

Grand anniversaire

20 ans
Fortinet et Boll





Un succès commun – depuis 20 ans déjà



20 ans – dans le domaine de la sécurité informatique, on a l'impression que c'est une éternité. L'histoire qui a débuté en 2002 avec la signature d'un contrat de distribution entre BOLL et Fortinet s'est transformée au fil des ans en une véritable success story.

Cette année-là, la transmission de photos et de vidéos par MMS via le téléphone portable est devenue possible et les premières installations hotspots (WLAN dans les espaces publics) ont fait parler d'elles. Ce fut aussi l'année où le distributeur de sécurité informatique BOLL, encore petit mais déjà bien connu (l'entreprise ne comptait que cinq collaborateurs), a été contacté par Fortinet pour explorer un éventuel partenariat en Suisse.

En 2002, l'offre de solutions de la jeune entreprise Fortinet, fondée par Ken et Michael Xie, se composait exactement d'un pare-feu. Et selon Thomas Boll, fondateur et CEO de BOLL Engineering SA, celui-ci était encore plein de défauts. «Mais», dit Thomas Boll, «la boîte a convaincu en ce qui concerne son architecture unique, respectivement l'intégration de ses propres puces ASIC.» Celles-ci promettaient une accélération matérielle fulgurante et inédite, qui permettait pour la première fois des contrôles de sécurité en temps réel ou une vérification de contenu sans latence au niveau de la cou-

che 7, même avec une bande passante élevée. «Le concept était évident et nous a incités à intégrer Fortinet dans notre portefeuille et à nous investir pleinement pour cette marque.»

Une croissance explosive – un succès durable

Ce fut une très bonne décision. Dans les années qui suivirent, Fortinet devint l'un des leaders mondiaux dans le domaine des solutions complètes de cybersécurité. Aujourd'hui, Fortinet peut être considéré à juste titre comme un «primus inter pares», un fournisseur de solutions globales qui

répond à tous les besoins en matière de cybersécurité, que ce soit sur site, dans le cloud, pour la protection du périmètre ou dans le domaine du contrôle d'accès. La «Fortinet Security Fabric» est un exemple unique de cette approche globale et intégrée. Cette plate-forme globale permet une véritable intégration et une automatisation de l'ensemble de l'infrastructure de sécurité pour chaque client. Le client bénéficie ainsi d'une protection inégalée et d'une transparence maximale pour chaque segment de réseau, chaque appareil et chaque appliance.



«Pour être efficace, la cybersécurité doit s'appuyer sur des solutions, des technologies, des architectures et des stratégies complémentaires. La gamme complète de solutions Fortinet établit des normes inégalées.»

Thomas Boll / CEO, BOLL

Une anecdote personnelle

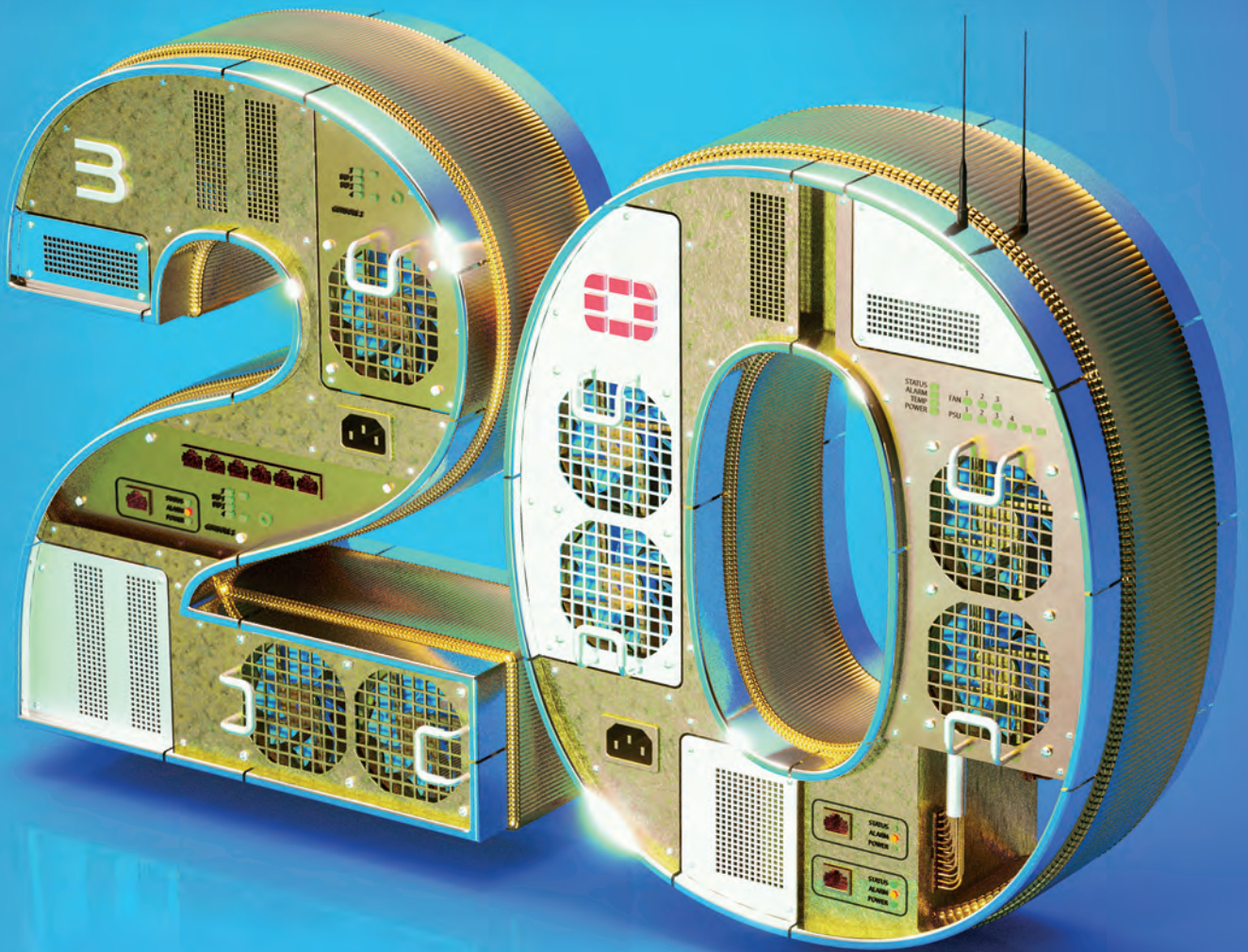
De Franz Kaiser, country manager Switzerland, Fortinet

«Mai 2004. Cela ne faisait que deux mois que je travaillais chez Fortinet et j'avais rendez-vous chez un client potentiel en Valais. Après un long trajet, on m'a dit à la réception que le responsable informatique devait s'occuper de l'émergence d'un virus et qu'il n'avait pas le temps de me parler. J'ai persisté et demandé à ce que le responsable informatique sache que je pouvais l'aider à maîtriser ce fléau.

Après une demi-heure d'attente, le directeur informatique est venu me voir et m'a expliqué qu'un client avait été contaminé par le virus Sasser qui sévissait sur le réseau de bureau et qu'il risquait maintenant de se propager dans l'environnement de production. Au cours d'un entretien d'environ une heure et demie, j'ai pu convaincre le directeur informatique que le pare-feu FortiGate 800B était la solution adéquate. Les arguments étaient convaincants, l'accord était

parfait. Condition: le FortiGate 800B devait être livré et fonctionnel dans les 24 heures.

Thomas Boll a confirmé par téléphone que l'apppliance était disponible en stock. Et le lendemain matin, Sylvia Schlaphof, responsable de l'ingénierie chez BOLL, s'est rendue en Valais pour installer l'appareil – et constater alors que le client utilisait le logiciel Lotus Notes: un environnement dans lequel l'apppliance FortiGate ne pouvait pas analyser le trafic de messagerie, et donc pas offrir de protection contre le virus Sasser, qui se propageait via les pièces jointes des e-mails. Mais Sylvia Schlaphof a réussi à convaincre le directeur informatique des nombreux autres avantages du pare-feu Fortinet – par exemple, la possibilité de segmenter le réseau et sa contribution à la protection de l'entreprise contre les attaques – de sorte qu'il a décidé de l'acheter.»



« Nous soutenons nos clients grâce à des services inégalés. Il s'agit de services de marketing et de vente sur mesure, de développement commercial, de support technique, de services logistiques et d'une offre de formation et de certification de haut niveau. Il n'est pas étonnant que nous soyons en route avec Fortinet depuis vingt ans. »

Marissa Damerou / CCO, BOLL

BOLL – une valeur ajoutée pour les partenaires de distribution et les clients

La croissance fulgurante de Fortinet repose sur plusieurs piliers. Des technologies, des architectures, des concepts et des innovations de pointe en sont un. Un engagement évident avec les distributeurs en est un autre. La con-

viction que des distributeurs à valeur ajoutée (DVA) engagés peuvent apporter une contribution essentielle au succès et à la croissance s'exprime clairement dans la collaboration partenariale de longue date entre BOLL et Fortinet. Thomas Boll: «Depuis toujours, nous veillons à ce que nos revendeurs puissent agir avec succès sur le mar-

ché. Pour ce faire, nous enrichissons l'offre de solutions de Fortinet avec d'innombrables extras et services de haut niveau, tels qu'une grande disponibilité en stock des principaux produits, des options utiles telles que des alimentations de rechange ou des câbles de console dédiés avec connexion USB-C, ou encore des outils d'offre faciles à utiliser avec des fonctions de plausibilité, des processus allégés et des services logistiques qui vont au-delà du niveau habituel. De plus, nos spécialistes en gestion de produits et de licences contribuent largement à l'établissement d'offres et à la configuration optimales des projets les plus complexes, et ce tout au long du cycle de vie des produits utilisés. En bref, nous avons beaucoup investi au fil des ans, nous avons continuellement augmenté nos ressources liées à Fortinet et étoffé l'équipe Fortinet. Ainsi, une équipe Fortinet bien dotée en →

Security Fabric as a Rack

Le tout est bien plus que la somme de ses différents composants. Les solutions de cybersécurité complètes et automatisées de Fortinet offrent une protection totale contre toutes les cybermenaces possibles et imaginables sous la forme d'une Security Fabric parfaitement intégrée.

La Security Fabric devient maintenant portable. BOLL a conçu un rack compact et dédié qui peut être équipé de tous les composants d'une Fortinet Security Fabric complète. Il s'agit de composants tels que switch, pare-feu, wifi, point d'accès, console de gestion, etc. Les différents composants peuvent être intégrés et configurés au choix, puis présentés et testés dans leur interaction concrète.



« Depuis vingt ans, nous misons sur une étroite collaboration avec BOLL. Nous profitons de l'engagement et du savoir-faire du leader des distributeurs à valeur ajoutée (DVA) en Suisse, ainsi que de la compétence des partenaires de distribution. »

Franz Kaiser / country manager Switzerland, Fortinet

personnel assure la compétence, l'expérience et des services de haut niveau qui sont décisifs pour le succès à long terme de nos partenaires de distribution.»

«Même si la logistique ne représente qu'une partie de nos activités génératrices de valeur ajoutée, il est indispensable que le bon produit arrive au bon moment et au bon endroit – configuré comme le client le souhaite», ajoute Thomas Boll, qui souligne:

«Nous gérons à cet effet une logistique professionnelle au niveau des hardwares, softwares et licences et veillons à un traitement rapide des commandes grâce à des processus simplifiés. Les services de staging, de préconfiguration, de roll-out et de RMA shipping jouent ici un rôle important. Pour les commandes plus importantes, nous proposons en outre une gestion des licences spécifique au client, y compris des services d'enregistrement.»

Marissa Damerou, CCO chez BOLL, ajoute: «Nous soutenons aussi activement nos revendeurs pour l'expédition internationale. Nous avons une grande expérience dans l'obtention des autorisations SECO et dans la rédaction correcte des documents d'exportation. Nous mettons ces connaissances à la disposition de nos partenaires de distribution.»

Le transfert de connaissances dynamise les partenaires

En tant que distributeur de sécurité informatique de la première heure, BOLL s'est fixé pour maxime de ne pas être essentiellement un fournisseur et un logisticien, mais d'agir en tant que «trusted advisor», un partenaire qui pense à long terme et un facilitateur d'affaires. Une telle approche est rendue possible grâce au vaste savoir-faire technologique, aux connaissances approfondies des produits et à la grande expérience pratique des spécialistes certifiés en conseil et en support de BOLL. Les activités pratiques de l'équipe d'ingénierie et d'assistance technique de BOLL en sont la parfaite illustration. Cette équipe soutient les partenaires de distribution dans l'analyse et la résolution des →

L'équipe technique de BOLL obtient une certification Fortinet complète

Quand il s'agit de caractériser la force et la performance de l'équipe technique de BOLL, des mots comme compétence, expérience et expertise sont omniprésents. Le fait que tous les collaborateurs de l'équipe technique de BOLL, composée de sept personnes, soient certifiés NSE 7 montre bien qu'il ne s'agit pas de mots vides de sens. «Notre ambition est de fournir à nos partenaires de distribution le meilleur support possible et de les soutenir durablement dans leurs projets», déclare Sylvia Schlaphof, head of engineering chez BOLL, à propos de la certification NSE 7 de toute son équipe. «Pour pouvoir garantir cela dans un monde de plus en plus complexe, une professionnalisation constante de toute notre équipe est indispensable. C'est dans ce contexte que nous investissons continuellement dans la formation continue spécifique de nos collaborateurs.»

« Avec Fortinet, nous entretenons une collaboration de valeur et un partenariat basé sur la confiance. Le fait que nous puissions vivre cela depuis plus de vingt ans est loin d'être une évidence dans le monde en constante évolution de la sécurité informatique et prouve que des facteurs tels que la fiabilité, l'ouverture et la passion sont toujours valables aujourd'hui. »

Thomas Boll / CEO, BOLL

problèmes, ainsi que dans la mise à disposition de solutions sur mesure. Le support technique est mis gratuitement à la disposition des partenaires BOLL.

Formation et certification

Pour pouvoir transmettre un savoir-faire actuel à ses partenaires, clients et collaborateurs et permettre les certifications correspondantes, BOLL gère depuis des années son propre Authorized Training Center (ATC) doté de salles de formation et de séminaire modernes à Wettingen et Lausanne. Il est important de noter que la majorité des formateurs sont issus de l'équipe de support technique de BOLL, ce qui garantit un lien étroit avec la pratique. La palette de formations proposées comprend des formations sur les produits, des cours officiels avec certification du fabricant – depuis la création de l'ATC de BOLL, plus de 2000 participants aux cours ont obtenu des certifications Fortinet (jusqu'à NSE 7) – ainsi que des workshops techniques gratuits et des séminaires d'information. Les «morning sessions», qui présentent les nouveaux produits et le savoir-faire de base sous une forme compacte et en un minimum de temps, sont très appréciées. Les «fast tracks» de Fortinet méritent également une mention par-

«Offrir le meilleur aux partenaires de distribution – nous nous engageons à respecter ce credo. Avec passion et compétence. Et avec des services marketing qui vont bien au-delà de l'habituel.»

Tatjana Bopp / head of marketing, BOLL

« Le savoir et l'expérience en parfaite harmonie. Dans notre Authorized Training Center (ATC) à Wettingen et à Lausanne, seuls des formateurs et des experts hautement qualifiés assurent une synthèse unique de la théorie et de la pratique, pour des résultats d'apprentissage réalisables. Depuis des années, nous contribuons ainsi de manière importante au renforcement de nos partenaires Fortinet. »

Sylvia Schlaphof / responsable du «Authorized Training Center» (ATC), BOLL

ticulière. Il s'agit d'ateliers techniques Fortinet sur des thèmes spécifiques, organisés en ligne ou sur place à l'ATC, et portant sur des sujets et des produits d'actualité.

Des partenaires forts pour un succès à long terme

Même les solutions les plus avancées sur le plan technologique, comme celles proposées par Fortinet, nécessitent des mesures de marketing ciblées pour être acceptées avec succès sur le marché. C'est dans ce contexte que BOLL soutient ses partenaires de distribution dans le lancement de nouveaux produits et dans le développement de marchés dédiés. Les services de développement commercial comprennent la prospec-

tion commune du marché, des services de marketing à long terme comme le télémarketing et la génération de leads, ainsi que l'élaboration commune d'analyses de rentabilisation prometteuses. Des services de communication marketing complets étoffent l'offre. Il s'agit par exemple de la création et de la réalisation de mesures de communication «push et pull» telles que des études de cas, des brochures et des flyers, des aides à la vente et des contenus d'actualité. BOLL offre également son soutien à ses partenaires de distribution pour l'organisation et la réalisation d'événements, notamment dans sa propre salle de séminaires et d'événements «plug and play» entièrement équipée, la «Space56» à Wettingen.



Un succès commun

FORTINET[®]

BOLL Engineering SA . En Budron H15 / CH-1052 Le Mont-sur-Lausanne / Téléphone +41 21 533 01 60 / contact@boll.ch

BOLL Engineering AG . Jurastrasse 58 / CH-5430 Wettingen / Téléphone +41 56 437 60 60 / info@boll.ch / www.boll.ch

BOLL Europe GmbH . Ringstrasse 3 / DE-89081 Ulm / Téléphone +49 731 85074823 / jwa@boll-europe.com / www.boll-europe.com

BOLL
IT Security Distribution