

“DES RÉSULTATS ON DEMAND”



Alexandre Campos,
Mayetic.
Partenaire commercial.

Dans le monde On Demand, IBM vous accompagne dans votre développement. Réflexion et vision stratégique approfondies, middleware² innovants et approches commerciales novatrices optimisent votre compétitivité et votre rentabilité.

SOLUTIONS MIDDLEWARE COMPLÈTES. ON DEMAND.

POURQUOI LE MIDDLEWARE IBM ?

Les PME-PMI représentent le segment le plus vaste et dynamique du marché de l'informatique.

IBM répond précisément à leurs exigences avec des middleware

faisant le lien entre idée et mise en œuvre, vision et résultats, information et chiffre d'affaires.

Aucun autre fournisseur n'offre une gamme aussi étendue. Avec DB2, Lotus, Tivoli, WebSphere et

Rational, le middleware IBM se conjugue et s'adapte pour permettre l'intégration de quasiment tous les systèmes.

Son engagement en faveur des standards ouverts, de Linux[®] et de Java[™] (J2EE[™]) permet à IBM de proposer des solutions complètes et flexibles, capables d'interagir avec presque tous les matériels et logiciels du marché.

Et quand toutes les composantes s'intègrent, vous vendez plus facilement les solutions On Demand.

*“Le programme Value Advantage Plus d'IBM nous offre de nouvelles perspectives commerciales avec la prospection du marché des PME-PMI, jusqu'alors peu exploité.”
Alexandre Campos.*

VOTRE ATOUT

IBM lance le programme Value Advantage Plus³ pour simplifier et rentabiliser la vente de solutions intégrant le middleware IBM.

Ce programme offre aux Partenaires Commerciaux des prix attractifs sur l'achat de certaines solutions.

Associé au portefeuille d'offres express d'IBM (gamme de matériels, de logiciels et de services conçus et tarifés pour les PME-PMI), Value Advantage Plus représente un atout majeur pour vous comme pour vos clients.

SOYEZ ON DEMAND

Découvrez le programme Value Advantage Plus.

ibm.com/middleware/fr/partners

 ON DEMAND BUSINESS

 IBM[®]