

Sécurité

# Fortinet décline la gamme FortiGate

Le constructeur veut recruter des intégrateurs pour cibler les grands comptes.

**E**n l'espace d'un an, nous avons doublé notre gamme de serveurs dédiés FortiGate», se félicite André Stewart, directeur Europe du Sud de Fortinet. À ce jour, le constructeur propose, au sein de sa suite de solutions de sécurité multifonctions, près d'une quinzaine de modèles différents, permettant de répondre aux besoins aussi bien des TPE/PME que des grands comptes. C'est d'ailleurs auprès de ces derniers que Fortinet souhaite renforcer sa position, comme en témoigne le lancement récent de la série FortiGate

5000. Le constructeur cherche donc à recruter plus de partenaires, susceptibles de mener de grands projets d'intégration. En France, le réseau de distribution de Fortinet repose, à ce jour, sur deux grossistes (Techniland et Softway) et sur près de 200 revendeurs, dont CS, Axians, Ares et Telindus. « Avec ces nouveaux produits, notre objectif est de recruter entre 5 et 10 partenaires à forte valeur ajoutée, ainsi qu'un troisième grossiste », annonce le directeur Europe du Sud. ■

**Gilbert Kallenborn**