

**PartnerWorld®**  
*WITHOUT BOUNDARIES* **2007**



# Guide du Partenaire IBM



**ibm.com/partnerworld**

## *Faire du business avec IBM n'a jamais été aussi simple ...*



Cher Partenaire,

Je suis heureux de vous présenter le Guide du Partenaire 2007, document qui vous est spécialement dédié, et auquel vous avez grandement participé. En effet, lors de nos différents échanges, vous vous êtes exprimés sur les moyens dont vous avez besoin pour faire des affaires avec IBM et nous vous avons écouté. Avec cette nouvelle édition, nous souhaitons vous aider au quotidien à détecter et conclure de nouvelles opportunités et faire ainsi plus de croissance ensemble.

Vous découvrirez notamment des programmes toujours plus coordonnés entre les entités d'IBM, matérielles, logicielles et services. Ceci dans le but de vous faciliter la relation avec IBM et de vous donner un véritable avantage concurrentiel chez vos clients et prospects en leur proposant des solutions complètes.

Nous avons également mis l'accent sur le marché qui connaît actuellement la plus forte croissance: celui des PME-PMI. Vous êtes le canal privilégié d'IBM sur ce marché, et nous avons innové avec des initiatives telles que Emerald et IBM Express Advantage pour que vous abordiez ce marché très rapidement et profitiez vous aussi de sa croissance.

Ce Guide est un formidable outil d'aide à la vente.

Que vous soyez **revendeur, grossiste, éditeur de logiciels** ou **intégréateur**, nous espérons qu'il vous sera utile dans nombre de vos transactions.

Je nous souhaite de faire d'excellentes affaires ensemble.

Jean-Christophe Knoertzer

*Directeur de la Division des Partenaires Commerciaux*

*IBM France, Afrique du Nord et de l'Ouest*



## *04 PartnerWorld*

### **08** *les offres*

**10-15**  
LOGICIELS IBM

**16-22**  
OFFRE SERVEURS, STOCKAGE  
ET SYSTÈMES D'IMPRESSION

**23**  
OFFRE TERMINAUX  
POINTS DE VENTE

**24-27**  
OFFRE IBM  
GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES

**28**  
OFFRE IBM  
GLOBAL FINANCING

**29**  
IBM FORMATION

### **30** *les programmes*

**32-33**  
IBM PROGRAM FRAMEWORK

**34-35**  
SE FORMER

**36-41**  
CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE

**42-47**  
VENDRE

**48-51**  
ÊTRE RÉMUNÉRÉ

### **52** *les grossistes*

**54-55**  
LES GROSSISTES  
À VALEUR AJOUTÉE

**56**  
LES GROSSISTES  
SPÉCIALISÉS LOGICIELS

**57-59**  
LES GROSSISTES  
SPÉCIALISÉS SERVEURS,  
STOCKAGE ET SYSTÈMES  
D'IMPRESSION

### **60** *à votre disposition*

**62**  
IBM FORUM PARIS

**63**  
IBM FORUM LA GAUDE

**64**  
IBM PSSC - CUSTOMER CENTER  
DE MONTPELLIER

**65**  
GROUPES UTILISATEURS  
D'ARCHITECTURES IBM

## *66 liens et adresses utiles*

## 04 IBM PartnerWorld

Lorsque vous adhérez au programme PartnerWorld, vous faites profiter vos affaires de la puissance et du support d'une des marques mondiales les plus respectées dans le monde. Vous avez ainsi accès à des outils de vente et de marketing, des cours de formation, du support technique et bien d'autres choses pour vous aider à accroître vos affaires et à générer plus de profit.

### Niveaux d'adhésion à PartnerWorld

Votre adhésion peut se manifester à travers trois niveaux de partenariat : **Member**, **Advanced** et **Premier**.

Le niveau **Member** exige un engagement minimal de la part des partenaires commerciaux, via un formulaire d'inscription en ligne et l'acceptation du contrat PartnerWorld. En échange, IBM leur apporte son assistance sur une large gamme de ses produits et de ses technologies, principalement via un support électronique. L'adhésion au programme IBM PartnerWorld est gratuite.

Niveau **Advanced** : les partenaires commerciaux de niveau Advanced se sont engagés à entretenir avec IBM une relation commerciale fructueuse ; ils sont reconnus et récompensés pour cet engagement. Si vous avez des compétences reconnues, des réalisations en termes de revenus ou si vous avez démontré, grâce à une expérience chez un client, que vos solutions IBM en clientèle ont été une réussite, IBM vous offrira une gamme étendue d'avantages gratuits, notamment des développements de compétences et des ressources techniques en matière de marketing et de support commercial.

Niveau **Premier** : réservé aux partenaires commerciaux qui sont des leaders sur leur marché, et engagés à réaliser un chiffre d'affaires significatif avec IBM. IBM fournit aux partenaires Premier le niveau le plus important de support marketing, ventes et technique, avec en plus une attention particulière sur une planification jointe pour développer une relation mutuelle prospère. IBM et ses Partenaires Premier fournissent le support stratégique le plus adéquat pour les clients à la recherche de solutions « à la demande ». Les Partenaires Commerciaux Premier ont le droit d'utiliser le sigle prestigieux de Partenaire Commercial Premier comme marque de reconnaissance de leurs succès.

### Comment atteindre les différents niveaux ?

Les niveaux Advanced ou Premier sont atteints sur la base de l'accumulation d'un certain nombre de points, acquis à l'aide du chiffre d'affaires réalisé par vos ventes et également des investissements que vous réalisez pour maximiser ces dernières et accroître votre rentabilité.



Vous pouvez acquérir des points de plusieurs manières.

- **Démontrer vos compétences ou vos réalisations**

IBM a identifié un ensemble spécifique de compétences techniques et commerciales essentielles pour la réussite dans les secteurs clefs. Vous choisissez les compétences que vous souhaitez acquérir et vous vous inscrivez à la formation requise.

- **Réaliser du revenu, des points additionnels pour vos ventes en secteur PME-PMI**

Consultants, intégrateurs et revendeurs acquièrent des points pour la vente de matériel, de logiciels et de services IBM. Des points supplémentaires sont obtenus pour la vente aux clients des PME-PMI dans la plupart des zones géographiques.

- **Démontrer la qualité de votre service au travers d'une enquête de satisfaction client**

La satisfaction de nos clients est une part importante de notre programme PartnerWorld. Les Partenaires Commerciaux doivent conduire une enquête de satisfaction client en utilisant les services d'une société agréée par IBM.

## Les bénéfices de PartnerWorld

De nombreux bénéfices de base sont disponibles pour tous les Partenaires Commerciaux. A l'exception de certaines formations et séminaires, ces bénéfices sont gratuits. Cependant, dans certains cas, ces bénéfices sont réservés aux Partenaires Advanced ou Premier ; dans d'autres cas, ces avantages sont conditionnés par la vente de certains produits ou par le choix de cibler un segment de marché, comme les PME-PMI ou bien un secteur d'activité spécifique.

### Ressources commerciales

- Accès aux IBM Forum et Centre Solutions.
- Diagnostics pour dirigeants : identifiez rapidement et rassemblez la documentation nécessaire pour construire votre proposition argumentée et finaliser vos ventes.
- Accès au catalogue des prix logiciels et aux configureurs matériels.
- Passport Advantage.
- Accès au programme de motivation logicielle.
- Accès aux modules de démonstrations et de formations.

### Ressources Marketing

- Accès aux IBM Innovation Centers.
- Campaign Designer : créez vos campagnes personnalisées de génération de la demande

plus rapidement, plus facilement et à moindre coût.

- Utilisation des Marques IBM pour vous aider à apporter une reconnaissance immédiate et significative aux offres de votre société.
- Emblème Partenaire Commercial IBM et Partenaire Commercial Premier IBM.
- Nombreux kits et outils de marketing.

### Ressources Techniques et Supports

- IBM Solutions Builder Express (portefeuille d'outils).
- Validation technique.
- Attach Connector, pour développer vos ventes croisées.

### Formations et certifications

- IBM Virtual Innovation Center.
- IBM PartnerWorld University, SMB college.
- PartnerWorld Industry Network (dimension internationale).
- IBM Signature Selling Method (méthode de vente).

### Communications

- Accès à un portail d'une très grande richesse en termes de connaissances et d'informations.
- Lettre d'information mensuelle personnalisée.

## Le PartnerWorld Value Package

En tant que membre de PartnerWorld, vous avez la possibilité de compléter cet ensemble déjà riche d'avantages en achetant le **PartnerWorld Value Package**. Cet ensemble, dont les avantages sont proportionnels à votre niveau d'engagement vis-à-vis d'IBM, inclut le remboursement de la formation, du support commercial, technique et marketing ainsi qu'un accès illimité à tous les logiciels IBM à des fins de démonstration clients, évaluation,

maquette, développement et test, et même à des fins internes pour votre société. Profitez du PartnerWorld Value Package disponible pour un coût annuel de 2.000 \$ US. Le Value Package regroupe une variété d'avantages dont le coût d'achat à l'unité représente une valeur pouvant atteindre 100.000 \$ US pour le niveau Membre, 300.000 \$ US pour le niveau Advanced et 400.000 \$ US pour le niveau Premier.

Acheter le Value Package est donc un moyen économique pour les Partenaires Commerciaux d'obtenir le bon niveau de support. Alors que les bénéfices s'accroissent avec le niveau d'appartenance au programme, le prix du Value Package reste fixe pour les trois niveaux.

D'autres types d'assistances sont disponibles pour les opportunités d'un certain montant et en fonction du niveau PartnerWorld, voir le site Web pour plus d'information.

Bénéfices du PartnerWorld Value Package / Niveau	Member	Advanced	Premier
Forum et Briefing Center : accès à une session gratuite	non	non	oui
Remboursement des formations We Pay :	\$6K*	\$15K* \$6K/personne	jusqu'à \$50K* \$6K/personne
Téléchargement logiciels et CD utilisation pour :			
> Démonstration et évaluation	oui	oui	oui
> A usage interne (le choix augmente avec le niveau dans le programme)	oui	oui	oui
> Développement et test	oui	oui	oui
> Formation interne	oui	oui	oui
Logiciel One click à des fins de démonstration	oui	oui	oui
Accès au support technique de la Techline (voix et électronique)	oui	Disponible sans le Value Package	Disponible sans le Value Package

Pour obtenir la liste complète des avantages, visitez le site :

[ibm.com/partnerworld](http://ibm.com/partnerworld)

ou contactez :

PartnerWorld Contact Services (PWCS)  
au **0810 801 426\***

\* Numéro Vert

\* Les tarifs, les chiffres d'affaires cibles et les autres prix sont exprimés en dollars américains. Un équivalent approximatif dans la devise locale peut être indiqué en remplacement en appliquant le taux de change communiqué par IBM une fois par trimestre. Vous pouvez vérifier les montants exacts dans la devise locale auprès du représentant IBM de votre pays ou de votre partenaire commercial. Les tarifs cités dans ce document sont soumis à modification.

**Rejoignez une des communautés par secteur d'activité, pour développer votre expertise et faire connaître vos solutions dans votre domaine. Disponible pour les éditeurs de logiciels, SSII, consultants, intégrateurs et revendeurs.**

Aujourd'hui, tous les partenaires commerciaux ne doivent pas seulement investir dans la technologie pour battre la concurrence, mais doivent aussi développer et exploiter une expertise dans leur secteur d'activité afin d'aider leurs clients à transformer leur approche marché et à adapter leurs solutions à des segments spécifiques. IBM répond à ces défis en proposant des offres de logiciels d'infrastructure, de serveurs et de stockage afin d'aider les partenaires commerciaux à atteindre ce niveau de service. Avec ces offres, les partenaires commerciaux peuvent créer des solutions applicatives et des services pour accéder à des opportunités commerciales dans leurs secteurs d'activité.

Que vous soyez spécialisé dans un seul secteur industriel ou compétent dans plusieurs d'entre eux, que vos clients soient des PME-PMI ou de grandes entreprises, les environnements auxquels vous êtes confrontés sont de plus en plus complexes.

Pour vous accompagner, rejoignez IBM PartnerWorld Industry Networks, un ensemble riche de ressources techniques, marketing et commerciales pour faire connaître vos solutions par secteur d'industrie.

IBM PartnerWorld Industry Networks est un programme conçu pour accompagner les partenaires commerciaux tout au long du cycle de vente. Rejoignez une des communautés par secteur d'activité et accédez au savoir-faire de nos experts avec une infrastructure IBM à la demande :

- Support Ventes et Marketing pour vous aider à générer des opportunités et conclure plus rapidement de nouvelles affaires en collaboration avec les équipes commerciales IBM ou d'autres partenaires commerciaux.
- Aide à la mise en œuvre et accès privilégié au support technique pour développer les capacités de vos clients.

- Opportunités de développement grâce aux contacts avec des experts IBM de votre secteur d'activité : élargissez votre réseau d'influence avec les Rencontres Partenaires IBM spécialisés par domaine.
- Accès aux ressources d'analyse métier qui vous aident à identifier les tendances dans votre secteur : vous aurez accès à des livres blancs et à des rapports d'analystes, afin de cibler les meilleures opportunités de marché.

Pour plus d'informations, vous pouvez appeler PartnerWorld Contact Services (PWCS) au **0810 801 426\***

*\* Numéro Vert*

[ibm.com/partnerworld/industrynetworks](https://ibm.com/partnerworld/industrynetworks)

08 *Les offres*





## Mettre toute l'innovation d'IBM à votre service

L'innovation est au cœur de la stratégie d'IBM qui investit chaque année près de 6 milliards de dollars en R&D, avec plus de 3.000 chercheurs et ingénieurs et 8 laboratoires répartis dans six pays.

IBM, leader mondial des services et des technologies de l'information, développe et commercialise des solutions globales : matériels (serveurs et stockage), logiciels, services et financement. Ainsi, l'étendue de cette offre est l'un des différenciateurs majeurs d'IBM sur le marché.

## Accroître le périmètre de toute opportunité commerciale

Au-delà du nombre d'affaires traitées, la croissance de votre activité est directement liée à l'augmentation du périmètre de chaque dossier. Identifier les composants matériels, logiciels et services complémentaires vous permet d'apporter une solution complète à votre client en bénéficiant de l'offre unique d'IBM sur le marché.

- **Solutions produits.** Toute affaire créée autour d'un produit spécifique peut être l'opportunité d'identifier des besoins additionnels chez votre client : une autre plate-forme serveur, un logiciel d'infrastructure, un service IBM...
- **Solutions d'infrastructure** (sécurité, commerce électronique, optimisation IT, portail, sauvegarde, archivage...). Ces projets sont au cœur de l'offre IBM avec des composants multiples tels que serveurs, stockage et services, mais surtout une offre logicielle unique sur le marché.
- **Solutions métiers.** IBM accompagne spécifiquement les éditeurs de logiciels applicatifs pour leur permettre de proposer à leurs clients une infrastructure performante et fiable basée sur les technologies IBM.

## Téléphonez au 0800 53 66 86\*

Le Centre de Relations Partenaires a été créé en 2005 pour faciliter l'accès aux offres IBM. Une équipe dédiée répond à vos questions et vous conseille sur les solutions les plus adaptées aux besoins de vos clients.

Au-delà de vos demandes spécifiques à certains produits, nos spécialistes sont là pour vous aider à développer le périmètre de chaque affaire en identifiant avec vous toute offre complémentaire.

**10-15**

OFFRE LOGICIELLE

**16-22**

OFFRE SERVEURS,  
STOCKAGE ET SYSTEMES  
D'IMPRESSION

**23**

OFFRE TERMINAUX  
POINTS DE VENTE

**24-27**

OFFRE IBM  
GLOBAL TECHNOLOGY  
SERVICES

**28**

OFFRE IBM  
GLOBAL FINANCING

**29**

IBM FORMATION

\* Numéro Vert

# 10 Logiciels IBM

IBM Software Group est un éditeur de logiciels positionné depuis sa création en 1995 sur le marché du Middleware, c'est-à-dire des logiciels d'infrastructure. Sensibles à vos préoccupations, nous construisons notre stratégie sur deux piliers fondamentaux : les standards ouverts et l'innovation, et avons choisi de concentrer nos actions commerciales sur 5 domaines majeurs :

## L'architecture orientée services (SOA)

Dans un contexte économique de plus en plus exigeant, l'informatique doit évoluer avec une grande flexibilité pour rester alignée sur les priorités stratégiques de l'entreprise. Une démarche SOA, en visant à composer des services qui représentent des fonctions métier, permet de produire un environnement informatique hautement évolutif.

## Information On Demand

Information On Demand est destiné à aider les entreprises à tirer le meilleur parti de leur capital d'informations. L'objectif : créer de la valeur en intégrant et gérant efficacement l'information, quelle que soit sa nature, tout au long de son cycle de vie.

## La plate-forme de développement logiciel

Cette plate-forme offre un environnement couvrant de bout en bout le cycle de vie d'un projet de développement de logiciel. Elle propose en outre des fonctions avancées répondant à de nouveaux besoins tels que la gouvernance des projets ou la gestion d'équipes dispersées.

## Le poste de travail Nouvelle Génération

L'évolution du poste de travail apporte une nouvelle dimension dans la productivité des utilisateurs via une interface unifiée permettant aussi bien l'accès aux applications de l'entreprise que la collaboration ou encore l'utilisation d'outils de bureautique.

Information Management

Lotus

Rational

Tivoli

WebSphere

## L'IT Optimisation

ITO (IT Optimisation) est une démarche globale incluant méthodologie, logiciels et matériels. Son objectif est d'optimiser et de rationaliser l'informatique, afin qu'elle soit en mesure de mieux répondre aux besoins de l'entreprise.

Notre offre middleware est regroupée selon 5 grandes gammes, correspondant chacune à une marque :

- **Information Management**, pour la gestion du capital d'information de l'entreprise,
- **Lotus** pour faciliter la communication et la collaboration entre les personnes,
- **Rational** pour la gestion du processus de développement logiciel sur tous types d'applications,
- **Tivoli** pour l'administration du système d'information, le stockage, la gestion de la sécurité,
- **WebSphere** pour la gestion des transactions, l'intégration d'applications et le support des processus.

Que vous soyez éditeurs de solutions applicatives, intégrateurs, consultants ou revendeurs à valeur ajoutée, vous trouverez les offres contractuelles qui répondent à vos préoccupations de rentabilité, ainsi qu'une offre middleware riche, ouverte et modulaire. Celle-ci vous permettra d'élargir votre offre avec l'assurance d'être épaulé par le principal éditeur d'infrastructure logicielle et de répondre ainsi aux multiples besoins de vos clients.

[ibm.com/software/fr](http://ibm.com/software/fr)

Logiciels IBM Express : [ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/produitssw](http://ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/produitssw)  
Solutions d'infrastructure Express : [ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/infrastructure](http://ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/infrastructure)

Le développement de toute PME-PMI implique la gestion optimale de son capital d'informations. **Information Management** met à disposition de l'entreprise un ensemble de services pour l'aider à tirer un meilleur profit de ses informations, en les intégrant et les gérant tout au long de leur cycle de vie.

### A qui s'adresse cette plate-forme ?

Tous les acteurs de l'entreprise sont sensibles à la pertinence et la qualité de l'information, quel que soit le secteur d'activité ou la taille de l'entreprise, que l'on soit maître d'ouvrage comme maître d'œuvre :

- le propriétaire du domaine fonctionnel,
- l'architecte de l'information de l'entreprise,
- la direction des systèmes d'information,
- le responsable des études.

### Quels besoins sont couverts ?

- Avoir une vision 360° de l'information pour mieux la partager, l'enrichir et agir.
- Comprendre et agir vite, et de manière pertinente.
- Intégrer, améliorer, et contrôler les flux disparates d'information.
- Réduire les coûts et les risques en offrant un accès sécurisé à l'information.

### Des solutions adaptées à vos besoins

Les Services d'Information proposés par IBM Information Management – bases de données, informatique décisionnelle, gestion de contenus, intégration des informations, gestion de données «maître» – vous apportent des solutions adaptées à vos besoins :

### La valorisation des informations de l'entreprise avec les solutions PME-PMI de gestion de contenus

Dans toute entreprise, la prise de décision et la gestion reposent sur le traitement et la consultation d'un nombre important de documents. Or, l'importance du flux de ces documents constitue le principal obstacle à l'efficacité du travail de bureau. La gestion des documents vise donc à faciliter le stockage, la recherche, la consultation et la circulation de cette information. La numérisation de ces données permet de les réintégrer dans les systèmes d'information et décisionnels de l'entreprise, de générer de la valeur, et, par la même occasion, d'en réduire les coûts de gestion.

### L'informatique décisionnelle au service des PME-PMI

Pour transformer l'immense masse de données générées par les systèmes d'information en informations puis en avantages concurrentiels, il convient de mettre en œuvre un projet décisionnel. Sa réussite nécessite de s'appuyer sur une plate-forme décisionnelle performante dont les fonctionnalités sont issues d'un fournisseur unique.

[ibm.com/software/fr/db2](http://ibm.com/software/fr/db2)



L'amélioration de la productivité passe par une optimisation de la communication entre les personnes (employés, clients ou partenaires) et un accès plus rapide à la bonne information, au bon moment, quel que soit le terminal utilisé.

IBM Lotus propose une offre globale dédiée au travail collaboratif, à la gestion des contenus et des connaissances, et plus généralement au poste de travail.

Que ce soit au travers d'outils tels que la messagerie, le portail ou les applications d'entreprise développées par nos partenaires, Lotus compte aujourd'hui près de 125 millions d'utilisateurs à travers le monde.

### A qui s'adresse cette plate-forme ?

A toute PME ayant des besoins de communication et de mobilité. En effet, l'offre Lotus permet un accès unifié à sa messagerie ainsi qu'à ses applications métier, de façon connectée ou déconnectée. A moindre coût (exemple : à partir de 96 € par utilisateur pour une messagerie), l'entreprise peut bénéficier d'un environnement de travail complet et fortement évolutif en cas de croissance rapide.

Les solutions de portail (à partir de 110 € par utilisateur) et de gestion de contenus, offrent également aux responsables marketing, commerciaux ou ressources humaines une simplicité dans la publication de contenu et de documents d'entreprise à destination des employés, clients ou partenaires.

De nombreuses offres métier ont été développées autour de nos solutions IBM Lotus Notes/Domino, IBM Workplace et IBM WebSphere Portal, découvrez-les sur le catalogue des solutions partenaires.



### Quels besoins sont couverts ?

Les objectifs de cette offre sont de traiter les problématiques clientes suivantes :

- pour les **Directions Générales** : améliorer la performance de l'entreprise en optimisant la communication entre les personnes, miser sur des solutions collaboratives permettant l'innovation,
- permettre aux **utilisateurs** un accès internet unifié et personnalisé (portail) aux contenus, processus, applications métier, dans le but d'accroître leur productivité. Egalement, créer une application et un workflow métier en quelques heures, tout en minimisant les coûts de déploiement, de formation, d'intégration, d'administration...
- offrir aux **responsables marketing et communication** des solutions de publication (documents et contenus internet) ne nécessitant aucune formation technique.
- permettre aux **responsables des ressources humaines** de développer les compétences de leurs employés, à travers des solutions de e-learning (suivi de progression, accès temps réel aux cours, gestion multi-supports).

[ibm.com/software/fr/lotus](http://ibm.com/software/fr/lotus)

Parce que l'innovation et la satisfaction client passent par la maîtrise des applications métiers, le développement logiciel est devenu une activité stratégique pour beaucoup d'organisations. Pour répondre à ces attentes, les solutions de la gamme Rational permettent par exemple de concevoir, coder, tester, documenter, contrôler les modifications ou encore mesurer l'efficacité de tout type de projet de développement de logiciels. La plate-forme de gouvernance des projets **IBM Rational** automatise l'ensemble du cycle de vie du développement logiciel, depuis la gestion de portefeuille de projets jusqu'au déploiement dans l'environnement d'exploitation.

### A qui s'adresse cette plate-forme ?

Toute entreprise, dans tout secteur d'activité, qui doit aligner ses ressources IT avec la stratégie d'entreprise et piloter le développement, l'intégration ou la maintenance de ses applications, de façon à :

- **garantir** une gouvernance efficace de ses projets,
- **gagner** en réactivité, flexibilité et maîtrise des coûts,

- **réduire** les risques d'échecs,
- **augmenter** la productivité des équipes de développement,
- **accélérer** le temps de déploiement,
- **livrer** des logiciels de qualité répondant aux besoins des utilisateurs.

### Quels besoins sont couverts ?

Les objectifs de cette offre sont de résoudre les problématiques clientes suivantes :

- développer des applications pilotées par les métiers, dans une démarche SOA : Business Driven Development for SOA,
- maîtriser le cycle de vie complet d'une application, depuis la gestion du portefeuille de projets jusqu'à la mise en production : *IT Lifecycle management*,
- répondre aux exigences de mise en conformité des applications aux normes du marché : Sarban Oxley, ITIL, CMMi, ...
- répondre aux problématiques actuelles des entreprises pour un développement accéléré de logiciels par des équipes dispersées dans le monde entier : outsourcing, offshoring, nearshoring.

### Une offre intégrée et basée sur des standards ouverts

La plate-forme Rational est basée sur des Standards Ouverts, comme Eclipse, pour assurer l'intégration des différentes solutions à l'intérieur de la plate-forme et l'ouverture vers des solutions de partenaires et d'éditeurs de logiciels.

Cette offre contient aussi une méthodologie et un savoir-faire basés sur 20 ans de collaboration avec nos clients et nos partenaires.

[ibm.com/software/fr/rational](http://ibm.com/software/fr/rational)



## L'apport de IBM Tivoli pour le «Service Management»

L'initiative «Service Management» consiste à aider les organisations informatiques à délivrer aux utilisateurs des services de qualité en alignant les processus informatiques avec les objectifs de service demandés par les directions métier.

L'offre IBM pour le «Service Management» repose sur un catalogue de services adaptables et une plate-forme ouverte à base de standards permettant d'optimiser et d'intégrer les données et les processus informatiques. La plate-forme permet de rassembler les équipes et les technologies autour d'un ensemble de pratiques ITIL et d'un référentiel central de type CMDB (Configuration Management Data Base) cartographiant les configurations et les changements du système d'information.

## A qui s'adresse cette plate-forme ?

Les entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, nécessitent aujourd'hui un système d'information qui puisse délivrer à tout moment la qualité de services requise par ses clients, ses fournisseurs et ses partenaires. Et ce, quelle que soit l'importance de la charge induite, les applications concernées, ou le moment de la journée où ces charges imprévisibles se produisent.

Pour obtenir cela, les responsables du système d'information n'ont d'autre option que de déployer des solutions qui permettent de maîtriser de bout en bout l'infrastructure informatique en termes de disponibilité, de sécurité, de performance, de gestion du stockage, tout en réduisant les coûts d'exploitation.

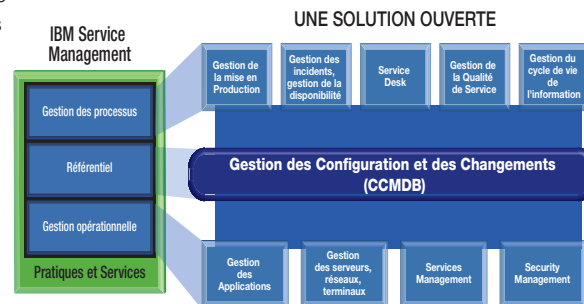
## Quels besoins sont couverts ?

- Protéger le système d'information : sauvegarde, archivage, migration des données, plan de reprise d'activité (PRA) ou plan de continuité des opérations (PCA).
- Optimiser les ressources liées au stockage : mise en œuvre des technologies IBM de virtualisation des données, des périphériques et des serveurs, administration centralisée.
- Gérer la sécurité : gérer les habilitations et les accès de manière unifiée, vérifier la conformité aux politiques de sécurité de l'entreprise, anticiper les problèmes et automatiser les corrections.
- Automatiser les processus ITIL : automatisation et supervision de bout en bout couvrant les systèmes d'exploitation Unix, Linux, Windows, System i, System z, les applications et les réseaux (gestion de la disponibilité, des performances, de la mise en production, etc...).

## Composants de la plate-forme Tivoli «Service Management»

- Des gestionnaires de processus automatisant les «workflows» ITIL.
- Un référentiel partagé de type CMDB (Change Configuration Management Data Base) : <http://www-306.ibm.com/software/fr/tivoli/features/welcome/ccmdb.html>
- Une description des meilleures pratiques ITIL sous forme d'un site Web interactif (IBM Tivoli Unified Process) : [http://www-306.ibm.com/software/fr/tivoli/features/welcome/best\\_prac.html](http://www-306.ibm.com/software/fr/tivoli/features/welcome/best_prac.html)
- Des produits – Tivoli, partenaires ou autres – permettant d'automatiser les différentes étapes des processus informatiques : <http://www-306.ibm.com/software/fr/tivoli/features/welcome/products.html>

[www.ibm.com/software/fr/tivoli](http://www.ibm.com/software/fr/tivoli)



La plate-forme WebSphere a pour objectif premier de permettre à l'entreprise d'aligner ses priorités informatiques avec ses priorités métier.

Basée sur les standards ouverts (J2EE, Web Services, BPEL...), elle propose une infrastructure logicielle permettant de mettre en œuvre une architecture SOA. Ceci implique une orientation services, la modélisation et la supervision des processus métier, le déploiement et l'intégration des applications. On facilite ainsi l'extension du champ d'action commercial de l'entreprise.

### A qui s'adresse cette plate-forme ?

Toute entreprise qui doit déployer de nouvelles applications internet, optimiser ses échanges applicatifs et ses processus, développer ses canaux de communication et de vente. Elle pourra ainsi :

- délivrer plus rapidement de nouveaux services et produits,
- maîtriser de bout en bout sa chaîne de valeur, et optimiser ses processus métier,
- développer ses échanges avec ses clients et partenaires,

- bâtir son système d'information sur une infrastructure ouverte et performante, et lui donner une orientation « services » (SOA),
- tirer le meilleur parti des ressources existantes et gérer leur hétérogénéité.

### Quels besoins sont couverts ?

Les objectifs de cette offre sont de traiter les besoins suivants :

- construire et déployer des applications J2EE,
- ouvrir les applications existantes au Web,
- intégrer les applications et les processus métier,
- modéliser et superviser les processus métier,
- créer un site de commerce électronique B2C ou B2B.

### Une offre bâtie pour les architectures SOA

La plate-forme WebSphere propose un environnement unique de développement et de déploiement, basé sur Eclipse et WebSphere Application Server. Elle intègre tous les éléments nécessaires à la mise en œuvre des architectures SOA (modélisation, déploiement, supervision, ESB,...).

L'offre Express est composée de solutions adaptées aux PME et proposées au juste prix. Elle reprend la technologie des éditions les plus avancées, tout en simplifiant les phases d'installation et de mise en œuvre.

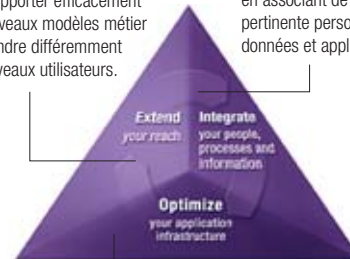
[ibm.com/software/fr/websphere](http://ibm.com/software/fr/websphere)

#### Interaction, innovation

Optimiser l'utilisation de son système d'information pour supporter efficacement les nouveaux modèles métier et atteindre différemment de nouveaux utilisateurs.

#### Souplesse, rapidité

Accroître sa réactivité en associant de façon pertinente personnes, données et applications



#### Fiabilité, performance

Mettre en place une plate-forme d'infrastructure évolutive et ouverte

## 16 *Offre serveurs, stockage et systèmes d'impression*

Votre entreprise doit chaque jour relever de nouveaux défis, évoluer au sein de marchés de plus en plus concurrentiels et en constante transformation.

Dans un monde de standardisation, il est vital pour toute entreprise de se distinguer, entre autres, par son offre, sa capacité à atteindre le marché, voire même à le devancer ; elle doit avant tout être créatrice de valeur et innover, gage de compétitivité.

La division Systems & Technology Group d'IBM peut vous accompagner dans cette évolution en vous offrant une palette de technologies et de solutions toujours à la pointe des dernières innovations.



Nos gammes IBM System i5, IBM System p5, ainsi que certaines de nos imprimantes et solutions de stockage bénéficient notamment de la puissance, du partitionnement et de la performance du processeur Power5+.

Notre solution de virtualisation « Virtualization Engine » disponible sur l'ensemble de nos systèmes permet de faire tourner des applications multi-systèmes d'exploitation et offre une optimisation inégalée de votre infrastructure.

De même, coté stockage, avec le SAN Volume Controller, une solution logicielle de virtualisation développée par IBM, vous pouvez optimiser et faire évoluer vos capacités de stockage à la demande.

Par ailleurs, dotés des processeurs Intel® et AMD Opteron hautes performances, les serveurs IBM System x vous permettent d'implémenter des infrastructures extrêmement flexibles et rentables.

Enfin, avec le tout nouveau Système z9BC tournant sur Linux et Java, IBM vous offre aujourd'hui la possibilité de bénéficier à un prix très compétitif des exceptionnelles fonctionnalités du mainframe.

Autant de solutions qui doivent vous permettre de simplifier et d'optimiser votre infrastructure, de passer de l'innovation par la technologie à l'innovation par l'usage et de créer ainsi de la valeur pour votre entreprise et pour vos clients.

[ibm.com/systems/fr](http://ibm.com/systems/fr)

[ibm.com/printers/fr](http://ibm.com/printers/fr)

Matériels IBM Express : [ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/produitshw](http://ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/produitshw)



## **A qui s'adresse cette gamme ?**

Conçue pour les entreprises de toute taille privilégiant la simplicité d'administration et d'utilisation ainsi que l'assurance d'un système d'information complètement sécurisé, cette gamme permet le support de tous les systèmes d'exploitation sur un même serveur. C'est la plate-forme idéale pour les équipes informatiques réduites et dédiées à l'optimisation d'applications métier intégrées.

## **Les points forts**

### **Le microprocesseur POWER5**

Il permet d'obtenir de très loin les meilleures performances de gestion dans le monde ouvert. Il offre des fonctionnalités de micro-partitionnement dynamique et de virtualisation pour faire tourner plusieurs systèmes/applications sur le même processeur. Il contribue à réduire les coûts informatiques et à simplifier les environnements. Ajoutons à cela un déploiement rapide de nouvelles applications, avec un excellent ROI et une gestion centralisée des ressources.

### **Middleware et système d'exploitation i5/OS intégrés**

Les outils d'installation et de gestion des IBM System i sont les plus intégrés du marché. Ils permettent également la suppression

des travaux de maintenance, de test et de dépannage de ces couches logicielles indispensables.

### **Prise en charge de plusieurs systèmes d'exploitation**

Ceci favorise la liberté du choix du système d'exploitation convenant le mieux à la nouvelle application choisie.

### **Un portefeuille de solutions logicielles exceptionnel**

Cette gamme vous donne accès à un large choix d'applications exécutables sur un seul et même système tel que voix sur IP, développement en environnement PHP, IBM Workplace.

### **La consolidation des serveurs en toute simplicité**

Ceci se traduit par la réduction des coûts et investissements en consolidant vos différents serveurs, systèmes d'exploitation et applications sur un système unique.

### **Une sécurité et une protection anti-virus intégrées**

La sécurité intégrée à i5/OS permet aux entreprises de se conformer aux contraintes réglementaires (par ex. BALE2, HIPPA, SOX et Patriot Act) et de protéger leurs données clients. i5/OS supporte une architecture orientée objet qui le rend extrêmement résistant aux attaques de virus.

## **Virtualisation du stockage**

i5/OS propose des fonctions de type SAN pour les environnements Windows et Linux sur intel via une connection iSCSI.

## **Un excellent rapport prix/performance**

Une solution simple et abordable offrant des capacités exceptionnelles et la possibilité de commencer par une configuration réduite, capable d'évoluer au gré des besoins de l'entreprise.

## **Offre IBM Express Advantage**

### **Serveur IBM System i5 520 Express**

Conçu pour permettre une gestion centralisée de plusieurs systèmes d'exploitation et environnements applicatifs, le serveur IBM System i5 520 Express Edition intègre des fonctions automatiques d'auto-gestion et d'auto-réparation qui contribuent à réduire la complexité et les coûts administratifs.

[ibm.com/systems/fr/i/](http://ibm.com/systems/fr/i/)

Les systèmes IBM System p5 décuplent la valeur métier des infrastructures, grâce aux systèmes d'exploitation AIX 5L et Linux.

Dotés de processeurs IBM POWER5 ou POWER5+ 64 bits, ils aideront vos clients à multiplier les performances de leur infrastructure informatique et à gagner en flexibilité et évolutivité dans les environnements à la demande d'aujourd'hui.

### **A qui s'adresse cette gamme ?**

Quel que soit le type de serveur, il répondra avantageusement à la problématique des PME ou des entreprises de plus grande taille grâce à la performance de la technologie POWER5, à ses fonctionnalités de virtualisation avancée, et à un rapport prix/performance inégalé. De plus, IBM a tout spécialement développé des offres IBM System p5 Express pour répondre aux besoins des PME.



### **Les points forts**

#### ***Un meilleur taux d'utilisation de l'infrastructure :***

Tous les serveurs IBM System p5 offrent des fonctionnalités de micro partitionnement et de virtualisation, technologies permettant de faire tourner plusieurs systèmes/applications sur le même processeur.

Ils contribuent à la réduction des coûts informatiques, à la simplification des environnements et permettent un déploiement rapide de nouvelles applications, avec un excellent ROI et une gestion globale des ressources performante.

#### ***Des performances impressionnantes :***

Tous les serveurs IBM System p5 utilisent les processeurs POWER5 et POWER5+, véhicules majeurs du leadership technologique d'IBM.

En complément des performances pures des serveurs IBM System p5, le Simultaneous MultiThreading (SMT) de leurs processeurs POWER5 et POWER5+ autorise le traitement parallèle de 2 « threads », particulièrement efficace en environnement de gestion.

#### ***La liberté du choix du système :***

Grâce à la prise en charge simultanée de plusieurs systèmes d'exploitation comme AIX et Linux, l'IBM System p5 propose une simplification des environnements informatiques et une plus grande flexibilité quant au choix des applications disponibles et exécutables sur un seul et même système plus vaste.

#### ***Un rapport prix/performance exceptionnel :***

Avec des performances impressionnantes, un meilleur taux d'utilisation de l'infrastructure informatique et la liberté du choix du système, l'IBM System p5 constitue une solution simple et abordable offrant des capacités exceptionnelles et la possibilité de commencer par une configuration réduite, capable d'évoluer au gré des besoins de vos clients.

**[ibm.com/systems/fr/p](http://ibm.com/systems/fr/p)**

## IBM System x

L'atout des serveurs System x : l'innovation. Basés sur les standards du marché: processeurs Intel et AMD hautes performances et systèmes d'exploitation Windows et Linux, les serveurs IBM System x permettent aux entreprises de mettre en place des infrastructures flexibles et rentables pour un rapport prix/performance défiant toute concurrence.

### Les points forts

- Productivité : serveurs performants, disponibles, économiques et simples à gérer.
- Rapport prix/performance exceptionnel.
- Flexibilité : encombrement réduit, économie d'énergie,
- Technologie : pour les serveurs System x et les Serveurs Blade, perfectionnements provenant des grands systèmes et permettant d'optimiser les performances à puissance égale,
- Gamme des serveurs System x : elle offre des solutions de partitionnement physique d'une part (grâce à l'architecture EXA) et virtuel d'autre part avec des logiciels d'infrastructure tels que VMWARE.

### La gamme proposée

#### **Serveurs System x format tour :**

- A base de processeurs Intel : serveurs IBM System x3200, System x3400 et System x3500 équipés de processeurs Intel Pentium 4, Pentium D ou Xeon, prenant en charge la technologie Intel EM64T.
- A base de processeurs AMD : serveur IBM System x3105 équipé des processeurs AMD Opteron ou Athlon.

#### **Serveurs System x optimisés rack :**

- A base de processeurs Intel : serveurs IBM System x3250, System x3550 et System x3650 équipés de processeurs Intel® Xeon, prenant en charge la technologie Intel EM64T.
- A base de processeurs AMD : serveurs IBM System x3455, System x3655 et System x3755 équipés de processeurs AMD Opteron prenant en charge la technologie HTx.

#### **Serveurs System x hautes performances :**

Les serveurs System x3950, System x3850 et System x3800 sont les fleurons de la gamme System x. Ils sont dotés de processeurs Intel Xeon MP offrant une évolutivité à la demande et une meilleure protection des investissements.

Equipés de l'architecture IBM Enterprise X-Architecture de 3<sup>ème</sup> génération, ils offrent jusqu'à 60% de performances en plus par rapport à l'ancienne génération de serveurs quadri-processeurs.

#### **Serveurs Lames BladeCenter :**

L'architecture BladeCenter répond aux besoins des personnes pour qui l'encombrement est un facteur déterminant. Ultra compacts, les châssis haute densité concentrent les ressources informatiques, à moindre coût. La gamme de serveurs lames associée est très variée, ceci afin de répondre aux attentes de chacun :

- Lames à base de processeurs Intel Xeon : HS20 et HS21, biprocesseurs,
- Lames à processeur IBM Power, pour les environnements UNIX/AIX : JS21,
- Lames à base de processeurs AMD Opteron : LS20 et LS21, biprocesseurs et LS41, quadriprocesseurs.

#### **Les Stations de Travail IBM IntelliStation :**

Les stations de travail IBM IntelliStation A Pro, Z Pro et M Pro conviennent aux transactions les plus critiques : fiabilité héritée des grands systèmes, compatibilité et performances applicatives supérieures grâce à la présence de logiciels spécialisés par secteur d'activité.

La famille des mainframes IBM, haut de gamme de son offre de serveurs, compte les IBM System z9 Business Class (BC) et z9 Enterprise Class (EC). Ces serveurs sont leaders pour la gestion des données, la disponibilité, la sécurité, la résilience des systèmes, la virtualisation et l'intégration. Leur prise en compte des standards ouverts et des architectures orientées services (SOA) en font la plate-forme idéale pour le déploiement de nouvelles applications parfaitement intégrées dans les systèmes d'information d'aujourd'hui et de demain.

## A qui s'adressent ces serveurs ?

### IBM System z9 Business Class - z9 BC

Conçus spécifiquement pour les PME, les deux modèles z9 BC offrent un prix d'entrée de gamme très attractif. Le modèle R07, le plus abordable, s'adresse aux petites entreprises qui souhaitent surtout pouvoir faire évoluer leur système rapidement, de façon temporaire ou permanente, au gré de leurs nouveaux besoins. Il séduira davantage les entreprises moyennes ayant besoin d'un nombre d'entrées/sorties et d'une capacité supérieurs.

### IBM System z9 Enterprise Class – z9 EC

Version haut de gamme des System z9, les z9 EC sont utilisés par la plupart des grandes entreprises. Ils intègrent le meilleur de la technologie mainframe d'IBM pour exécuter simultanément tout type d'application, des systèmes critiques traditionnels aux applications Java et Linux les plus récentes. Parfaits pour endosser le rôle de « hub » pour la gestion des données de l'entreprise, ils constituent la plate-forme idéale pour le déploiement des nouvelles architectures orientées services (SOA).

## Les points forts

- **Fiabilité** : la plate-forme offre une fiabilité inégalée permettant d'exécuter les applications 24 h/24, 7 j/7,
- **Disponibilité** : la plate-forme est conçue pour assurer la haute disponibilité des systèmes, avec des ressources informatiques toujours disponibles pour faire face aux fluctuations des besoins,
- **Sécurité** : les mainframes IBM sont les seuls à bénéficier de la plus haute certification de sécurité matérielle, la Common Criteria Evaluation Assurance Level 5 (EAL5),
- **Flexibilité** : les System z9 peuvent exécuter des charges de travail UNIX, Linux, Java et les applications cœur de métier. Ils peuvent remplacer des dizaines de serveurs distribués par un seul système.

## Caractéristiques des IBM System z9

- Sécurité globale,
- capacité à traiter de très grands nombres de transactions,
- évolutivité et croissance sans interruption du système, activation et désactivation de processeurs « à la demande »,
- 99,999% de disponibilité dans certaines configurations,
- équilibrage dynamique de la charge de travail entre les applications,
- partitionnement logique – jusqu'à 60 partitions logiques,
- virtualisation des ressources avec le système d'exploitation z/VM,
- processeur Linux dédié, afin d'exécuter de multiples serveurs Linux virtuels sur un seul système,
- processeurs spécialisés zAAP offrant un environnement d'exécution Java dédié, ou zIIP pour l'exécution de charges de travail DB2,
- tarification innovante : le client paye uniquement pour ce qu'il utilise,
- préservation des investissements à long terme.

[ibm.com/systems/fr/z](http://ibm.com/systems/fr/z)

## L'offre IBM System Storage pour PME s'articule autour de 3 axes stratégiques :

### Simplification de l'infrastructure

L'objectif des PME est de faire plus avec moins grâce à :

- une consolidation des données sur des serveurs de stockage plus performants et de plus grande capacité,
- une maîtrise de la croissance « explosive » des capacités disque,
- une possibilité d'évolution des configurations On Demand,
- une virtualisation du stockage pour simplifier la gestion des environnements hétérogènes,
- une centralisation de la gestion.

Pour répondre aux problèmes d'infrastructure récurrents auxquels les PME sont confrontées, IBM System Storage propose des solutions de simplification de l'infrastructure, basées sur la consolidation, la virtualisation et la gestion automatisée.

Cette offre permet une réduction des coûts ainsi qu'une amélioration de la disponibilité des applications et de la robustesse de l'infrastructure.

### Continuité des activités

Les PME souhaitent assurer la sécurité et la disponibilité des applications 24x7x365.

Toute entreprise se doit de maintenir l'accès permanent à ses données, de protéger ses informations critiques et d'ajuster les coûts de restauration aux risques encourus et à la valeur des informations.

La continuité des activités repose sur trois réalités complémentaires :

- haute disponibilité : éviter les arrêts non planifiés par une infrastructure à tolérance de panne,
- continuité des opérations : éviter les arrêts planifiés (opérations de sauvegarde, maintenance) par la mise à jour de microcode, les sauvegardes et les évolutions de configuration « à chaud »,
- plan de reprise d'activité : pour assurer une reprise des activités après un sinistre (PRA).

### Gestion du cycle de vie de l'information

Les PME se doivent de répondre aux nouvelles contraintes d'archivage légal et aux objectifs d'archivage propres au fonctionnement des entreprises.

Grâce aux solutions ILM (Information Lifecycle Management) proposées par IBM et adaptées à chaque environnement, les entreprises peuvent gérer les données tout au long de leur cycle de vie. Cela permet d'optimiser le stockage et l'accès aux ressources à un coût inférieur, de leur conception à leur destruction,

en alignant les coûts de gestion avec l'évolution de la valeur de l'information.

Ceci repose sur des technologies assurant :

- hiérarchie de stockage : disques Fibre Channel (DS4000, DS6000, DS8000 et N Series), disques SATA (Disques DS4000 et N Series), bandes magnétiques (LTO3),
- migration des données inactives vers des supports moins coûteux,
- gestion de hiérarchie des supports et de migration intégrée dans TSM (Tivoli Storage Manager),
- fonction de migration entre pools de disques, intégrée dans SFS (SAN File System),
- fonction de migration de données entre disques hétérogènes, intégrée dans SVC (SAN Volume Controller),
- caractère non effaçable et non réinscriptible du support (communément appelé WORM = Write Once Read Many) :
  - baie de disque DR550,
  - bandes LTO3 WORM.

[ibm.com/storage/fr](http://ibm.com/storage/fr)



### A qui s'adresse cette offre ?

Les entreprises françaises consacrent entre 1 et 3 % de leur Chiffre d'Affaires aux impressions (source Gartner). Afin de les aider à faire face aux nombreux défis de l'impression, la Division Printing Systems d'IBM s'est spécialisée dans les solutions d'impression distribuées, de production et à la demande. Les gains d'optimisation des impressions sont considérables. En optimisant son propre parc de copieurs-imprimantes-fax, IBM France a réalisé 70 % d'économie sur trois ans tout en améliorant la satisfaction de ses utilisateurs.



### Les points forts

- Excellent rapport Prix/Performance.
- Evolutivité et préservation des investissements à long terme.
- Intégration parfaite de l'offre Printing dans l'environnement des serveurs IBM.
- Qualité et robustesse des solutions d'impression.
- Sécurisation des systèmes, avec un code d'accès pour déclencher l'impression au pied de l'imprimante.
- Meilleure maîtrise des coûts grâce au contrôle d'accès aux impressions couleur.
- Economie et respect de l'environnement.
- Consolidation du parc grâce aux imprimantes lasers multifonctions.
- Portefeuille d'offres logicielles inégalé.
- 40 ans d'expérience dans le secteur de l'impression.
- Equipe de professionnels de haut niveau.
- Approche mondiale du marché et synergies développées avec l'ensemble des équipes IBM.

### La gamme proposée

- Les imprimantes matricielles et thermiques permettent l'impression de différents types de documents sur les sites de production ou au cœur des centres de distribution. Les contraintes de ces environnements exigent des systèmes d'impression robustes et fiables.

- Les imprimantes lasers pour groupe de travail permettent le partage des ressources, approche clé pour la productivité des entreprises. La gamme laser multifonction, très complète, permet aux utilisateurs d'imprimer, de copier, de recevoir/envoyer un fax et de scanner un document afin de le transformer au format PDF pour l'envoyer par email.
- L'offre de Logiciels et de Services permet d'optimiser les systèmes d'impression de vos clients. Pour répondre aux demandes les plus spécifiques, IBM a mis en place des alliances mondiales en matière de composition, de distribution, de dématérialisation de documents avec les plus grands fournisseurs d'applicatifs du marché. Mapping, suite logicielle de pilotage d'impression de production en environnement distribué, gère vos impressions nativement sur toutes les plates-formes Unix, OS/400, Windows et Linux. Il peut venir en renfort de nombreux ERP du marché, pour la gestion des impressions.

[ibm.com/printers/fr](http://ibm.com/printers/fr)

La Distribution est un secteur complexe : du commerce alimentaire au commerce spécialisé en passant par l'hôtellerie restauration, du magasin indépendant aux grandes chaînes internationales, les besoins en Terminaux Points de Vente (TPV) sont très variés. Il n'y a donc pas de solution unique qui puisse satisfaire chaque détaillant de ces différents segments.

Depuis plus de 30 ans, IBM Retail Store Solutions et ses Partenaires Commerciaux – éditeurs de logiciels d'encaissement, revendeurs, intégrateurs ou éditeurs de solutions pour bornes interactives – apportent non seulement une technologie de pointe mais des solutions exclusives et innovantes ainsi que leur connaissance métier pour répondre aux besoins spécifiques de chaque type de commerce.

## Le Terminal Point de Vente, un véritable point de services

La gamme des TPV IBM répond aux exigences actuelles du marché :

- technologie tactile pouvant exécuter des applications multimédia,
- applications permettant de fidéliser les clients,
- accès à Internet pour les clients et les collaborateurs,
- tickets de caisse clairs et comportant des messages commerciaux ciblés,
- opérations d'encaissement rapides et efficaces.



## Les solutions TPV IBM

Les solutions IBM SurePOS proposent un très large éventail de TPV adaptés aux différents types d'entreprises : de l'IBM SurePOS 300 à l'IBM SurePOS 700 en passant par les solutions SurePOS Express dédiées aux PME-PMI, vous trouverez la puissance, la robustesse, la fiabilité et les dernières technologies.

IBM dispose également d'une gamme de périphériques compatibles avec tout type de système d'encaissement du marché, y compris les micro-ordinateurs :

- gamme d'imprimante IBM SureMark : impressions thermiques et à impact combinées, rapides, fiables et produisant des reçus de haute qualité,
- gamme d'écran IBM SurePoint : interface couleur haute résolution, robuste, étanche, haute résolution tactile, disponible en 12 et 15 pouces, et conçue pour les environnements difficiles.

## Les solutions bornes interactives

Les solutions de bornes IBM permettent d'exécuter des applications en libre-service dans pratiquement n'importe quel environnement. Conçues pour résister aux utilisations fréquentes, elles apportent un véritable service client et procurent un avantage concurrentiel pour l'entreprise. Les solutions de bornes disponibles auprès d'IBM et de ses Partenaires Commerciaux incluent des applications métiers diverses, des informations produits, des outils d'aide à la vente, des applications permettant aux clients de passer eux-mêmes leur commande au restaurant ou d'acheter des billets de cinéma...

Pour en savoir plus sur les solutions TPV d'IBM :

[ibm.com/fr/tpv](http://ibm.com/fr/tpv)

## 24 Offre IBM Global Technology Services

**IBM Global Technology Services** dispose d'un portefeuille complet de services. Depuis la maintenance jusqu'à l'infogérance, vous pouvez trouver chez IBM des compétences et des savoir-faire qui vous permettront de compléter votre offre pour aider vos clients à gérer et transformer les différents éléments de leur infrastructure informatique. L'ensemble de ces services est développé en s'appuyant sur les normes et les méthodes les plus exigeantes pour un contrôle qualité renommé, vecteur de satisfaction de vos clients.



Pour la plupart des clients, les objectifs sont simples : réduire les coûts et accroître le service aux utilisateurs, garantir la sécurité et la disponibilité du système d'information et transformer l'outil informatique pour faire évoluer l'entreprise vers toujours plus de réactivité et d'efficacité. Les services IBM permettent de répondre de manière pertinente à ces problématiques.

IBM Global Technology Services a conçu des solutions différenciées selon la taille des entreprises, et adapte ses offres au monde des PME-PMI. Certaines offres sont particulièrement étudiées pour la revente par le biais des partenaires commerciaux : la maintenance et le support technique, ou encore les offres de sécurité du portefeuille IBM Express Managed Services. Par ailleurs, l'offre « Experts à la Demande » met à disposition des partenaires commerciaux des experts IBM pour les accompagner dans leurs projets incluant des technologies IBM récentes. Enfin, le programme Collaborative Business Program for Services permet à des sociétés de services, intégrateurs, éditeurs de logiciels de se joindre à IBM pour proposer aux clients PME des solutions d'infogérance globale ou de délivrer leurs logiciels en mode *Software as a Service*.

IBM offre également des services de transformation, intégration matérielle, implémentation de nouvelles architectures logicielles, continuité des opérations, solutions de secours...



## Maintenance et services associés

### Le service offert

Grâce à son niveau d'expertise, son expérience et sa logistique, IBM est à même de répondre rapidement aux pannes informatiques, souvent critiques pour les entreprises. En termes de maintenance, IBM s'adapte à l'environnement de chaque entreprise : prise en charge de matériels IBM et non-IBM, proposition de différents niveaux d'engagement.

De plus, une large gamme de services de support technique, depuis le support téléphonique matériel et logiciel jusqu'au service sur site, est particulièrement adaptée aux besoins des entreprises en termes de support. Enfin, l'offre ETS conjugue le meilleur de la maintenance multi-marques et du support pour un suivi personnalisé du client, intégré, rapide et proactif.

### A qui cela s'adresse-t-il ?

Grossistes et revendeurs

### Points forts

- taux de satisfaction clients de 98% \*,
- prise en charge de machines IBM et non-IBM,
- portefeuille d'offres adapté à la problématique de chaque client.

### Produits proposés

- maintenance matérielle,
- support technique à distance matériel et logiciel,
- support logiciel sur site,
- maintenance logicielle pour System i et System p,
- support technique étendu ETS.

[ibm.com/partnerworld/services/fr](http://ibm.com/partnerworld/services/fr) et  
[ibm.com/services](http://ibm.com/services)

*\*Source : enquête téléphonique de satisfaction menée par la société Service 800 entre janvier et juillet 2006. 98,9% des clients satisfaits du support logiciel (1667 enquêtes), 97,2% des clients satisfaits des services IBM liés à la maintenance (2310 enquêtes).*



## 26 *IBM Express Managed Services*

### **Le service offert**

Afin de répondre aux besoins de sécurité de leur système d'information, IBM propose des services infogérés spécialement conçus pour les PME-PMI. Chaque offre répond à une problématique de sécurité différente : sécurité des messageries électroniques, messagerie de secours, sécurité Web et sauvegarde de données sur serveurs distants. Faciles à mettre en œuvre, ces offres de service ne nécessitent aucune installation logicielle ni aucune mise à jour sur les postes de travail, ce qui simplifie considérablement la gestion de la sécurité IT pour les entreprises. Ces offres sont distribuées uniquement par les partenaires d'IBM.

### **A qui cela s'adresse-t-il ?**

Grossistes et revendeurs

### **Points forts**

- Simple,
- facile à gérer,
- prêt à l'emploi.

### **Produits proposés**

- Email Security pour protéger les messageries électroniques,
- email Continuity pour disposer d'un service de secours de messagerie,
- web Security pour sécuriser l'utilisation d'Internet,
- online Backup pour sauvegarder vos données sur des serveurs distants.



### Le service offert

L'offre Experts à la demande se propose d'accompagner les partenaires commerciaux d'IBM dans leurs projets incluant des technologies IBM récentes, que les partenaires n'ont pas toujours les moyens de maîtriser. Ces expertises portent sur des domaines à forte valeur ajoutée : virtualisation, migrations compétitives depuis Sun et HP, haute disponibilité et mise en œuvre de technologies émergentes telles que HPC, DR550 pour ILM, Grid, Digital Media, GDPS, etc.

### A qui cela s'adresse-t-il ?

Tous les partenaires

### Points forts

- Interventions modulables,
- mise à disposition d'un expert sous 10 jours,
- large catalogue d'expertises.

### Produits proposés

Un catalogue de 21 domaines d'expertise, modulables à la demande. Quelques exemples :

- accompagnement des nouvelles offres de matériels,
- apport d'expertise tout au long de projets de migration non-IBM vers IBM,
- services autour de la haute disponibilité.

Services IBM Express : [ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/services](https://ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/services)



## 28 **Offre IBM Global Financing**

Vos clients n'ont plus de contrainte financière pour faire preuve d'innovation !  
Il y a d'autres solutions...

IGF met son savoir-faire financier et sa connaissance de l'industrie au service de la plus vaste gamme d'offres de financement du marché, et offre ainsi aux Partenaires Commerciaux IBM la trésorerie dont ils ont besoin.

### **Gagnez en souplesse**

En tant que Partenaire Commercial IBM, vous pouvez obtenir des solutions de financement des stocks et du fond de roulement, des prêts ainsi que des solutions de location et de financement pour vos clients. Résultat : vous bénéficiez de la souplesse financière dont vous avez besoin pour réussir dans le monde à la demande.

### **Renforcez vos relations clients**

Nous pouvons vous aider à gérer votre activité de façon plus économique et plus souple, à instaurer des relations à long terme plus solides avec les clients qui opteront pour le financement. Et vous n'aurez plus à vous soucier du recouvrement des impayés.

### **Nos offres**

Notre solution dédiée aux petits montants – IBM financing Advantage – et nos outils simples et sécurisés – comme Rapid Online Financing – vous aideront à conclure vos ventes plus rapidement et à simplifier votre collaboration avec IBM.

Nous proposons également des équipements reconditionnés certifiés IBM pour permettre à vos clients de bénéficier de la qualité IBM à moindre coût.

Retrouvez l'ensemble de nos offres et promotions du moment sur :

[ibm.com/financing/fr](https://ibm.com/financing/fr)

Financement Express : [ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/finance](https://ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/finance)



## IBM Formation : se former pour innover

L'offre de formation IBM couvre l'ensemble des produits IBM, matériels ou logiciels : gammes System i, System p, System x, System z, Stockage, Lotus, Tivoli, Rational, Information Management, WebSphere, mais aussi des formations adaptées à des problématiques particulières comme le développement d'application, l'architecture SOA ou ITIL.

Cette offre s'enrichit et s'adapte en permanence à l'évolution du marché informatique. Elle intègre les nouvelles technologies dès leur annonce et leur disponibilité.

Ces formations sont dispensées pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise et ceux de vos clients : cours disponibles aussi bien en province qu'à Paris, formations personnalisées en contenu et en durée, susceptibles d'être délivrées à la demande dans vos locaux ou ceux de vos clients.

Quelles que soient vos attentes en matière de formation, pour vos équipes ou pour enrichir vos propositions commerciales, contactez-nous. Nous vous aiderons à définir le contenu de plans de formations et la meilleure offre contractuelle adaptée à vos besoins.

[ibm.com/fr/formation](http://ibm.com/fr/formation)

Contactez IBM Formation au : 0820 096 187\*

\* Numéro indigo : 0,10 € HT / min.



## 30 les programmes



*Croissance, rentabilité, part de marché. Pour IBM votre succès est important. Et pour vous accompagner, IBM vous donne accès à des programmes qui vous aideront à accroître vos compétences, faire reconnaître votre expertise, augmenter vos chances de succès tout au long du cycle de vente, mais aussi vous récompenser pour votre engagement envers IBM.*

*Grâce à ces programmes dont la pierre angulaire est PartnerWorld, IBM s'engage à fournir à ses Partenaires Commerciaux un véritable avantage compétitif et donc de nouvelles opportunités de business.*

### **Nicolas Desachy**

*IBM Manager of Channels Marketing,  
France North West Africa*

# les programmes 31

DOMAINES	PROGRAMMES	REVENDEUR	EDITEUR	INTEGRATEUR	GROSSISTE DISTRIBUTEUR	PAGES
		VAR	ISV	SI	VAD	
<b>IBM PROGRAM FRAMEWORK</b>						<b>32</b>
<b>SE FORMER</b>	- Virtual Innovation Center VIC					<b>34</b>
	- IBM Innovation Center IIC					<b>34</b>
	- developerWorks					<b>35</b>
<b>CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE</b>	- Built on IBM Express Advantage	PME-PMI	PME-PMI	PME-PMI		<b>36</b>
	- Initiative Emerald	PME-PMI	PME-PMI	PME-PMI		<b>37</b>
	- IBM Server Proven					<b>38</b>
	- Collaborative Business Program for Services	PME-PMI	PME-PMI	PME-PMI		<b>39</b>
	- System i5 Initiative for Innovation		IBM System i			<b>40</b>
	- Solutions Innovantes					<b>41</b>
<b>VENDRE</b>	- Software Agency Assisted	Software				<b>42</b>
	- Campaign Designer MarketBlox - Constant Contact	BPA/PWA (1)	BPA/PWA (1)	BPA/PWA (1)		<b>43</b>
	- Programme de Co-marketing pour Grossistes et Editeurs		PME-PMI			<b>44</b>
	- PowerNet		IBM System p			<b>45</b>
	- WebCollage					<b>46</b>
	- IBM Solutions Builder Express	PME-PMI	PME-PMI	PME-PMI		<b>47</b>
<b>ÊTRE RÉMUNÉRÉ</b>	- Contrat IBM OEM SW pour ISV					<b>48</b>
	- SMB ISV Advantage		PME-PMI			<b>49</b>
	- Software Value Incentive SVI			Restriction (2)		<b>50</b>
	- Value Advantage Plus VAP					<b>51</b>

(1) Ouvert aux partenaires IBM qui ont signé un accord de partenariat commercial (Business Partner Agreement - BPA) ou un accord PartnerWorld (PWA).

(2) Ouvert à tous les intégrateurs à l'exception de ceux qui sont sous contrat Alliance.

## 32 *IBM Program Framework : une évolution de notre approche marketing*

Depuis plusieurs années, nos clients nous demandent d'apporter des solutions à leurs besoins. Par ailleurs, les dirigeants et les directions fonctionnelles (Finance, Marketing, Vente, Production) prennent de plus en plus part aux décisions d'investissement informatique.

Face à ces réalités, notre approche marketing évolue d'une vision par produit, s'adressant principalement aux directions informatiques, vers une vision par solution d'infrastructure, ciblant l'ensemble des interlocuteurs de l'entreprise.

Nous renforçons cette approche avec l'IBM Program Framework.

Au travers de l'IBM Program Framework, nos campagnes marketing se différencient par la taille des entreprises, celles inférieures à 1.000 employés (mid market) d'une part, les autres supérieures à 1.000 employés (large entreprise), d'autre part.

Pour ces dernières (large entreprise), nos campagnes s'adresseront aux différentes audiences au sein de l'entreprise :

- Dirigeants et Directions Fonctionnelles (CXO & LOB),
- Directions Informatiques (CIO),
- Managers Informatiques (IT Manager),
- Utilisateurs Informatiques.

Concernant les équipes informatiques, notre approche se structure selon 5 besoins fondamentaux :

- 1/ Capitaliser sur les gisements d'informations (Leveraging Information),
- 2/ Optimiser l'infrastructure informatique (Optimizing IT),
- 3/ Aligner les objectifs de l'entreprise avec les investissements informatiques, en réduisant les risques et les coûts par la mise en place d'un système sécurisé et souple (Governance & Risk Management),
- 4/ Permettre à chacun de créer plus de valeur pour son environnement, par une plus grande collaboration et une meilleure communication (Empowering people),
- 5/ Accroître la flexibilité de l'entreprise par l'adoption de méthodologie, processus et outils organisés autour de l'architecture orientée services (SOA).

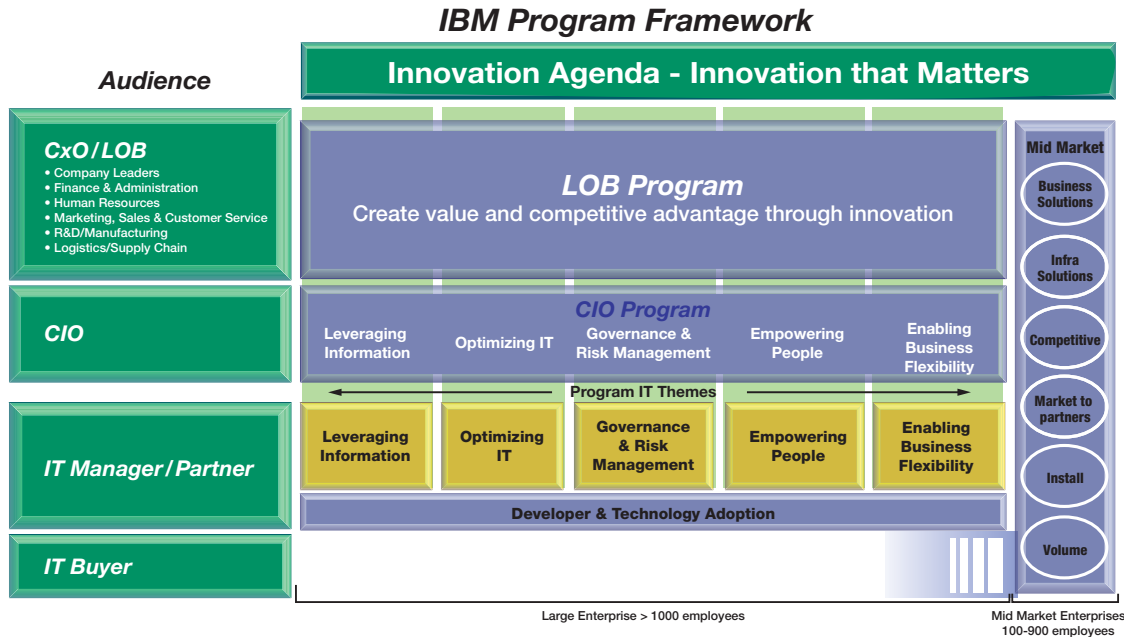




A chacun de ces besoins correspond une combinaison de nos différentes offres.

Nous souhaitons vous associer étroitement à cette nouvelle démarche, car nos compétences sont complémentaires. De votre côté, cela vous permettra de profiter pleinement des opérations de marketing, qu'il s'agisse d'accroître la notoriété de nos offres communes ou de générer des opportunités nouvelles.

Pour en savoir plus, email : [bpo@fr.ibm.com](mailto:bpo@fr.ibm.com)



## 34 *Se former Virtual Innovation Center ou VIC*

### L'IBM Virtual Innovation Centre ou VIC

Le Virtual Innovation Center est un portail de connaissances en ligne gratuit, intégré à PartnerWorld. Le VIC est un point d'accès aux ressources techniques et commerciales logicielles prenant en compte les spécificités liées à une plate-forme, comme le System i5 par exemple.

Ce portail, plus particulièrement destiné aux partenaires IBM qui interviennent sur le marché

des PME, ne manquera cependant pas d'intéresser tous les partenaires.

Les ressources mises à votre disposition comprennent :

- des formations techniques et commerciales en ligne,
- une assistance technique et commerciale en français via messagerie instantanée aux horaires de bureau,
- une bibliothèque de documents commerciaux pour vous aider à rédiger vos propositions,

- une assistance au portage pour les éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor - ISV) développant des solutions avec une technologie IBM,
- une mise en relation avec un support face à face plus poussé,
- Un « Chat » en français pour communiquer avec les laboratoires de développement d'IBM.

[ibm.com/partnerworld/vic](http://ibm.com/partnerworld/vic)

## *Se former IBM Innovation Center IIC*

### IBM Innovation Center

L'IBM Innovation Center (IIC) est la nouvelle dénomination des centres IBM SPC (IBM Solution Partnership Centre) de partenariat en solutions.

IBM propose, dans plus de vingt-cinq sites répartis dans le monde entier, des services destinés à permettre à nos partenaires commerciaux, éditeurs de logiciels et intégrateurs, de porter et tester leurs applications sur plates-formes IBM.

Les principaux avantages de l'IBM Innovation Center pour les partenaires commerciaux sont les suivants :

- Assistance technique des consultants dans chacune de vos activités (tels que les tests d'architectures, tests de montée en charge et de configurations spécifiques).
- Accès à des serveurs de technologie IBM : System x, System i et System p.
- Utilisation de produits Middleware IBM (WebSphere, Information Management, Lotus, Tivoli et Rational) avec leurs applications.
- Acquisition de compétences sur les produits IBM : outre les activités de portage, les IIC proposent des sessions de formation (Workshops).
- Accès sur site ou à distance.

En France, l'IBM Innovation Center est situé près de Paris à Noisy-le-Grand.

### Pour en savoir plus :

Contactez-nous pour connaître le détail de nos ressources :

[iic\\_paris@fr.ibm.com](mailto:iic_paris@fr.ibm.com)

[ibm.com/software/fr/events/IBMInnovationCenter](http://ibm.com/software/fr/events/IBMInnovationCenter)

**Avantage gratuit  
pour les Partenaires PWIN**

## Se former *developerWorks*

Le portail IBM developerWorks met gratuitement à disposition des développeurs des ressources techniques en ligne. Il vous propose une panoplie d'outils, de codes et de formations sur DB2, eServer, Lotus, Rational, Tivoli, WebSphere et Eclipse ainsi que des technologies basées sur les standards ouverts.

- Téléchargez gratuitement les versions d'évaluation des logiciels IBM. Faites votre choix dans le portefeuille de logiciels IBM compatibles avec les plates-formes Linux et Windows.

[ibm.com/developerworks/downloads/](http://ibm.com/developerworks/downloads/)

- Actualisez vos compétences avec des ressources destinées à vous apporter l'expérience et le savoir-faire. Consultez nos formations en ligne.
- Faites connaître vos problématiques logicielles et techniques, partagez votre expérience avec d'autres développeurs par le biais de notre communauté developerWorks (blogs, forums, groupes d'utilisateurs).
- Naviguez sur les pages de l'Espace Architecture de developerWorks. Elles ont pour finalité de vous apporter toutes les ressources dont vous avez besoin pour concevoir de bout en bout l'architecture d'un système d'information.

[ibm.com/developerworks/architecture/](http://ibm.com/developerworks/architecture/)

- Participez à nos séminaires techniques gratuits pour mieux évaluer les possibilités des logiciels IBM. Les participants auront l'occasion d'assister à des démonstrations techniques complètes et de rencontrer des experts des différentes technologies abordées. Inscrivez-vous aux séminaires IBM developerWorks Live!

[ibm.com/developerworks/offers/techbriefings/](http://ibm.com/developerworks/offers/techbriefings/)

[ibm.com/software/fr/developerworks/](http://ibm.com/software/fr/developerworks/)



## 36 *Créer de la valeur ajoutée Built On IBM Express Advantage*

### **Sortez vainqueur de la mêlée avec le label des solutions PME-PMI**

IBM n'a pas vocation à être un acteur du marché de l'applicatif. Nous proposons donc aux éditeurs bien implantés sur leur marché une collaboration renforcée, qui se traduit par une mise à disposition d'outils de communication et de co-marketing, avec l'objectif déclaré de réaliser plus de ventes dans un marché très orienté solutions. Aujourd'hui, chaque membre de la Communauté des Solutions labellisées Built On IBM Express profite d'avantages exclusifs. A la lecture de ces avantages, vous comprendrez l'intérêt pour votre entreprise de rejoindre la Communauté des Solutions labellisées PME-PMI et d'en devenir un acteur majeur.

### **Plus de visibilité – plus de ventes**

Avec plus de 150 solutions labellisées PME-PMI sous la signature Built On IBM Express Advantage, l'année 2007 sera une nouvelle fois l'illustration de l'impact de ce label sur le marché. Aujourd'hui, il devient incontournable pour les éditeurs et les acteurs du marché des PME-PMI. Et les très nombreux échos de nouvelles signatures initiées à travers le site PME-PMI, ou grâce à une action de co-marketing dans le cadre du programme Marketing Center, démontrent l'importance d'être dans la communauté des Solutions PME-PMI.

Donnez-vous des accélérateurs de croissance avec le label des solutions PME-PMI.

### **Découvrez toutes les solutions déjà labellisées sur le site client PME-PMI**

[ibm.com/espace-pme/fr](http://ibm.com/espace-pme/fr)

**Pour recevoir la lettre trimestrielle de la Communauté des Solutions labellisées PME-PMI**, prenez directement contact avec le Centre de Relations Partenaires au **0800 536 686**.

**Pour rejoindre la Communauté**, il vous suffit de contacter directement le Centre de Relations Partenaires au **0800 536 686**.

Un collaborateur IBM répondra à toutes vos questions.

Si votre solution est éligible, il vous communiquera le formulaire de demande de labellisation.

Dès réception de votre formulaire, une validation définitive vous sera adressée sous 48h.

Built on

**IBM**

**express  
advantage™**

offerings

## Créer de la valeur ajoutée Initiative Emerald

La dépense informatique des PME-PMI connaît des perspectives de croissance très importantes. Et sur ce marché, vous, partenaires, êtes le canal privilégié d'IBM.

Alors, comment IBM peut-il vous aider à détecter et conclure de nouvelles opportunités de business ?

Comment soutenir la croissance de vos clients PME-PMI et pousser les bonnes solutions au bon moment ?

Afin de vous aider à adresser rapidement ce marché et profiter vous aussi de sa croissance, IBM innove avec l'initiative « Emerald ».

**Emerald est une action coordonnée entre les différentes entités d'IBM - matériel, logiciels et services - dont les objectifs sont :**

- **de se concentrer sur un** nombre restreint de problématiques clients avec des solutions d'infrastructure spécifiquement adaptées au monde des PME-PMI,
- **d'identifier les** profils de comptes susceptibles d'accueillir favorablement ces solutions,
- **de mettre à la disposition de vos forces de vente** tous les éléments nécessaires pour maximiser l'identification et le taux de conversion.

Téléchargez dès maintenant le catalogue Emerald spécial Partenaires. Vous y découvrirez les solutions IBM PME-PMI prioritaires du trimestre. Et pour chaque solution, vous trouverez les informations suivantes :

- un bref descriptif de l'offre et ses composants majeurs,
- la cible potentielle,
- le revenu moyen de la transaction,
- les problématiques clients,
- les questions à poser à votre client qui vous permettront d'identifier une opportunité,
- la proposition de valeur d'IBM et le « plus IBM » face à la concurrence.

[ibm.com/fr/partenaires/emerald/](http://ibm.com/fr/partenaires/emerald/)



## 38 Créer de la valeur ajoutée IBM Server Proven



**Vous êtes éditeur de logiciels ou intégrateur, et souhaitez développer vos ventes ? Choisissez le label ServerProven.**

### Objectif

Ce label apposé sur une solution implique :

- que les clients qui acquièrent des solutions ServerProven peuvent bénéficier d'offres spéciales et de remises d'IBM. Grâce à ces remises, l'acquisition de produits serveur IBM apparaîtra comme un choix particulièrement judicieux,
- qu'au moins un utilisateur final ait installé la solution pour l'exécuter sur un système IBM.

### Avantages

Les avantages offerts aux développeurs sont multiples et faciles à obtenir :

- l'éditeur de logiciels (Independent Software Vendor – ISV) ou le revendeur peut bénéficier de remises sur ses ventes,
- lorsque votre solution porte le label IBM ServerProven, c'est un gage de confiance supplémentaire pour vos clients,
- vous validez vos solutions sur les technologies les plus récentes du marché,
- vous augmentez la visibilité de votre solution ServerProven grâce aux circuits de vente d'IBM,
- vous mettez à profit les campagnes marketing d'IBM en personnalisant vos modèles de publicité,
- vous faites appel aux services complets d'IBM aussi bien pour vous que pour vos clients. Cela signifie accéder aux services et au support d'IBM,
- vous accédez à des équipements et des offres de financement spéciaux, grâce à votre participation au programme IBM ServerProven.

### Comment procéder

Connectez-vous à

**ibm.com/solutionconnection**

**1<sup>ère</sup> étape :** enregistrez votre solution dans Solution Connection.

**2<sup>ème</sup> étape :** rejoignez le programme ServerProven ou le programme System Storage Proven.

**ibm.com/solutionconnection**

## Créer de la valeur ajoutée Collaborative Business Program for Services

### Collaborative Business Program for Services au service des PME (programme pour éditeurs & intégrateurs).

Ce programme consiste à fédérer les compétences de sociétés de services, d'intégrateurs, d'éditeurs métier et d'IBM afin de proposer aux TPE et PME des solutions d'infogérance globale et d'hébergement mutualisé, ainsi que des solutions verticales en mode SaaS (Software as a Service).

Ce programme, unissant un partenaire de proximité et un industriel de la mise à disposition de puissance informatique « on demand », permet aux PME de bénéficier d'un service de co-gouvernance de système d'information et de communication, qui n'était accessible jusqu'à présent qu'aux grandes entreprises.

De plus, en rapide croissance, il génère des résultats probants pour ses différents acteurs. Monsieur Maurice Lousquy, Directeur Général de la Société ACTI, en a témoigné lors de

l'Université des Partenaires 2006 : « Cette alliance m'a permis de développer mes affaires et d'adresser un marché auquel je n'aurais pas eu accès sans IBM ». Les intégrateurs alliés peuvent en effet offrir des solutions d'infogérance complètes avec l'appui des capacités d'hébergement et de pilotage d'IBM.

Les éditeurs de solutions métiers en tirent également les bénéfices. **En passant en mode hébergé ou « Software as a Service », ils offrent de nouveaux débouchés à leur applicatif métier. En l'intégrant à une solution globale d'infogérance pour les PME/PMI, ils s'ouvrent les portes d'un marché en forte croissance et décuplent leurs perspectives grâce aux avantages décisifs d'un travail en mode collaboratif avec IBM et ses partenaires intégrateurs.**

[ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pat\\_alliances\\_form\\_fr.html](http://ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pat_alliances_form_fr.html)



## 40 Créer de la valeur ajoutée *System i5 Initiative for Innovation*

### A qui s'adresse ce programme ?

L'Initiative IBM System i5 pour l'Innovation s'adresse aux ISV. Il consiste à accélérer les efforts d'IBM pour le compte de milliers d'éditeurs de logiciel indépendants et de fournisseurs d'outils, en étendant notre portée du plus grand jusqu'au plus petit, en approfondissant nos relations avec eux, élargissant ainsi nos capacités à travers de nouvelles solutions innovantes.

### Les points forts

- Passer de relations avec des dizaines de partenaires à des relations avec des milliers,
- passer d'une feuille de route centrée sur IBM à une feuille de route de solutions partenaires,
- aller d'une assistance à l'activation à une assistance à la commercialisation,
- se baser sur les technologies Java™, .NET Integration, RPG ou COBOL,
- utiliser d'autres méthodes alternatives de System i5 : i5/OS, partition logique AIX, partition logique Linux, Integrated System x Solutions avec système d'exploitation Linux ou Windows.

Dans la cible de ce programme se trouvent donc les applications nouvelles et innovantes des éditeurs de logiciels indépendants System i5. L'objectif : faciliter leur portage, leur activation, accélérer leur mise à disposition. En effet, ces solutions, basées sur des technologies de pointe, aident les clients à être réactifs face aux attentes de leur entreprise et à faire évoluer leur investissement en solutions informatiques vers le développement de leur activité.

Les éditeurs de logiciel indépendants System i5 bénéficieront d'une approche étape par étape pour accéder aux matériels et aux logiciels serveur System i5 les plus récents. Ils pourront utiliser les ressources techniques d'IBM à travers le monde à des fins d'évaluation, de formation, d'assistance et de support. Des packages personnalisés contenant des plans étape par étape ainsi que de nouvelles feuilles de route pour développeurs aideront les ISV à améliorer et à étendre leurs applications.

**Pour commencer**, affiliez-vous à PartnerWorld puis rejoignez le Programme d'innovation des applications.

[ibm.com/isv/vic/hardware](http://ibm.com/isv/vic/hardware)





**Pour un monde interactif**

**Technologies numériques, mobilité, RFID (Radio Frequency IDentification), digital media, vidéo à la demande, télémédecine, traçabilité, etc...**

En ce début de XXI<sup>ème</sup> siècle, les acteurs socio-économiques sont confrontés à des enjeux nouveaux qui les incitent à innover pour relever les défis d'un monde devenu interactif. Les technologies d'aujourd'hui sont autant de nouvelles sources de croissance et d'innovation à saisir immédiatement.

**Au cœur de l'image**

[http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/mediadvertissement/nav\\_id/solutions/](http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/mediadvertissement/nav_id/solutions/)

La création, la gestion et la diffusion de contenus numériques multimédia (images, son, vidéo) prennent une place croissante dans de nombreux secteurs, et pas uniquement ceux concernés par les médias et la création graphique. Pour accompagner les entreprises dans la mise en œuvre du digital media, IBM a conçu, avec des éditeurs de logiciels leaders, des solutions novatrices fondées sur des standards ouverts.

**Une nouvelle génération de magasins**

[http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/distribution/nav\\_id/solutions/](http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/distribution/nav_id/solutions/)

Les distributeurs sont confrontés à des enjeux majeurs :

- attirer et fidéliser les clients,
- maîtriser la chaîne d'approvisionnement,
- optimiser les processus de l'entreprise.

Les solutions proposées par IBM dans ce domaine bénéficient de sa connaissance approfondie du secteur de la distribution. L'architecture informatique de l'entreprise est entièrement communicante : tous les éléments de la chaîne de distribution contribuent au suivi en temps réel de l'activité.

**Santé & Biotech**

[http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/santeetsciencesdelavie/nav\\_id/solutions/](http://www-304.ibm.com/businesscenter/smb/fr/fr/santeetsciencesdelavie/nav_id/solutions/)

Le système de santé et l'industrie pharmaceutique sont confrontés à des contraintes fortes et souvent contradictoires : augmenter l'efficacité des soins et réduire les coûts, répondre au questionnement grandissant sur l'efficacité de certaines molécules, résister à la pression des pouvoirs publics, minimiser la baisse de la rentabilité de la R&D, etc...

Pour être performants, les acteurs de ces industries doivent s'appuyer sur de nouvelles

solutions technologiques. Constituer des réseaux de santé coordonnés, mettre en œuvre la réforme hospitalière, créer un système d'information médicale, renforcer les capacités d'innovation des « Big Pharma » et des sociétés de biotechnologies sont autant de défis. IBM coopère avec les meilleurs éditeurs pour définir les architectures les plus efficaces et adaptées possibles.

Au cœur de ces 3 secteurs très larges, IBM propose des solutions innovantes, fiables et intégrées, qui associent des technologies puissantes (serveurs, systèmes de stockage, stations de travail, logiciels d'infrastructure), des services performants (intégration, support) et des logiciels métiers apportés par ses partenaires.

Quel que soit votre besoin, IBM et ses partenaires vous aident à aller plus loin dans un monde de plus en plus communicant et interactif.

Connectez-vous à :

[ibm.com/jct03004c/businesscenter/smb/fr/fr/solutions](http://www.ibm.com/jct03004c/businesscenter/smb/fr/fr/solutions)

## 42 *Vendre Software Group Agency Assisted*

A travers le programme Agency Assisted, nous vous proposons de réaliser des activités de co-marketing, tout en bénéficiant du soutien d'une agence locale de marketing mandatée par IBM qui vous accompagne dans la mise en place et le bon déroulement de vos actions marketing sur le marché PME-PMI.

### **A qui s'adresse ce programme ?**

Ce programme s'adresse aux revendeurs logiciels qui souhaitent accroître leur revenu issu d'activités de co-marketing et générer des opportunités commerciales sur le marché PME-PMI.

### **Avantages**

Avec le programme Agency assisted, vous bénéficiez de l'expertise et des conseils d'une agence locale mandatée par IBM. Cette agence exploite une base de données d'audience agrégée, constituée à partir de ses sites IT locaux et internationaux dédiés. Elle offre une plate-forme marketing direct permettant aux professionnels du marketing de l'industrie high-tech d'atteindre leur audience cible, selon une approche directe et personnalisée.

Vous pouvez créer des campagnes de co-marketing, co-financées dans de meilleures conditions et avec de meilleurs résultats. Vous pouvez en outre bénéficier d'une aide au financement pour des actions marketing entrant dans le cadre de ce programme. Selon les résultats obtenus, suite à la réalisation d'une première campagne, rien ne vous empêche de renouveler votre participation à ce programme.

Il vous est proposé une offre de marketing intégré de bout en bout incluant :

- la location de contacts e-mails ciblés,
- du mailing,
- de l'e-mailing,
- du télémarketing,
- un support pour vos événements,
- la réalisation et gestion de webcast.....

Pour en savoir plus, contactez votre représentant commercial IBM ou PartnerWorld Contact Services au **0810 801 426**.



## Vendre *Campaign Designer MarketBlox - Constant Contact*

### Campaign Designer MarketBlox

#### Qu'est-ce que Campaign Designer MarketBlox ?

MarketBlox est un outil, basé sur l'Internet, conçu pour créer des campagnes de génération de demandes personnalisées par votre entreprise et centrées sur vos solutions. Il est conçu pour offrir une utilisation aisée, une exploitation flexible et une excellente rentabilité.

MarketBlox vous permet de bénéficier des avantages de la marque IBM en participant à des campagnes IBM spécialisées. Ce programme vous aidera à gagner du temps, à réduire vos coûts, à économiser vos ressources, à développer une communication à haute visibilité et à générer des demandes plus importantes pour vos solutions.

Vous pouvez personnaliser vos publipostages, vos invitations, vos cartes postales, ou télécharger des messages d'e-mail, des bannières web, des contenus, des scripts de télémarketing et d'autres matériaux de campagnes, avec vos propres messages et vos offres spéciales.

Vous travaillez en ligne sur une gamme étendue de modèles de campagnes dans lesquels vous pouvez modifier les titres et les images, ajouter vos propres messages

pour présenter vos solutions, promouvoir votre image en insérant votre raison sociale et votre logo. Vous pouvez prévisualiser vos créations en ligne, les télécharger pour les modifier, ou les envoyer à d'autres membres de votre équipe.

#### A qui s'adresse MarketBlox ?

MarketBlox est mis à la disposition des partenaires IBM qui ont signé un accord de partenariat commercial (Business Partner Agreement – BPA) ou un accord PartnerWorld (PWA), quel qu'en soit le niveau. Certains matériaux peuvent être uniquement accessibles à des partenaires ayant une qualification spécifique, comme «Premier» ou «Advanced» : Partenaire commercial IBM spécialisé.

#### Combien coûte la création d'une campagne ?

MarketBlox est fourni gratuitement aux partenaires commerciaux IBM éligibles. Les coûts de réalisation des campagnes, comme l'impression et les frais d'envoi des publipostages, sont normalement la responsabilité des partenaires concernés. Des matériaux complémentaires sont souvent disponibles, incluant des propositions de scripts de télémarketing, des modèles de présentation, des plans de livre blanc,

des modèles personnalisables (format électronique PDF), sans aucun frais.

#### Où trouver MarketBlox sur internet ?

Vous pouvez accéder à MarketBlox sur le site Internet <http://mymarketblox.com/bp>

### Constant Contact

#### IBM s'associe à Constant Contact

pour apporter à ses **partenaires** un outil complet d'e-mailing HTML qui permet de créer des campagnes rapidement, facilement et à moindre coût.

- Gestion de base de données e-mail.
- Outil de création de campagnes marketing avec plus de 90 maquettes.
- Exécution de campagnes (envois, traçabilité et suivi).
- Support gratuit /hotline.

#### Où trouver Constant Contact ?

Constant Contact est une application Internet, on peut l'utiliser depuis n'importe quel ordinateur sans avoir besoin de télécharger un logiciel.

[bp.constantcontact.com](http://bp.constantcontact.com)

## 44 *Vendre* Programme de Co-marketing pour Grossistes et Éditeurs

### **Objectif**

L'objectif de ce programme est de favoriser les offres Express Seller d'IBM, avec l'aide d'un grossiste à valeur ajoutée (Value Added Distributor – VAD). Le grossiste offre aux éditeurs de logiciels conseils et aide à la réalisation de campagnes pour promouvoir leurs offres auprès des PME-PMI. Son rôle est double, car il sert également de lien entre l'éditeur de logiciels et les revendeurs.

### **A qui s'adresse ce programme ?**

Aux ISV indépendants, par le biais de deux grossistes à valeur ajoutée, Logix et Best'Ware.

### **Ce qui est proposé**

Au travers de ce programme de co-marketing pour Grossistes et Éditeurs (Co-funded Marketing for distributors and ISV's), nous proposons aux ISVs la possibilité de faire des campagnes de co-marketing. Chaque campagne est financée, en fonction de certains critères, à 50/50 avec un maximum de 5 000 € HT. Les activités co-financées peuvent être :

- du mailing,
- de l'e-mailing,
- du télémarketing,
- ou un événement (dans le cadre d'une campagne intégrée avec mailing...).

### **Avantages**

Avec le nouveau programme de Co-marketing pour Grossistes et Éditeurs, vous pouvez créer des campagnes de co-marketing plus efficaces et avec de meilleurs résultats. Vous pouvez aussi bénéficier de campagnes prédéfinies traitant des problématiques métiers.

### **Critères d'éligibilité**

Pour participer au programme Co-marketing pour Grossistes et Éditeurs, l'ISV doit se rapprocher de nos deux grossistes à valeur ajoutée Logix et Best'Ware, qui participent au programme.

Dès que vous avez rejoint ce programme, vous avez la possibilité de lancer des campagnes telles que définies ci-dessus.

Un programme de développement des ventes spécialement conçu pour les marchés verticaux Grands Comptes & PME-PMI

### Objectif

Démultiplier vos actions commerciales en vous appuyant sur la dynamique du marché des solutions d'infrastructure AIX ou Linux.

### A qui s'adresse ce programme ?

Tout éditeur de logiciel qui développe et commercialise des solutions à valeur ajoutée métier ou les briques de base qui constituent ces solutions (de la technologie, des applications mais aussi le processus métier lui-même).

### Ce qui est proposé

- La création et le développement d'un écosystème autour de votre solution métier : couverture commerciale IBM, réseau de revendeurs d'infrastructure IBM, intégrateurs fonctionnels, influenceurs et médias.
- La promotion de vos solutions auprès de nos portefeuilles de clients Grands comptes et PME-PMI.
- L'ouverture de nouveaux marchés (AIX et Linux).
- La réduction du cycle de vente, la fidélisation de vos clients et l'augmentation de votre chiffre d'affaires.

### Avantages

- PowerNet met à votre disposition les ressources techniques, commerciales et marketing pour développer votre activité auprès des PME.
- Validation et certification technique (portage, migration, calcul de ROI, infrastructure).
  - Campagnes de recrutement sectorisées.
  - Campagnes de télévente/télémarketing.
  - Promotion de vos solutions auprès de nos portefeuilles de clients.
  - Programmes de rémunération d'éditeurs pour ventes d'IBM System p5 Unix ou Linux.

### Conditions d'éligibilité

- Rejoindre le programme Partnerworld for Developer.
- Développer une solution sur les environnements AIX ou Linux.

### Comment y souscrire

Connectez-vous sur :

[ibm.com/systems/fr/p/isv/index.html](http://ibm.com/systems/fr/p/isv/index.html)



## 46 Vendre WebCollage

### Outils de syndication de contenu Web

Internet, l'un des plus importants outils de recherche et de communication disponibles actuellement, offre de nouvelles approches innovantes permettant aux partenaires commerciaux IBM de mieux commercialiser et vendre les systèmes et stations de travail IBM sur leurs sites Web. Dans cette optique, IBM Systems and Technology Group s'est associé à WebCollage, Inc. pour syndiquer, c'est-à-dire regrouper, le contenu des sites internet IBM serveurs, stations de travail et solutions de stockage dans des vitrines électroniques. Ces vitrines, qui contiennent l'ensemble des produits d'une gamme et les fiches techniques en français, s'intègrent dans le site du partenaire en respectant la charte graphique et les bandeaux de navigation.

N'hésitez plus...  
Enrichissez votre  
site internet avec les  
informations produits IBM  
que vous revendez!

### A qui s'adresse cet outil ?

Tous les partenaires commerciaux IBM adhérents à IBM PartnerWorld ont accès à ce contenu Web syndiqué.

### Avantages

Les avantages de la syndication de contenu internet pour les partenaires commerciaux sont significatifs :

- le service fournit un contenu interactif, facilement accessible pour les campagnes marketing,
- l'implémentation est simple, elle ne nécessite qu'un minimum d'effort de la part du partenaire commercial pour intégrer la ou les vitrines pour chacune des gammes de produits,
- ce service est gratuit pour le partenaire commercial,
- WebCollage met à jour le contenu dynamiquement tous les mois, y compris les nouvelles annonces.

Réduisant les coûts informatiques et ceux des programmes de vente, le service reflète la relation stratégique avec IBM.

### Pour s'inscrire au programme

Visitez le site d'IBM PartnerWorld :

[ibm.com/partnerworld/systems/syndication](http://ibm.com/partnerworld/systems/syndication)  
pour obtenir davantage d'informations sur

la manière de procéder. Ce site Web inclut un guide d'intégration décrivant la marche à suivre par votre équipe Web, ainsi qu'un formulaire qui, une fois soumis à IBM, marquera le début de l'engagement entre IBM et le partenaire commercial.



## Vendre IBM Solutions Builder Express

### Objectif

Développée et testée avec - et pour - les partenaires commerciaux IBM, la gamme IBM Solution Builder Express vous permet de concevoir et commercialiser plus rapidement et facilement des solutions répétitives, adaptées aux PME-PMI et basées sur la gamme IBM Software Express.

### Ce qui est proposé

**IBM Solution Builder Express propose un ensemble d'outils couvrant les principaux domaines de solutions pour PME-PMI, par secteur d'activité :**

- une présentation générale de la solution et de sa valeur métier, les logiciels et matériels recommandés, les compétences requises pour la mise en œuvre, enfin un guide d'estimation de la charge de travail nécessaire pour la planification du projet,
- un guide de mise en œuvre et un détail des ressources techniques, incluant : des astuces techniques et des conseils pour l'installation et l'utilisation de la solution, des informations pour la personnalisation, des exemples de codes, données et configurations pour un déploiement rapide,
- un document de description des procédures,
- un kit d'outils de démonstration, pour réaliser des présentations personnalisées, ainsi que des clips vidéo d'exemples de solutions.

La gamme SBE fournit aux partenaires commerciaux IBM le socle pour développer leurs propres services à haute valeur ajoutée, les déployer rapidement et capitaliser sur des solutions répétitives.

### Les 6 domaines de solution IBM SBE pour PME/PMI :

- Portal/Workplace
- Business Integration
- Business Intelligence
- Content Management
- e-commerce
- Infrastructure

Vous trouverez les outils « IBM Solutions Builder Express » sur le site

[ibm.com/partnerworld/solutionsbuilder](https://ibm.com/partnerworld/solutionsbuilder)

Et également sur le site du Virtual Innovation Center :

[ibm.com/partnerworld/vic](https://ibm.com/partnerworld/vic).

## 48 Être rémunéré *Contrat IBM OEM Software pour ISV*

**Contrats IBM OEM (Original Equipment Manufacturers) pour les éditeurs de logiciels et les partenaires technologiques.**

Grâce aux contrats IBM OEM, les éditeurs de Logiciels (ISV) et les partenaires technologiques peuvent acquérir les logiciels IBM à un prix très attractif et les intégrer dans la vente de leur solution pour leurs clients.

**Les bénéfices de l'OEM pour les partenaires :**

- flexibilité contractuelle permettant de s'adapter au business model,
- offre permettant d'être compétitif sur le marché,
- contrôle de la relation client,
- couverture mondiale prévue dans les contrats,
- support commercial IBM dédié,
- commande des logiciels possible via des grossistes logiciels « OEM Distributors ».

**Les bénéfices pour le client final :**

- un seul contrat et un seul point de contact : l'éditeur de logiciels ou le partenaire technologique,
- attractivité du prix,
- coût de mise en place moins important.

Pour en savoir plus, rendez vous à l'adresse : [ibm.com/software/sw-sell/oem-sw/index.html](http://ibm.com/software/sw-sell/oem-sw/index.html) ou contactez votre Grossiste à Valeur Ajoutée.





ISV Advantage est un contrat proposé à certains éditeurs de logiciels sur invitation de la division PME IBM Software Group et IBM Serveurs et Stockage, pour développer les ventes influencées de serveurs IBM et de middleware IBM WebSphere Application Server, Lotus Domino, WebSphere Portal, IBM Workplace et DB2 pour Linux avec la vente de leurs solutions applicatives.

L'ISV et IBM signent un contrat de deux ans et élaborent un business-plan et un plan marketing annuels.

**Les engagements pris par l'ISV concluant un contrat ISV Advantage sont les suivants :**

- porter ses applications sur IBM WebSphere Application Server, Lotus Domino, WebSphere Portal, IBM Workplace et DB2 pour Linux et au moins un serveur IBM,
- donner la priorité aux produits IBM lors de la vente de leurs solutions,
- promouvoir activement les systèmes ouverts,
- communiquer à IBM les affaires induites par les activités de génération d'opportunités qui ont été co-financées par IBM,
- chaque trimestre, faire un rapport indiquant les parts de marché atteintes sur les produits IBM et le chiffre d'affaires influencé.

**Les grands engagements d'IBM sont les suivants :**

- assurer gratuitement le support technique pour le portage et la mise en œuvre des solutions applicatives de l'ISV sur les infrastructures matérielles et logicielles IBM,
- mettre en place des activités de génération de la demande conjointement à la solution de l'ISV,
- être référencé et cité en commun avec l'ISV dans des communiqués de presse et opérations de relations publiques avec les clients concernés.

**Critères d'éligibilité :** la participation à ce programme ne se fait que sur invitation d'IBM.



## 50 Être rémunéré Software Value Incentive (SVI)

### Objectif

Le programme SVI (Software Value Incentive) récompense les partenaires commerciaux logiciels tout au long des phases du cycle de vente allant de l'identification d'opportunité, à la signature de la vente jusqu'au déploiement chez le client.

### A qui s'adresse ce programme ?

Ce programme est ouvert à tous les types de Business Partners (BPs) présents dans les étapes du cycle de vente :

- revendeurs à Valeur Ajoutée (VARs),
- intégrateurs Systèmes (SIs),
- independant Software Vendors (ISVs),
- consultants.

Les seuls BPs non éligibles à SVI sont les Global System Integrators (GSIs) qui perçoivent déjà des commissions sur ces mêmes transactions, ou les Partenaires des OEM, puisque les transactions OEM n'ouvrent pas droit à SVI.

### Fonctionnement et avantages

SVI s'appuie sur un système d'enregistrement des opportunités simple et sécurisé avec GPP (Global Partner Portal). Ce système va permettre aux Business Partners d'enregistrer une nouvelle opportunité au niveau de l'identification et/ou de la vente. Le premier Business Partner qui enregistrera une opportunité nouvelle pour un montant minimum de 9 500€ en démontrant un engagement actif auprès du client sera approuvé dans le système.

La rémunération du BP sera effective une fois la vente réalisée.

Avec SVI, les Business Partners bénéficient :

- d'une plus grande flexibilité, puisque le programme leur permet d'être rémunéré à n'importe quelle étape du cycle de vente (Identification, Vente, « Fulfillment »),
- de la possibilité d'avoir une plus grande marge (de 5% à 40%),
- d'une simplification, puisque SVI remplace différents programmes existants.

### Critères d'éligibilité

Pour adhérer au programme Software Value Incentive en tant que nouveau partenaire commercial, vous devez :

- être membre d'IBM PartnerWorld,
- avoir au moins deux certifications techniques logicielles et une certification commerciale logicielle à jour dans votre profil PartnerWorld,
- sélectionner un grossiste à valeur ajoutée (VAD) si vous êtes revendeur,
- utiliser le nouveau système d'enregistrement GPP (Global Partner Portal).

[ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel\\_sip\\_svi\\_learn.html](http://ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_sip_svi_learn.html)



## Être rémunéré Value Advantage Plus (VAP)

### Objectifs

Le programme Value Advantage Plus, proposé aux partenaires à valeur ajoutée, accroît vos marges sur les ventes d'une solution globale comprenant au moins un logiciel IBM.

### A qui s'adresse ce programme ?

Le contrat VAP est destiné aux sociétés de services et/ou éditeurs de logiciels qui désirent inclure un ou plusieurs logiciels IBM dans le service et/ou la solution qu'ils fournissent à des PME-PMI ou à des grands comptes. 30% minimum du chiffre d'affaires de l'entreprise doit se composer de solutions applicatives et/ou d'offres de services.

### Ce qui est proposé

La société de service ou l'éditeur vend son service ou son application directement au client et il revend les logiciels IBM en mode Passport Advantage avec son service ou son application. Le partenaire VAP doit choisir un grossiste logiciel à valeur ajoutée pour être rémunéré à la transaction. 20% de cette transaction doit représenter la valeur ajoutée de l'offre du partenaire VAP. Au travers de ce contrat, IBM et votre grossiste logiciel à valeur ajoutée vous aideront à définir et à exécuter ensemble un plan marketing.

Les rémunérations VAP (exclusivement

déterminées entre votre grossiste logiciel à valeur ajoutée et le partenaire VAP sans intervention d'IBM) s'appliquent aux nouvelles licences logicielles vendues via Passport Advantage et Passport Advantage Express.

### Critères d'éligibilité

Vous pouvez devenir candidat VAP dès aujourd'hui en vous inscrivant à PartnerWorld. Il vous faut ensuite décrire le profil de votre entreprise ainsi que vos solutions ou services à valeur ajoutée comprenant au moins un logiciel IBM. Votre grossiste logiciel à valeur ajoutée peut vous aider dans ce processus.

### Contrat VAP

#### Engagement du partenaire :

- s'engager à revendre du logiciel IBM, conjointement à ses offres de service et/ou solution, en les achetant chez l'un de nos grossistes logiciels à valeur ajoutée, dans le cadre du contrat Passport Advantage de votre client. Le contrat s'adresse plus particulièrement aux sociétés de service / éditeurs qui travaillent dans le marché PME-PMI,
- Passport Advantage régit les relations contractuelles entre IBM et le client final pour la vente de licences logicielles IBM.

#### Engagement d'IBM :

- élaborer avec vous et votre grossiste logiciel à valeur ajoutée un plan marketing,
- vous mettre en relation avec les équipes commerciales IBM, si nécessaire pour développer votre marché.



## 52 *les grossistes*



# *les grossistes* 53

**54**

LES GROSSISTES  
À VALEUR AJOUTÉE

**56**

LES GROSSISTES  
SPÉCIALISÉS LOGICIELS

**57-59**

LES GROSSISTES  
SPÉCIALISÉS SERVEURS,  
STOCKAGE ET SYSTÈMES  
D'IMPRESSION



[www.azlan.fr](http://www.azlan.fr)  
01 64 76 76 76

**AZLAN, filiale du groupe américain Tech Data, distribue la gamme IBM depuis 1996.**

**Azlan vous propose des solutions pertinentes et globales en matière d'infrastructure, de sécurité, de convergence et de mobilité. La mission d'Azlan est de vous apporter une expertise et un savoir-faire technologiques pour accompagner vos projets et ceux de vos clients, à travers une gamme étendue de services : audit, conseil, ingénierie, hot line, délégation sur site et une plate-forme de test.**

#### **PRODUITS DISTRIBUÉS**

- Logiciels
- Serveurs System x (xSeries)
- Stockage

#### **LES SERVICES**

- Une équipe de spécialistes produits IBM
- Une équipe et un savoir-faire marketing pour accompagner nos partenaires dans leur développement business
- Une logistique éprouvée et un stock français de 31 000 m<sup>2</sup>
- Un service de financement qui propose diverses solutions parmi la location, le Credit Select, la délégation de paiement, le compte joint etc...

## Best'Ware

[www.bestware.fr](http://www.bestware.fr)  
01 41 30 96 00

**Spécialisé dans le monde des VARs, Best'Ware a mis en place de véritables pôles de compétences commerciales, techniques, marketing, administratives et logistiques autour des produits IBM System i, IBM System p, IBM System x, IBM System Storage, ainsi que des logiciels, services et imprimantes IBM, ceci pour mieux répondre à toutes vos attentes.**

#### **ÉQUIPES SPÉCIALISÉES PAR LIGNE DE PRODUITS IBM**

- Les commerciaux terrain dans vos régions et contacts sédentaires sont les interlocuteurs compétents dans votre domaine d'activité.
- Les spécialistes marketing et communication vous aident à développer vos ventes, à relayer vos actions IBM, et vous tiennent informés des programmes mis en place.

- Les experts techniques interviennent dans toutes les étapes du projet IBM : conseils et préconisations techniques sur les solutions proposées, accompagnement en clientèle. Nous proposons également des démonstrations dans notre « Solution Center », en province ou sur le site du partenaire.

#### **LES SERVICES**

- Administratifs et financiers trouvent des solutions adaptées à votre encours et vous proposent un financement pour vous ou votre client final (crédit-bail, location évolutive,...).
- Logistiques assurent une livraison rapide et efficace des commandes en métropole, dans les DOM TOM ou à l'export.

# QUADRIS

Mr Serge Caubet,  
+33 (0)4 72 15 97 63  
scaubet@quadris.be

Créée en octobre 2000, Quadris est aujourd'hui grossiste officiel des Terminaux Points de Ventes (TPV) IBM et distributeur d'une grande gamme de produits ayant trait à l'automatisation des magasins. Notre société est certifiée IBM Premier Business Partner et distributeur officiel des produits de lecture optique PSC.

#### SPÉCIALITÉ

Spécialiste du secteur de la distribution et du commerce de détail, Quadris comprend parfaitement vos impératifs et leur impact sur votre stockage et votre logistique. Notre présence dans de nombreux secteurs tels que l'alimentaire, la pharmacie,

le textile, la jardinerie ou encore le bricolage, nous permet de bénéficier d'une expérience étendue et de renforcer notre position dominante sur le marché.

#### OFFRE

- Matériel informatique et les applicatifs correspondants, pour tous les métiers nécessitant des Terminaux Points de Ventes (TPV) et périphériques (imprimantes tickets, scanners, terminaux portables, bornes interactives, solutions Radio Fréquence).
- Service de support, stockage et logistique.
- Etude de la formule financière la plus adaptée à votre projet.



[www.logix.fr](http://www.logix.fr)  
01 49 97 50 00

**LOGIX accompagne ses partenaires tout au long du cycle de vente en délivrant une expertise et une valeur ajoutée sur une offre globale, unique sur le marché, supportée par des partenaires leaders.**

Une offre IBM complète proche des partenaires :

- Disponibilité de tout le portfolio d'offres IBM : matériels, logiciels et services.
- Proximité régionale avec 5 agences en France.

Engagement qualité et compétitivité :

- Service client certifié ISO 9001 en 2000, de la commande à la livraison (traçabilité, XML...)
- Certification IBM « Solution Delivery Integration » (SDI) : assemblage des serveurs System p.

Programmes pour accompagner votre développement :

- Club Advantage : packages d'opérations marketing.
- Solution's Center : démonstration de solutions d'infrastructures accessibles à distance.
- Packs CommBack-Logix : kit telemarketing.
- SourcelT : bourse de compétences et recrutement.
- Logix Express : dédié aux offres PME-PMI.

Services d'intégration, de formation et d'hébergement

Des équipes et des infrastructures techniques dédiées, et un catalogue d'offres complémentaires à celles d'IBM.

Financement (Finovia)

Un service personnalisé pour tous vos besoins.



[www.frame.fr](http://www.frame.fr)  
[frame@frame.fr](mailto:frame@frame.fr)  
**01 40 94 44 50**  
**01 40 94 44 90**

**Grossiste IBM spécialisé auprès d'éditeurs de progiciels et d'intégrateurs de solutions applicatives pour le marché des PME-PMI, avec des solutions dédiées à des secteurs d'activité spécifiques : pharmacies, huissiers de justice, gîtes ruraux, laboratoires d'analyse médicale, métiers du bâtiment...**

#### **PRODUITS IBM DISTRIBUÉS**

Toutes les gammes de logiciels IBM aux conditions privilégiées OEM (Other Equipment Manufacturers), dont les logiciels IBM Informix en distribution exclusive.

#### **OFFRE**

Assistance commerciale et marketing : Frame assure un accompagnement commercial terrain et un panel varié de supports marketing, comme des séminaires régionaux, formations, revues techniques, lettres d'information, site Web, e-mailings...

Assistance technique : tous les éditeurs et intégrateurs clients de Frame disposent d'un accès gratuit au centre de compétences Evolution One, qui permet de proposer aux clients finaux des formations intra ou inter entreprises, des audits, des installations, une assistance téléphonique et de multiples solutions d'ingénierie.



[www.vmark.fr](http://www.vmark.fr)  
[info@vmarksoftware.com](mailto:info@vmarksoftware.com)  
**01 55 23 02 20**

**Spécialiste de l'offre IBM Software en mode OEM, Vmark France est une filiale de « Vmark Group », une société européenne qui a été créée pour fédérer et dynamiser les marchés Informix et U2 (Universe/Unidata).**

#### **OFFRE**

- Distributeur des produits U2 Universe/Unidata (exclusivité Vmark France) et Informix en mode OEM (Other Equipment Manufacturer).
- Acquisition de logiciels IBM Lotus, Tivoli, WebSphere et Information Management pour des partenaires désirant intégrer dans leur solution les logiciels IBM en mode OEM à des conditions adaptées à leur marché.
- Egalement disponible en mode **Passeport Advantage** : Informix, Lotus, Tivoli, Rational et WebSphere.

#### **SUPPORT**

Vmark met à la disposition de tous ses éditeurs et revendeurs de logiciels des compétences commerciales, techniques et marketing pour les accompagner dans leurs projets et ceux de leurs clients finaux.

#### **ASSISTANCE TECHNIQUE ET FORMATION**

- Accès illimité au support technique en ligne, par e-mail ou par téléphone, assuré par des ingénieurs qualifiés.
- Offres de formation et supports de cours.





[www.distrilogie.com/](http://www.distrilogie.com/)  
**01 34 58 47 01**

### SPÉCIALITÉ

Distributeur à valeur ajoutée de solutions de stockage et d'infrastructure informatique.

### PRODUITS

Gamme IBM System Storage & IBM Serveurs System x.

### SERVICES

Distrilogie assure l'intégration et l'installation des équipements en collaboration avec le partenaire qui en fait la demande.

Distrilogie assure également la configuration des matériels et logiciels.



[www.etcmetrologie.fr/](http://www.etcmetrologie.fr/)  
ETC : **01 41 30 90 00**  
ESG : **01 41 30 90 71**

### SPÉCIALITÉ

Leader de la vente de serveurs System x en France et distributeur important des imprimantes IBM, ETC Métrologie est une filiale du plus grand groupe privé européen de distribution de solutions informatiques, SCH.

### PRODUITS

ETC Métrologie distribue aussi bien la gamme System Seller System x d'IBM (offre PME-PMI) que les produits High End à

valeur ajoutée, via sa cellule ESG (Enterprise Solutions Group), dédiée aux solutions d'infrastructure.

Nous proposons également un configurateur ETC en ligne pour les serveurs IBM.



[www.fr.ingrammicro.com/  
corporate/corporate.jsp](http://www.fr.ingrammicro.com/corporate/corporate.jsp)  
**0 825 825 825**

**SPÉCIALITÉ**

Grossiste informatique en matériels, logiciels et services informatiques à valeur ajoutée, Ingram Micro France est filiale d'Ingram Micro Inc., le premier grossiste au monde de technologies à destination des revendeurs informatiques.

**PRODUITS**

Serveurs IBM System x.

**CONTACT**

Spécialiste IBM Serveur – System x : Séverine Gars  
[Severine.gars@ingrammicro.fr](mailto:Severine.gars@ingrammicro.fr)



**Magirus**  
Value Added Distribution

[www.magirus.com](http://www.magirus.com)  
Tél. : **01 40 85 76 85**

**SPÉCIALITÉ**

Premier grossiste à valeur ajoutée européen, spécialisé dans la revente de systèmes et solutions à destination des professionnels de l'informatique et des services associés.

**PRODUITS**

- Les plates-formes informatiques milieu et haut de gamme : System p5.
- Les solutions de stockage en réseau : IBM System Storage.
- Les serveurs Intel haut de gamme : IBM System x.



[www.mc3.fr](http://www.mc3.fr)

14 Rue de la Perdrix – Porte 115

ZI Paris Nord 2

95911 Roissy Charles de Gaulle

Tél. : **01 48 17 05 05**

Fax : **01 48 63 00 84**

#### SPÉCIALITÉ

MC3 est un grossiste informatique 100% export créé en 1995, présent dans les DOM TOM (Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion, Nouvelle Calédonie, Tahiti) et sur différents territoires export (Algérie, Afrique Noire Francophone, Madagascar, Maurice...) au travers d'une plate-forme d'achat et de logistique installée près de Roissy Charles de Gaulle, et d'un réseau d'agences commerciales locales qui disposent de leurs propres stocks.

#### PRODUITS

MC3 propose la totalité de l'offre serveurs Intel IBM System x.



[www.octant-fr.com](http://www.octant-fr.com)

Rue Henri Potez

37210 Parçay Meslay

Tél. : **02 47 29 04 31**

Fax : **02 47 29 15 30**

#### SPÉCIALITÉ

Grossiste spécialisé dans les systèmes d'impression et les consommables d'imprimantes.

#### PRODUITS

Octant propose l'ensemble de la gamme d'imprimantes laser bureautiques, industrielles ainsi que les consommables IBM. De même, les imprimantes IBM sont également revendues par Logix, BestWare, ETC Métrologie.

**60** *à votre disposition*



## *à votre disposition* 61

**62**

IBM FORUM PARIS

**63**

IBM FORUM LA GAUDE

**64**

IBM PSSC - CUSTOMER  
CENTER MONTPELLIER

**65**

GROUPES UTILISATEURS  
D'ARCHITECTURES IBM

## Organisez vos séminaires à l'IBM Forum Paris et développez votre visibilité.

L'IBM Forum Paris vous permet de mettre en valeur vos solutions et d'organiser vos propres événements dans les salles et auditoriums de la Tour Descartes à Paris La Défense.

Afin de répondre à l'ensemble de vos besoins et de contribuer à la satisfaction de vos clients, l'IBM Forum Paris vous accueille dans des espaces de réunion haut de gamme.

### Les services

#### *Nous tenons à disposition*

- des kiosques de démonstration dédiés aux solutions de nos partenaires,
- 11 salles de configuration variable,
- 2 amphithéâtres,
- une VIP Board Room, équipement de visioconférence intégrée,

- 3 salons de rencontre pour les échanges informels entre clients et partenaires,
- une capacité d'accueil variant de 5 à 350 personnes,
- un accueil personnalisé,
- une assistance technique et audiovisuelle,
- un service de restauration,
- la possibilité d'intervention de nos experts, durant votre séminaire, ou de démonstrations personnalisées dans l'un de nos showrooms,
- des services additionnels tels que la visioconférence, les e-meetings, les conférences téléphoniques, l'enregistrement de sessions, la traduction simultanée...

### Les supports de communication

Vous pouvez également faire la promotion de vos solutions en louant des espaces de communication, sans dérouler de séminaire sur place : kiosques de démonstration sur lesquels vous pouvez réaliser des présentations de vos solutions, écrans multimédia, espaces publicitaires sur les supports de communication...

Vous maximisez ainsi la visibilité de vos solutions avec une présence média touchant chaque mois des milliers de visiteurs (plus de 20 000 visiteurs par an). Les partenaires Business Partners Premier et Advanced bénéficient de réductions sur ces prestations.

### Les offres

L'IBM Forum Paris a développé un portefeuille d'offres «tout compris» très attractives. Elles incluent toutes les prestations standards de l'IBM Forum telles que :

- la location de salle et les services associés,
- la communication sur les écrans multimédia de la Tour Descartes,
- un kiosque de démonstration dédié à votre solution.

L'IBM Forum s'adapte aux diverses situations commerciales que vous rencontrez et met à votre disposition des moyens informatiques et audiovisuels pour rendre vos réunions les plus efficaces possibles.

De nombreux partenaires font déjà confiance à notre équipe en lui confiant régulièrement leurs événements, pourquoi pas vous ? Profitez de cette dynamique et rejoignez-les !

[ibm.com/fr/events/forum/](http://ibm.com/fr/events/forum/)

**Avantage gratuit  
pour les Partenaires PWIN  
Industry-Optimized jusqu'à  
1 500 euros**



**Pour vous former, organiser vos événements et maximiser votre visibilité, pensez à l'IBM Forum La Gaude.**

Le saviez-vous ? L'IBM Forum La Gaude, situé au sein du Centre d'Etudes et Recherches IBM dans les Alpes Maritimes, est accessible aux partenaires IBM.

IBM Forum La Gaude vous permet d'organiser des événements ou de recevoir vos clients dans un cadre détendu et professionnel, de promouvoir vos offres en bénéficiant de l'environnement technologique d'IBM et de son image auprès de milliers de visiteurs se déplaçant de toute l'Europe, d'accéder au réseau de compétences d'IBM dans des domaines porteurs tels que l'e-business, les réseaux sans fil et l'infogérance.

Lieu de communication, de réunions et de démonstrations, IBM Forum La Gaude est un outil de vente et de marketing utilisable depuis la génération de leads jusqu'à la signature.

L'IBM Forum La Gaude s'adapte aux diverses situations commerciales que vous pouvez rencontrer et met à votre disposition des moyens informatiques et audiovisuels pour rendre vos réunions les plus efficaces possibles.

**Les services proposés :**

**Réception**

- réservation de salles de 5 à 150 personnes,
- préparation des badges,
- accueil personnalisé,
- organisation logistique,
- restauration.

**Communication et Démonstration**

- écrans plasma et LCD,
- vidéo projection,
- multimedia (DVD, VCR, etc...),
- téléconférence & vidéoconférence,
- connexions internet WIFI,
- lignes téléphoniques.

**Organisation de session**

- participation à la constitution d'agenda,
- adaptation et traitement des feuilles d'évaluation.

**Contenu**

- possibilité de présentations et de démonstrations de nos technologies (sous réserve de disponibilité de nos experts).

**Avantage gratuit pour les Partenaires PWIN Industry-Optimized jusqu'à 1 500 euros**

Contactez-nous pour connaître le détail de nos prestations : [IBMForumLagaude@fr.ibm.com](mailto:IBMForumLagaude@fr.ibm.com)

[ibm.com/fr/events/centers/lagaude](http://ibm.com/fr/events/centers/lagaude)



## 64 *Le PSSC - Customer Center de Montpellier*

Implanté à Montpellier, le centre européen de benchmark et de support technique avant-vente garantit l'aide nécessaire pour concevoir, tester et mettre en œuvre les meilleures solutions possibles pour nos clients, grâce aux plates-formes IBM actuelles.

L'objectif du PSSC - Customer Center de Montpellier - est de démontrer, à tous les acteurs du marché, les avantages et bénéfices des technologies IBM en matière de serveurs, disques et logiciels. La valeur ajoutée de notre centre s'appuie sur les compétences et l'expérience de nos 230 professionnels IT, ainsi que sur la mise à disposition de tout type de matériel IBM.

De plus, le Customer Center a développé des partenariats avec les intégrateurs et les éditeurs de logiciels (ISV – Independent Software Vendor), partie intégrante des solutions proposées par IBM.

Près de 7200 visiteurs, représentant plus de 1200 compagnies et venant de 60 pays différents, ont participé à plus de 1000 engagements au PSSC en 2006.

### **Des moyens informatiques sans équivalent**

- 230 architectes et spécialistes en technologie de l'informatique,
- la plus grande salle informatique d'IBM en Europe,
- toutes les gammes de produits IBM ainsi que les nouvelles technologies,
- l'environnement proposé : 3 salles machines, 6 salles de briefing, 2 amphithéâtres, 11 salles de cours, 18 salles de benchmark, et un laboratoire System Storage.

### **Les services offerts**

#### *Executive Briefing Center*

Des conférences techniques et séminaires personnalisés sont à disposition, pour vous et vos clients décideurs. Les sujets traités sont pris en charge par des spécialistes IT ou Architectes au travers de présentations produits et solutions. Les présentations peuvent être illustrées par des démonstrations ciblées. L'EBC de Montpellier vous permet d'accélérer le processus de vente et de traiter de nouvelles opportunités.

[ibm.com/servers/eserver/briefingcenter/mbc/](http://ibm.com/servers/eserver/briefingcenter/mbc/)  
Point d'entrée EBC : [a-soumagne@fr.ibm.com](mailto:a-soumagne@fr.ibm.com)

### **Benchmark - Tests de performances et tests fonctionnels**

Vos clients, lors des phases de ventes de systèmes IBM, demandent fréquemment la preuve que l'architecture qui leur est recommandée supportera leurs objectifs. La mise en œuvre réelle de cet environnement est souvent la clé permettant de transformer un client hésitant en une vente ferme. Le Customer Center de Montpellier vous offre toute une palette de prestations de la phase de définition, avec votre équipe avant-vente, à la mise en place de l'environnement, jusqu'à la phase de test.

[ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/support/tech\\_support\\_pssc.html](http://ibm.com/jct09002c/partnerworld/mem/support/tech_support_pssc.html)

### **IBM Training**

Les équipes d'éducation bénéficient des infrastructures du PSSC - Customer Center de Montpellier - pour délivrer des sessions sur les dernières technologies, versions de systèmes et produits IBM. Une manière idéale d'acquérir une bonne pratique sur tous les types de serveurs et de solutions IBM. Pour organiser des ateliers de formation sur mesure, nous vous invitons à nous contacter : [pssceduc@fr.ibm.com](mailto:pssceduc@fr.ibm.com)



### Un partenariat à forte valeur ajoutée

Le partenariat mis en place entre IBM France et les groupes utilisateurs d'architectures IBM est une réelle opportunité de valeur ajoutée pour les clients, donc pour vos clients.

Les membres adhérents deviennent des utilisateurs privilégiés d'IBM. Ils bénéficient d'un terrain propice aux échanges professionnels entre eux ainsi qu'avec IBM et ses partenaires, et d'un canal privilégié d'information. Ils influencent notablement le développement des produits et des solutions. Le retour est positif pour IBM France et ses Business Partenaires au point de vue non seulement de l'image de marque mais aussi de la fidélisation de ses clients et de l'amélioration de la qualité des produits.

En pratique, deux associations indépendantes d'IBM regroupent les Utilisateurs d'Architectures IBM :

#### GUIDE Share France

(Grandes Entreprises ; >1000 personnes)

- 1000 utilisateurs professionnels (ingénieurs, architectes, managers techniques, directeurs)
- 120 entreprises adhérentes
- 21 groupes de travail techniques sur les produits et les services IBM
- 110 séminaires annuels (conférences techniques nationales et régionales)
- Des dîners ou débats pour les DSI ou CIO
- Un site Web d'information et de documentation
- Un blog d'échange

#### COMMON Share France

(Moyennes Entreprises ; <1000 personnes)

- 250 adhérents
- Des conférences techniques nationales et régionales
- Un site Web d'information et de documentation
- Un forum d'échange

### Faire partie d'un groupe d'utilisateurs

Ces deux associations sont respectivement adhérentes des associations européennes GUIDE Share Europe et COMMON Europe. En faisant adhérer vos clients à l'un des groupes d'utilisateurs IBM, ils deviennent des utilisateurs privilégiés et bénéficient ainsi de formations, d'informations, d'assistances spécifiques et de réductions sur la participation aux conférences européennes. Ils peuvent émettre des requêtes sur les produits et influencer concrètement les développements des produits et des services d'IBM. Toutes les architectures sont concernées.

[www.gsefr.org](http://www.gsefr.org)

[www.commonfr.org](http://www.commonfr.org)



## 66 *liens et adresses utiles*

### *Ressources pour partenaires commerciaux*

PW Industry Networks  
**ibm.com**/partnerworld/  
industrynetworks

Programme PartnerWorld  
**ibm.com**/partnerworld

Centre VIC (Virtual Innovation Center)  
**ibm.com**/partnerworld/vic

Centre IIC (IBM Innovation Center)  
**ibm.com**/partnerworld/iic

#### *en France :*

**ibm.com**/fr/software/partenaire

PME-PMI  
**ibm.com**/partnerworld/midmarket

*Une question, un commentaire  
sur ce guide, un e-mail à  
bpo@fr.ibm.com*

### *Pages d'accueil IBM utiles*

IBM France  
**ibm.com**/fr

IBM en France  
**ibm.com**/espace-pme/fr/regions

Les événements  
**ibm.com**/fr/events

Créer ou assister à un événement  
**ibm.com**/fr/events/forum  
**ibm.com**/partnerworld/midmarket

La formation  
**ibm.com**/fr/formation

L'offre Logicielle  
**ibm.com**/software/fr

Les Services  
**ibm.com**/services/fr

L'offre matériel  
**ibm.com**/systems/fr et  
**ibm.com**/printers/fr

L'offre finance  
**ibm.com**/financing/fr

PME-PMI  
**ibm.com**/businesscenter/smb/fr/fr

### *Centre de Relation Partenaires*

Une équipe de 14 personnes, composée de 11 généralistes et 3 spécialistes sur les produits et services IBM (Matériels, Logiciels, Services), est à votre disposition pour vous aider à mieux vendre les offres IBM et mettre en œuvre le partenariat adapté à votre métier (revendeur, intégrateur, éditeur de logiciel, consultant...):  
**71 966 909** à partir de la Tunisie  
**0810 01 717** à partir du Maroc  
**0800 53 66 86\***  
crp@fr.**ibm.com**  
**ibm.com**/fr/partenaires/contact

### *PartnerWorld Contact Services (PWCS)*

Vous êtes revendeurs, éditeurs de logiciels, intégrateurs, consultants, grossistes, vous êtes partenaires ou souhaitez le devenir, vous avez des questions relatives à nos programmes marketing, à la mise à jour de votre profil, l'accès à nos informations ou à nos formations:  
**0810 801 426\***  
emeapw@uk.**ibm.com**

\* Numéro Vert

Le site web français dédié aux Partenaires commerciaux d'IBM ou à ceux qui souhaitent le devenir :

**ibm.com**/fr/partenaires

PartnerWorld, le programme des partenaires commerciaux IBM.

PartnerWorld est conçu pour vous aider à développer votre activité. Si vous n'êtes pas enregistré dans PartnerWorld, voici le lien pour créer votre profil : **ibm.com**/account/profile/fr

*Réservez votre agenda!*

**UNIVERSITÉ DES PARTENAIRES**

du **28 au 30 août 2007**

Pour vous inscrire :

**www.udp07.com**



IBM, le logo IBM, BladeCenter, ClearCase, ClearQuest, Cloudscape, DB2, DB2 Universal Database, Domino, Everyplace, Express Middleware, Express Portfolio, i5/OS, IBM Certified Used Equipment, Infoprint, Informix, iNotes, iSeries, Lotus, Lotus Notes, OmniFind, OS/400, PartnerWorld, Passport Advantage, ProjectConsole, pSeries, QuickPlace, Rational, Rational RequisitePro, Rational Rose, Rational Suite, Rational SUMMIT, Rational PurifyPlus, Rational Team Unifying Platform, Rational Unified Process, Sametime, ServerProven, SurePOS, System i, System i5, System p, System p5, System Storage, System z, System z9, Tivoli, Tivoli Enterprise, Tivoli Enterprise Console, Tivoli Netview, TotalStorage, UniData, UniVerse, WebSphere, Workplace sont des marques d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et/ou dans les autres pays.

Java et toutes les marques Java sont des marques de Sun Microsystems, Inc. aux États-Unis et/ou dans les autres pays.

Linux est une marque de Linus Torvalds aux États-Unis et/ou dans les autres pays.

Microsoft et Windows sont des marques de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans les autres pays.

UNIX est une marque déposée de The Open Group aux États-Unis et/ou dans les autres pays.

Les autres noms de sociétés, de produits et de services peuvent être des marques ou des marques de services de tiers.

Compagnie IBM France  
Tour Descartes  
2, Avenue Gambetta  
La Défense 5  
F-92066 Paris-La Défense Cedex  
Tél: 0810 011 810  
**ibm.com/fr**

Les références aux produits et services IBM n'impliquent pas qu'IBM ait l'intention de les commercialiser dans les autres pays.

1<sup>er</sup> trimestre 2007

© Copyright IBM Corporation 2007  
Tous droits réservés

FR-03-2007