



Communiqué de Presse

## **Palo Alto Networks choisit Exclusive Group pour lancer sa gamme de pare-feu de nouvelle génération en France.**

**Les revendeurs et intégrateurs partenaires d'Exclusive Group bénéficieront avec Palo Alto Networks de solutions innovantes et performantes leur permettant de se prémunir contre les dangers du Web 2.0.**

Janvier 2009,

Palo Alto Networks, spécialiste de la sécurité, signe un accord de distribution privilégié avec Exclusive Group pour la distribution de sa gamme de produits en France.

L'objectif de Palo Alto Networks est de s'appuyer sur une structure de distribution spécialisée ayant une forte valeur ajoutée afin de s'implanter rapidement sur le marché français. Pour atteindre cet objectif Palo Alto bénéficie d'un atout essentiel, l'innovation de ses solutions qui répondent efficacement aux contraintes des entreprises face aux menaces liées à l'utilisation croissante d'Internet.

Conscient que les pare-feu traditionnels ne suffisent plus pour protéger un système d'information contre les menaces actuelles et parce que pour les entreprises de toutes tailles, la productivité des activités dépend de plus en plus du système d'information, il est indispensable de choisir une solution qui puisse sécuriser l'ensemble des applications. Contrairement à ses concurrents, Palo Alto Networks peut identifier l'ensemble des applications (Facebook, Instant messaging, Skype)

En effet grâce à ses pare-feu de nouvelle génération, Palo Alto Networks comble les lacunes clés que présentent les pare-feu traditionnels, à savoir le recours au port/protocole pour identifier les applications et l'assumption que l'adresse IP correspond à une identité d'utilisateur.

La gamme des pare-feu de Palo Alto Networks permet aux réseaux d'entreprise de gérer plus efficacement les risques. De plus, la technologie App-ID de PALO ALTO NETWORKS permet d'une part, d'identifier la source d'un paquet et d'autre part, les utilisateurs, quelle que soit leur adresse IP, tout en assurant la protection contre les menaces, ceci sans dégradation des performances.

Avec l'appui d'Exclusive Group qui se différencie de la politique de distribution de ses concurrents en basant sa stratégie sur une forte compétence produit, Palo Alto pourra rapidement mettre en place un réseau de partenaires revendeurs avec un accompagnement à toutes les étapes du processus de vente. En effet le Business modèle mis en place par Exclusive Group permet de développer un accompagnement et un engagement fort auprès des revendeurs. Exclusive Group concentre tous ses efforts pour aider les revendeurs dans leurs démarches d'avant vente et de réponse aux appels d'offres. Exclusive Group qui assure l'évangélisation sur les nouvelles offres, prévoit d'accroître également la formation commerciale des revendeurs.

«Notre expertise dans la sécurité des systèmes d'information nous a permis de constater qu'une qualité de service optimum passe par la sécurisation de l'ensemble des applications. La technologie de Palo Alto Networks répond parfaitement à ces problématiques et nous permet d'élargir notre palette de solutions afin d'apporter une offre efficace et d'avant garde à nos partenaires dans ce domaine ». Déclare Olivier Breitmayer directeur général d'Exclusive Networks.

Pour PALO ALTO NETWORKS, ce nouveau partenariat est une certitude de voir sa solution valorisée auprès des entreprises au travers d'un solide réseau de revendeur. La crédibilité d'Exclusive Group en terme de compétence et de sérieux est un atout évident pour gagner la confiance des entreprises à investir dans une solution qui conditionne la robustesse de leur architecture réseau.

## **À propos de Palo Alto Networks**

Fondé en 2005 par Dave Stevens, un des responsables du développement chez Brocade, Palo Alto Networks regroupe aussi des anciens de Check Point et des transfuges de NetScreen, racheté par Juniper. Palo Alto Networks a reçu 27,7 M\$ de capital-risque.

Palo Alto Networks permet aux organisations d'acquérir un niveau de visibilité et de contrôle inégalé des applications Internet entrant et sortant du réseau grâce à un coupe-feu de prochaine génération qui identifie de façon précise les applications, quels que soient le port, le protocole, le chiffrement SSL ou la tactique de contournement employés.

## **A propos d'Exclusive Group**

Exclusive Group est un distributeur à valeur ajoutée spécialisé dans le monde de la sécurité des infrastructures, du stockage de données et des solutions d'accès aux applications. Exclusive Group se distingue de ses concurrents par son « business model » basé sur des partenariats exclusifs ou privilégiés avec un nombre limité d'éditeurs.

Cette politique est basée sur le fait qu'Exclusive Group s'attache à acquérir une forte compétence sur les produits qu'il distribue. Cette expertise spécifique permet de développer un accompagnement et un engagement fort auprès des revendeurs tant sur l'aspect commercial, que technique et support.

Par exemple, Exclusive Networks l'entité dédiée à la sécurité a à son catalogue des marques dynamiques qui ont fait leur preuve sur le marché européen telles qu'IronPort, Fortinet, ActivIdentity, Infoblox ou qui sont en forte croissance telles qu'Imperva ou Meru Networks.

Exclusive Group est composé dans chaque pays d'équipes commerciales expertes et des plus grands spécialistes techniques sur chacune des marques.

Fort de ses bons résultats et d'une levée de fonds en juin 2007 conduite par Edmond de Rothschild Investment Partners, Exclusive Group implanté jusqu'à présent en France (Paris, Lyon et Montpellier), a pris une dimension européenne et en s'implantant en Belgique, Suisse, Espagne, Pays-Bas, Italie, Maghreb et en Angleterre.

### **Contacts presse :**

#### **Exclusive Networks**

Virginie Mouton  
98 route de la reine  
92100 Boulogne  
Tél. : 01 78 16 42 54  
vmouton@exclusive-networks.com  
www.exclusive-networks.com

#### **ITGS PR**

Bernard Moal  
15 rue Estienne d'Orves  
92130 Issy-les-Moulineaux  
Tél. : 01 58 88 39 59 – GSM. : 06 22 28 67 33  
Bmoal@itgspr.fr