



### Daniel Altmann, Ancron

Qui aurait pu imaginer, il y a peu de temps encore, un catalogue complet et accessible aux clients avec l'ensemble des plus de 10 000 produits et services logiciels IBM ? Daniel Altman, 34 ans, fondateur et directeur de la société Ancron, s'est cependant consacré en 2007 à la large palette de produits IBM, mettant au point le premier portail en ligne pour logiciels IBM. Ce spécialiste nous a accordé un bref entretien et nous a expliqué comment sa société permettait également aux petites et moyennes entreprises d'offrir un accès simple et clair à leur gamme de produits.

Le tout a donné naissance à un Webshop par l'intermédiaire duquel il est possible d'acquérir ou de louer tous les produits logiciels et technologies IBM. Daniel Altman revient ici sur l'idée originelle du portail de licences logicielles qui a conduit à l'édification de la plateforme :

**Daniel Altmann:** « Tout a commencé il y a six ans. J'avais fondé une communauté spécialisée pour les partenaires commerciaux, leurs compétences et leurs produits, dans le but de pratiquer un marketing centralisé, fortement orienté sur la clientèle. L'idée du portail de licences a en fait vu le jour il y a une année seulement, lorsque j'ai pris conscience que ces communautés devaient être gratuites et par conséquent libres d'a priori commerciaux pour pouvoir fonctionner. Il me fallait donc trouver une formule pour les financer – et c'est cela qui a été l'élément moteur dans l'apparition du portail de licences IBM. »

La pièce maîtresse de la plateforme est la base de données sur laquelle sont déposées toutes les informations concernant l'ensemble des produits et technologies IBM. Constituer cette base a été le grand défi auquel il a fallu s'atteler en premier lieu. Daniel Altman nous raconte comment s'est déroulé le processus :

**Daniel Altmann:** « Nous avons commencé par une liste de prix en Excel, puis nous nous sommes demandé quels types d'informations pouvaient être pertinents et importants pour les clients. C'est sur cette base que nous avons commencé à construire une certaine logique, notre objectif étant de rendre la recherche de produits et tarifs IBM aussi simple que possible pour le client. »

Plus de mille heures de travail ont été investies dans la mise au point de cette base de données. Et si beaucoup auraient cru la chose impossible, le catalogueur IBM Daniel Altman est venu à bout de ces défis au prix de beaucoup d'efforts et de persévérance.

**Daniel Altmann:** « Les enjeux étaient surtout liés à la structure des données et à leur représentation. Comme vous le savez sans doute, la liste de prix IBM a changé avec le temps. De nouveaux produits sont venus s'ajouter, et on assiste presque chaque mois aux rachats de nouvelles entreprises qui doivent également être intégrées. Dans ce contexte, il était important d'établir des données consistantes au moyen desquelles nous pouvons présenter des informations quasi parfaites. »

Hormis le portail de licences logicielles, la société Ancron a également lancé d'autres portails pour les marques IBM Lotus et WebSphere. En outre, l'entreprise propose à ses clients des services de conseil avisés de même qu'elle assure une collaboration intensive avec d'autres partenaires commerciaux IBM.

**Daniel Altmann:** « Notre métier de base est lié à la vente d'informations et produits logiciels. Nos portails nous ont donné ici deux possibilités de pratiquer ce commerce. Nous vendons ainsi des solutions et des ressources pour les partenaires commerciaux IBM et avec eux, alors que nous proposons aussi des logiciels IBM. Nous avons constitué ces deux dernières années un réseau de partenaires regroupant quelque 500 sociétés, et notre portefeuille englobe désormais environ 2000 produits de partenaires. »

L'équipe de sept personnes constituant Ancron travaille intensivement afin de poursuivre le développement des portails et de les rendre encore plus attrayants pour les utilisateurs. Daniel Altman explique donc finalement comment ces portails devraient être élargis et améliorés à l'avenir :

**Daniel Altmann:** « Nous allons désormais largement ouvrir nos portails, et chaque partenaire proposant des produits ou des services sur les sites [entreprisecollaboration.de](http://entreprisecollaboration.de) et [entreprisebusinessintegration.de](http://entreprisebusinessintegration.de) devrait également pouvoir les gérer lui-même. Nous n'officierons alors plus que comme une plaque tournante ou un fournisseur de portails et proposerons une véritable communauté où clients et partenaires pourront se retrouver et nouer des relations commerciales mutuelles. Les connaissances de plus de mille utilisateurs devraient alimenter le portail de licences logicielles, elles pourront s'exprimer et être mises à disposition dans un « média social » présentant aux visiteurs des vidéos, des liens vers des présentations ou des wikis, etc. Nous proposerons en outre un wiki spécial licences, couvrant les questions les plus fréquentes, tout comme nous introduirons également des palmarès avec témoignages de clients, références et autres informations techniques à l'appui. Si un client s'intéresse à un produit, il pourra par exemple s'informer des releases bêta. Autre étape essentielle, nous prévoyons le développement d'un conseiller logiciel aidant les clients à trouver le programme approprié dans le monde IBM, en lui montrant également la meilleure méthode pour l'obtention d'une licence. »



© Copyright IBM Corporation 2009. Tous droits réservés

IBM et le logo IBM Logo sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.

Les marques d'autres entreprises ou fabricants sont reconnues. Les dispositions contractuelles et les tarifs sont disponibles auprès d'IBM et de ses partenaires commerciaux. Les informations concernant les produits sont celles valables lors de la mise sous presse. L'objet et l'étendue des prestations sont déterminés individuellement dans chaque contrat. Le présent document n'a été publié qu'à des fins d'information générale.