

[ACCUEIL](#) > [ACTUALITÉS DISTRIBUTION](#)

DISTRIBUTION

Scality refond son programme partenaire

La rédaction, 6 juillet 2026, 13:17



L'éditeur de stockage objet introduit un nouveau niveau d'entrée, des marges améliorées, une protection des deals renforcée et un parcours de certification dédié à Scality ADI.

Scality annonce la refonte en profondeur de son programme partenaires. Ce n'est pas une mise à jour cosmétique : l'éditeur change de modèle.

Là où la plupart des programmes channel récompensent le volume de transactions, le nouveau programme de Scality rémunère l'expertise, la création de pipeline et la capacité à adresser trois marchés en forte croissance : la cyber-résilience, la souveraineté numérique et l'infrastructure IA. Il s'adresse à un écosystème de plus de **400 partenaires** dans le monde.

Trois marchés en rupture, une opportunité pour le channel

Scality s'appuie sur des données de marché solides pour justifier cette refonte. Sur le volet **cyber-résilience**, les attaques par ransomware ont bondi de 52 % en 2025, avec 6 604 attaques revendiquées dans le monde. En France, une cyberattaque coûte en moyenne 466 000 euros à une PME et 60 % des entreprises victimes déposent le bilan dans les 18 mois.

Sur le **souveraineté numérique**, le marché mondial du cloud souverain représente 80,4 milliards de dollars en 2026, en hausse de 35,6 % en un an. En Europe, ce marché devrait passer de 20 milliards à plus de 100 milliards d'euros d'ici 2031. Le durcissement réglementaire français — SecNumCloud, NIS2, DORA, Cloud de confiance — crée par ailleurs une demande structurelle pour des solutions de stockage à juridiction maîtrisée.

Enfin, sur l'**infrastructure IA**, la France est devenue le plus grand chantier européen de l'IA avec 109 milliards d'euros d'investissements promis depuis le Sommet pour l'Action sur l'IA de février 2025. Le stockage objet, cœur de l'offre Scality, représente 51 % du marché du stockage cloud mondial et croît à +24,4 % par an.

Quatre évolutions concrètes pour les partenaires

Le nouveau programme introduit quatre changements majeurs.

D'abord, un **nouveau niveau Authorized** avec un seuil d'entrée abaissé pour faciliter l'onboarding de nouveaux partenaires. Une trajectoire de progression structurée vers les niveaux Select et Elite est prévue au fur et à mesure de la montée en compétences.

Ensuite, des **marges améliorées** sur l'ensemble du programme, quel que soit le niveau. L'écart de remise entre le niveau Authorized et Elite est désormais significativement plus marqué, pour que l'investissement dans la montée en compétences soit toujours plus rentable que la transaction ponctuelle.

Des certifications pour chaque profil

Le programme intègre quatre parcours de formation.

Le **Scality Certified Architect (SCA)** offre une formation technique approfondie sur RING et ARTESCA, dispensée en quatre langues dont le français, en présentiel et à la demande chaque trimestre.

Le **Scality Sales Certified** prépare les équipes commerciales à positionner ARTESCA sur les cas d'usage cyber-résilience et conformité. L'**ARTESCA Delivery Training** forme les équipes déploiement à la mise en œuvre technique. Enfin, un nouveau **parcours de certification Scality ADI** permet aux partenaires de se positionner sur l'infrastructure de données autonome pour l'IA, la catégorie à la croissance la plus rapide du portefeuille.

L'atout software-defined pour le channel

Scality souligne un avantage compétitif souvent sous-estimé : l'éditeur ne vend pas de matériel. Les partenaires conservent donc une liberté totale dans le choix des configurations et fournisseurs matériels pour chaque client. Dans le contexte actuel de tensions sur les chaînes d'approvisionnement hardware, cette flexibilité constitue un argument commercial de poids.

« Les partenaires qui construisent des pipelines, éduquent leurs clients et développent l'empreinte Scality sont ceux qui capturent le plus de valeur dans ce programme », résume **Eric Leblanc, Directeur général ARTESCA & Channel Chief chez Scality**. [Un message que valide Charles Henry, Directeur Général Délégué de Cheops Technology](#) : « Le nouveau programme partenaires Scality renforce notre alliance en valorisant l'expertise durable et l'accompagnement long terme. »

TAGS ASSOCIÉS

[SCALITY](#)

LIRE AUSSI



DISTRIBUTION

TD SYNnex Datech déploie le programme Scale Partner d'Autodesk en Europe

LA RÉDACTION, 6 JUILLET 2026, 13:57



DISTRIBUTION

TD SYNnex brille aux HPE Partner Awards 2026

LA RÉDACTION, 19 JUIN 2026, 12:34



DISTRIBUTION

TD SYNnex, Cisco et NVIDIA inaugurent une Secure AI Factory à Paris

LA RÉDACTION, 16 JUIN 2026, 11:41

[VOIR TOUS LES ARTICLES DISTRIBUTION](#)

RESSOURCES