

PROGRAMME PARTENAIRE DE SERVICES SONICWALL

Accélérer les opportunités de vente de services
pour les partenaires SecureFirst

De nombreux éditeurs de solutions technologiques font actuellement évoluer leur modèle d'entreprise au rythme de la demande croissante en services professionnels. Cette demande est particulièrement forte dans le secteur de la sécurité : les entreprises de toutes tailles savent désormais que le paysage actuel des cybermenaces nécessite le soutien d'éditeurs ayant prouvé leur savoir-faire en matière de services professionnels orientés sécurité.

Par conséquent, les éditeurs de solutions qui souhaitent intégrer des services à leur modèle d'entreprise enregistrent des marges importantes, jusqu'à 70 pour cent.

Grâce au programme Partenaire de services, les partenaires SecureFirst peuvent développer plus rapidement leurs offres de services et leur rentabilité. Par le biais de ressources de formation et d'habilitation, ce programme fournit aux partenaires les compétences nécessaires pour proposer des services de sécurité spécialisés, notamment conception, implémentation, configuration et formation permettant l'optimisation des investissements SonicWall de leurs clients.

Pourquoi devenir Partenaire de services de sécurité SonicWall ?

- Améliorez votre rentabilité grâce à des offres de services de sécurité à marge élevée.
- Augmentez votre chiffre d'affaires SonicWall grâce aux nouveautés produits et aux mises à jour.
- Améliorez la fidélité et la satisfaction des clients en offrant davantage de valeur stratégique via la protection du réseau et des ressources de l'entreprise.
- Tirez avantage de votre autorisation de services de sécurité SonicWall afin de stimuler votre reconnaissance et votre réputation dans le secteur par les clients et prospects.
- Développez vos débouchés commerciaux et faites preuve de leadership en encourageant la demande croissante en services axés sur la sécurité.



Détails du programme

Le programme Partenaire de services SecureFirst, accessible aux partenaires SecureFirst Silver, Gold ou Platinum, offre la flexibilité requise pour obtenir une ou plusieurs des autorisations de services suivantes :

Autorisation d'implémentation

- Accessible aux partenaires Silver, Gold et Platinum
- Les partenaires SecureFirst peuvent proposer des services d'implémentation distants et sur site pour les produits SonicWall.

Autorisation pour les services de solution

- Accessible uniquement aux partenaires Gold et Platinum
- Les partenaires SecureFirst peuvent proposer des services basés sur les solutions de sécurité, par ex. déploiements sans fil ou solutions pour les établissements scolaires ou les réseaux distribués.

Autorisation pour les services d'architecture

- Accessible uniquement aux partenaires Gold et Platinum
- Les partenaires SecureFirst peuvent proposer des services de sécurité avec des solutions et des environnements clients SonicWall plus vastes et plus complexes, comme des implémentations de pare-feu sandwich ou SuperMassive.

Pour chaque autorisation de services, il est obligatoire de suivre le programme de formation associé disponible auprès de la SonicWall University. Les programmes de formation seront enrichis ou actualisés sur une base annuelle.

Les partenaires de services autorisés peuvent utiliser ce statut exclusif pour offrir à leurs prospects et clients SonicWall leurs propres services de sécurité, en fonction de leur domaine d'autorisation.

Les partenaires invités à demander le statut de Partenaire de services avancés doivent remplir les conditions requises pour les trois autorisations. Les Partenaires de services avancés peuvent alors être chargés par SonicWall, en fonction de leurs compétences et de leur localisation, de fournir des services au nom de SonicWall, revendus par les partenaires SecureFirst. Les composants du programme sont les suivants :

Habilitation

- Séminaires annuels de mise à jour sur les produits
- Accès exclusif à des formations, guides techniques et modèles de services exhaustifs via la SonicWall University et le portail partenaires

Support

- Accès aux architectes de solutions SonicWall pour support/mentorat actifs pour les projets

« Conformément à notre engagement continu visant à aider les partenaires SecureFirst à améliorer rentabilité et part de marché, le programme Partenaire de services de SonicWall est conçu pour développer, et non concurrencer, la capacité des partenaires à fournir des services de sécurité SonicWall d'exception dans le monde entier. »

**STEVE PATAKY,
VICE-PRÉSIDENT,
DIRECTEUR DES RECETTES**

- Accès privilégié aux ressources partenaires de services via le portail SecureFirst

Accélération

- Ressources de génération de demande en co-branding
- Utilisation du logo Partenaire de services de sécurité SonicWall
- Opportunités de vente de services transmises au Partenaire de services avancés qualifié

Avantages du programme

| AVANTAGES | PARTENAIRE DE SERVICES AUTORISÉS | PARTENAIRE DE SERVICES AVANCÉS |
|--|----------------------------------|--------------------------------|
| Utilisation du logo Partenaire de services de sécurité SonicWall | ✓ | ✓ |
| Kits d'outils de création de services permettant de générer la demande et de développer des offres de services au nom du partenaire | ✓ | ✓ |
| Séminaire de formation annuel exclusif en ligne | ✓ | ✓ |
| Accès exclusif aux ressources de génération de demande en co-branding | ✓ | ✓ |
| Accès aux guides techniques sur la fourniture de services | ✓ | ✓ |
| Accès privilégié au portail en ligne pour les Partenaires de services de sécurité | ✓ | ✓ |
| Modèles de fourniture de services SonicWall Discovery and Statement of Work | ✓ | ✓ |
| Accès aux architectes de solutions SonicWall pour support/mentorat actifs pour les projets (sur les commandes de services SonicWall) | | ✓ |
| Invitation aux SonicWall SE Summits | | ✓ |
| Séminaire annuel de mise à jour sur les produits (présentiel) | | ✓ |
| Opportunités de vente de services transmises au Partenaire de services avancés qualifié | | ✓ |
| Développement conjoint de nouvelles offres de services | | ✓ |
| Vêtements logotés Partenaire de services avancés SonicWall | | ✓ |

Conditions requises du programme

| | PARTENAIRE DE SERVICES AUTORISÉS | PARTENAIRE DE SERVICES AVANCÉS | | | | |
|--|---|---|--|--------------------------|------------------|------------------|
| Profil préqualification | | | | | | |
| Solide expérience des services professionnels avec expertise en sécurité | Plus de 3 ans recommandé | Plus de 5 ans requis | | | | |
| Personnel et compétences requis pour assurer le support des clients (différentes échelles, différents niveaux de complexité) | ✓ | ✓ | | | | |
| Niveau partenaire SecureFirst (minimum approuvé requis) | <table border="1"> <tr> <td>Évaluation et implémentation</td> <td>Services de solution et d'architecture</td> </tr> <tr> <td>Silver, Gold ou Platinum</td> <td>Gold ou Platinum</td> </tr> </table> | Évaluation et implémentation | Services de solution et d'architecture | Silver, Gold ou Platinum | Gold ou Platinum | Gold ou Platinum |
| Évaluation et implémentation | Services de solution et d'architecture | | | | | |
| Silver, Gold ou Platinum | Gold ou Platinum | | | | | |
| Caractéristiques et conditions requises du programme | | | | | | |
| Sur invitation uniquement (doit être approuvé par le directeur des ventes régionales SonicWall) | | ✓ | | | | |
| Candidature approuvée | ✓ | ✓ | | | | |
| 2 personnes doivent suivre la formation complète associée à chaque autorisation de services (Services d'implémentation, Services de solution, Services d'architecture) | Silver = Services d'implémentation Gold ou Platinum = Services d'implémentation ou Services de solution ou Services d'architecture | Les 3 autorisations de services | | | | |
| Programme de formation sur les services à surveiller car de nouveaux cours sont régulièrement ajoutés | ✓ | ✓ | | | | |
| Test Shadow complet sur site | | ✓ | | | | |
| Nombre minimum de certifications techniques SonicWall (CSSA - Certified SonicWall Security Administrator et CSSP - Certified SonicWall Security Professional) | 1 CSSA / 2 CSSP (plus de 2 personnes) | 2 CSSA / 3 CSSP (plus de 3 personnes) | | | | |
| Niveau minimum de compétences pour les services sur les produits SonicWall | Suivi via le nombre d'appels au support client SonicWall | Mesure via sondage auprès des clients et audit annuel des compétences pour les services | | | | |

- Chaque autorisation de services est validée après obtention de la formation associée
- Formation partenaires disponible auprès de la SonicWall University exclusivement pour les candidats au Programme de services SonicWall
- Programmes de formation sur les autorisations mis à jour chaque trimestre

Devenez Partenaire de services SonicWall

Le programme Partenaire de services est réservé aux partenaires SecureFirst justifiant des critères requis. Si vous souhaitez également devenir Partenaire de services autorisés, connectez-vous au portail partenaires SecureFirst sur sonicwall.com/partners et présentez votre candidature. Une fois votre demande approuvée, vous aurez accès au programme d'autorisation de services correspondant, disponible via la SonicWall University.



© 2017 SonicWall Inc. TOUS DROITS RÉSERVÉS.

SonicWall est une marque commerciale ou déposée de SonicWall Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales et déposées sont la propriété de leurs sociétés respectives.

Les informations contenues dans ce document sont fournies en relation avec les produits de SonicWall et/ou ses filiales. Aucune licence, expresse ou implicite, par estoppel ou un autre moyen, quant à un quelconque droit de propriété intellectuelle n'est accordée par le présent document ou en lien avec la vente de produits SonicWall. SAUF DISPOSITION CONTRAIRE DANS LES CONDITIONS DU CONTRAT DE LICENCE, LA SOCIÉTÉ SONICWALL ET/OU SES FILIALES DÉCLINENT TOUTE RESPONSABILITÉ QUELLE QU'ELLE SOIT ET REJETTENT TOUTE GARANTIE EXPRESSE, IMPLICITE OU STATUTAIRE CONCERNANT LEURS PRODUITS, Y COMPRIS ET SANS S'Y LIMITER, LES GARANTIES IMPLICITES DE QUALITÉ

MARCHANDE, D'ADÉQUATION À UN USAGE PARTICULIER OU DE NON-CONTREFAÇON. EN AUCUN CAS, SONICWALL OU SES FILIALES NE SERONT RESPONSABLES DES DOMMAGES DIRECTS, INDIRECTS, CONSÉCUTIFS, PUNITIFS, SPÉCIAUX OU FORTUITS (Y COMPRIS, SANS LIMITATION, LES DOMMAGES POUR PERTE DE PROFITS, INTERRUPTION DE L'ACTIVITÉ OU PERTE D'INFORMATIONS) PROVENANT DE L'UTILISATION OU L'IMPOSSIBILITÉ D'UTILISER CE DOCUMENT, MÊME SI SONICWALL ET/OU SES FILIALES ONT ÉTÉ INFORMÉS DE L'ÉVENTUALITÉ DE TELS DOMMAGES. SonicWall et/ou ses filiales ne font aucune déclaration ou ne donnent aucune garantie en ce qui concerne l'exactitude ou l'exhaustivité du contenu de ce document et se réservent le droit d'effectuer des changements quant aux spécifications et descriptions des produits à tout moment sans préavis. SonicWall Inc. et/ou ses filiales ne s'engagent en aucune mesure à mettre à jour les informations contenues dans le présent document.

À propos de nous

SonicWall s'engage depuis plus de 25 ans dans la lutte contre la cybercriminalité, défendant PME et grands comptes dans le monde entier. Notre alliance de produits et de partenaires nous a permis de mettre sur pied une solution de cyberdéfense en temps réel, adaptée aux besoins spécifiques de plus de 500 000 entreprises dans plus de 150 pays, leur permettant de se concentrer sans crainte sur leur cœur de métier.

Pour toute question concernant l'usage potentiel de ce document, contactez :

SonicWall Inc.
5455 Great America Parkway
Santa Clara, CA 95054

Consultez notre site Internet pour plus d'informations.
www.sonicwall.com