare Olivier Breitmayer, Président d'Exclusive Networks.

La campagne de recrutement de nouveaux Spécialistes Technologiques Fortinet est en cours, et ce, jusqu'en Juin 2011. Fortinet va accompagner ses partenaires côté commercial, technique et marketing, et fournira tous les outils et processus nécessaires pour gagner de nouveaux clients, développer leurs compétences, déployer les produits et optimiser le partenariat.

Pour adhérer au Programme FortiPartner, rendez-vous sur :

<http://www.fortinet.com/partners/>

**A propos de Fortinet** ([www.fortinet.com](http://www.fortinet.com))

Fortinet (code NASDAQ : FTNT) est un des principaux fournisseurs de solutions de sécurité réseau et le leader du marché des systèmes unifiés de sécurité **Unified Threat Management** ou UTM. Nos produits et services d'abonnements assurent une protection étendue, intégrée et efficace contre les menaces dynamiques, tout en simplifiant l'infrastructure de sécurité informatique. Parmi nos clients figurent des administrations, des fournisseurs d'accès et de nombreuses entreprises, dont la plupart font partie du classement 2009 du Fortune Global 100. FortiGate, le produit phare de Fortinet, intègre des processeurs ASIC pour une meilleure performance et plusieurs fonctions de sécurité conçues pour protéger les applications et les réseaux contre les menaces Internet. Au-delà de ses solutions UTM, Fortinet offre une large gamme de produits conçus pour protéger le périmètre étendu des entreprises – du terminal au périmètre et au cœur

de réseau, en passant par les bases de données et applications. Fortinet, dont le siège social se trouve à Sunnyvale en Californie (États-Unis), dispose également de bureaux dans le monde entier.

###

*Copyright © 2011 Fortinet, Inc. Tous droits réservés. Les symboles ® et ™ indiquent respectivement les marques déposées et non enregistrées de Fortinet, Inc., et de ses filiales et partenaires. Les marques Fortinet incluent mais ne sont pas limitées : Fortinet, FortiGate, FortiGuard, FortiManager, FortiMail, FortiClient, FortiCare, FortiAnalyzer, FortiReporter, FortiOS, FortiASIC, FortiWiFi, FortiSwitch, FortiVoIP, FortiBIOS, FortiLog, FortiResponse, FortiCarrier, FortiScan, FortiDB and FortiWeb. L'ensemble des marques commerciales citées dans le présent communiqué sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.*

**FTNT-O**