



## CLAVISTER signe un accord de distribution avec ABBAKAN

### ... ou comment bénéficier de la puissance des gateways de sécurité virtualisées sans le coût et la complexité.

Mai 2009

Fort du constat que le marché de la « virtualisation » est en très forte croissance aujourd'hui et sachant que sa pénétration n'est que de 10%, ce marché présente une attractivité maximale. Selon les cabinets d'analystes IT, les trois obstacles majeurs à l'adoption de cette technologie sont la complexité, le coût et la difficulté d'installation.

Conscient de cette réalité, la technologie de Clavister s'appuie sur les plus récentes avancées en matière de virtualisation : il en résulte une gamme de solutions simples, souples, performantes et largement compétitives.

Clavister a conçu des solutions de nouvelle génération pour s'affranchir de ces barrières, en offrant à l'ensemble de ses clients des bénéfiques utilisateurs d'une authentique solution de virtualisation axée sur l'innovation, la performance et la maîtrise des coûts.

Déployer une offre Clavister, c'est aussi accéder à un écosystème pérenne, garantissant une grande cohérence technologique. De plus, la virtualisation donne accès à un plus grand nombre d'applications que sur un serveur physique traditionnel. Il est donc vital que les administrateurs informatiques bénéficient du même niveau de sécurité dans leur environnement virtualisé que celui qu'ils avaient dans une infrastructure traditionnelle.

Aujourd'hui Clavister qui est reconnu pour la qualité technique et la haute performance de ses solutions dans le domaine de la sécurité, n'exploite pas pleinement son avancée technologique sur le marché français. Pour ce faire, **Clavister a signé un accord pour la distribution de l'ensemble de sa gamme de produits avec Abbakan, leader des distributeurs à valeur ajoutée pour les solutions de sécurité forte.** C'est pour ces raisons que Clavister a choisi de conclure avec Abbakan un accord de distribution stratégique pour la France.

*« Ce partenariat s'inscrit dans une stratégie logique de notre développement commercial : l'accord de distribution des solutions de Clavister en est un parfait exemple. Le choix de s'engager avec Clavister confirme notre volonté de fournir à nos clients des produits de sécurité haut de gamme, en raison de sa technologie unique qui bénéficie de nombreux atouts par rapport aux autres produits standards du marché. Les solutions Clavister sont largement reconnues en Europe pour leurs avancées technologiques et leur fiabilité »,* affirme Jean-Charles Vasseur, Président de Abbakan.

*« Ce nouveau partenariat avec Abbakan répond à notre double objectif : d'une part, mettre le focus sur notre gamme de solutions virtualisées et d'autre part, nous rapprocher d'un réseau de partenaires tels que les datacenters, xSP, opérateurs télécoms et intégrateurs, soit un panel de publics cibles susceptibles d'être intéressés par notre offre spécifique »,* indique Roberto Correnti, Directeur Général de Clavister France.

**A propos de Clavister**

Depuis 1997 Clavister fournit les meilleures solutions de sécurité procurant des avantages commerciaux à des dizaines de milliers d'affaires dans le monde. La famille des appliances UTM et les solutions d'accès distant permettent une sécurité réseau innovante et flexible avec une gestion et un contrôle exceptionnel.

Clavister qui est un pionnier dans la virtualisation des solutions de sécurité continue à fournir ses appliances matérielles et logicielles pour donner au client un choix ultime. Les produits Clavister sont soutenus par un support, une maintenance et un programme de formation très efficace.

Le siège de Clavister est en Suède mais ses solutions sont vendues en Europe et en Asie au travers d'agences locales de Clavister qui supportent un réseau de distributeurs et de revendeurs.

Pour plus d'informations, consultez le site <http://www.clavister.fr>.

**A propos de Abbakan**

En tant que distributeur expert, Abbakan propose un large éventail de services destinés à aider les revendeurs et leurs clients sous la forme de partenariats permettant de bénéficier d'informations privilégiées et de prise en compte prioritaire. Les services que peut offrir le groupe Abbakan portent sur la formation et le transfert de compétences, sur le conseil et les audits, sur l'aide à l'installation et à la configuration ainsi que du support technique. En tant que distributeur, Abbakan propose une large gamme d'actions commerciales et marketing.

Pour plus d'informations : <http://www.abbakan.com>

**CONTACTS PRESSE**

| CLAVISTER   | SCENARII ITGS PR   |
|---|--|
| <b>Roberto Correnti</b><br><br>Tél : 01 75 43 78 90<br><a href="mailto:roberto.correnti@clavister.fr">roberto.correnti@clavister.fr</a> | <b>Laurence Dutrey / Majida Guettaoui</b><br><br>Tél : 01 58 88 39 59 / 39 04<br><a href="mailto:ldutrey@itgspr.fr">ldutrey@itgspr.fr</a> / <a href="mailto:mguettaoui@itgspr.fr">mguettaoui@itgspr.fr</a> |