

PartnerWorld pour logiciels Guide 2000

UN GUIDE DE RÉFÉRENCE DÉCRIVANT LES
CRITÈRES ET AVANTAGES
DERNIÈRE MISE À JOUR : NOVEMBRE 2000



Table des matières

Section 1 :	Introduction	Page 3
Section 2 :	Aperçu de PartnerWorld	Page 4
Section 3 :	Critères d'admissibilité	Page 8
Section 4 :	Avantages offerts	Page 15
Section 4a :	Description des avantages	Page 21
Section 5 :	Initiative Lotus	Page 40
Section 6 :	Initiatives PartnerWorld	Page 44



Section 1 : Introduction

Bienvenue à PartnerWorld pour logiciels. Vous êtes sur le point de vivre une expérience stimulante et enrichissante dans l'univers des affaires électroniques. Dans le cadre du programme PartnerWorld pour logiciels, nous accordons plus d'importance que jamais aux partenaires commerciaux IBM, Lotus et Tivoli. Faire affaire avec IBM, Lotus et Tivoli afin de fournir des solutions d'affaires électroniques n'aura jamais été aussi facile et rentable.

En tant que participant à PartnerWorld pour logiciels, vous faites partie d'un réseau mondial exclusif de partenaires commerciaux IBM, Lotus et Tivoli. Chaque partenaire reconnaît que les solutions d'affaires électroniques représentent un potentiel illimité tant pour les clients et que les fournisseurs. En effet, PartnerWorld pour logiciels met tout ce potentiel à votre portée et multiplie vos possibilités de croissance et vos chances de réussite.

Comment? De bien des façons.

Vous pouvez, par exemple, tirer parti de marques reconnues comme IBM, Lotus et Tivoli. Nous avons fait des investissements considérables dans ces trois marques ainsi que les emblèmes et logos connexes pour les partenaires commerciaux IBM. Ces emblèmes et logos indiquent que les partenaires commerciaux qui ont des compétences certifiées font partie de la crème de la crème dans le domaine des affaires électroniques. De plus, grâce aux emblèmes d'affaires électroniques IBM, les clients actuels et potentiels vous associent directement au meilleur fournisseur de solutions d'affaires électroniques de l'industrie.

Vous pouvez également acheter l'ensemble Avantages Plus pour logiciels. Il s'agit d'un ensemble des plus importants avantages associés au soutien technique, à la formation et à la mise en marché. Vous pouvez vous en servir au moment où vous en avez besoin, au fur et à mesure de la croissance de votre entreprise. Comme l'ensemble est adapté à chacun des niveaux du programme, les niveaux plus élevés ont droit à plus d'avantages et jouissent d'un rendement supérieur.

Le potentiel d'un participant à PartnerWorld pour logiciels est donc sans bornes. Ce guide vous apprendra à réaliser ce potentiel. Il traite de toutes les facettes de PartnerWorld pour logiciels, dont les critères d'admissibilité de chacun des niveaux, les avantages auxquels vous avez droit et les initiatives Lotus.

Encore une fois, bienvenue à PartnerWorld pour logiciels.



Section 2 : Aperçu de PartnerWorld

PartnerWorld IBM est un programme mondial complet de mise en marché et d'habilitation. Il vise à vous aider, de même que des milliers d'autres partenaires commerciaux IBM, à créer des nouvelles opportunités de revenu et de marché, et à livrer des solutions d'affaires électroniques qui englobent toute la gamme des technologies, produits, services et options de financement IBM. PartnerWorld est constitué de quatre domaines distincts mais intégrés : logiciels, développeurs, systèmes et services, puis systèmes personnels. Afin de vous offrir le plus de souplesse et de choix dans chacun de ces domaines, l'adhésion au programme PartnerWorld ne comporte aucuns frais. Parmi les nombreux avantages du programme, certains sont facturables, d'autres ne le sont pas.

PartnerWorld pour logiciels

PartnerWorld pour logiciels vous offre du soutien pour les solutions d'affaires électroniques en vous permettant d'accéder aux ressources intégrées d'IBM, de Lotus et de Tivoli. Êtes-vous un intégrateur web? Un fournisseur de solutions? Nous pouvons vous aider à augmenter votre rentabilité et à étoffer votre gamme d'offres d'affaires électroniques. Les divers avantages de PartnerWorld pour logiciels stimulent la croissance de votre entreprise grâce à l'assistance à la mise en marché et aux ventes, la formation, le soutien technique, les primes, le financement et la gestion des relations.

Ce que PartnerWorld pour logiciels peut vous apporter

Nous savons que de plus en plus de clients optent pour les solutions d'affaires électroniques IBM. Nous savons aussi que de plus en plus de clients font confiance aux compétences techniques et commerciales de nos partenaires commerciaux. En fait, vos activités contribuent à un tel point à notre succès que nous avons investi plus de 500 millions de dollars dans les activités de génération de la demande pour les partenaires commerciaux. Conjointement, nous pouvons continuer d'augmenter nos recettes et nos profits, et d'atteindre de nouveaux marchés.

La clé de notre succès commun est l'engagement, soit notre engagement envers vous et votre engagement envers IBM, Lotus et Tivoli. PartnerWorld pour logiciels illustre parfaitement cet engagement. Ce programme vous offre des opportunités, du soutien et des primes qui vous aideront à réussir dans le marché des affaires électroniques sans cesse changeant et grandissant.

PartnerWorld vous offre des opportunités inégalées. Nous avons conçu le programme d'affaires électroniques le plus complet de l'industrie en matière de mise en marché, d'habilitation et de soutien. Le résultat? Vous avez plus de chances de stimuler la croissance de votre entreprise, d'augmenter sa rentabilité et d'occuper une place de leadership sur le marché, tout en profitant de primes et d'un soutien hors pair.

Croissance

Le marché de la petite et moyenne entreprise, qui inclut des entreprises comptant moins de 1 000 employés, domine la croissance globale en affaires électroniques avec un taux de croissance composé de plus de 30 %. Nous livrons des solutions dans ce secteur principalement par l'entremise de nos partenaires commerciaux. Nous déployons constamment des campagnes de publicité et des programmes de mise en marché conjointe qui vous aideront à générer de la demande afin de pouvoir tirer parti de cette opportunité prometteuse. Les grandes entreprises représentent également une très grande opportunité pour nos partenaires commerciaux. Nous continuerons de soutenir vos efforts visant à faire des percées dans ce secteur.

Rentabilité

La vente de solutions logicielles IBM peut mener à d'importantes opportunités de ventes additionnelles. Une étude de rentabilité de Meridian Technology Marketing démontre, par exemple, que la valeur des ventes de logiciels, de matériel et de services additionnels découlant de la vente de logiciels IBM est de loin supérieure à la valeur des logiciels IBM vendus au départ. Voici certaines conclusions relatives au quatrième trimestre 1999 :

- Pour chaque dollar de logiciels Lotus, le client dépense 10,44 \$ en services de partenaires commerciaux (60 %) et en logiciels de partenaires commerciaux et d'autres fournisseurs (40%).
- Pour chaque dollar de logiciels IBM, le client dépense 19,70 \$ en services de partenaires commerciaux (56 %), matériel IBM et d'autres fournisseurs (31 %), et en logiciels de partenaires commerciaux et d'autres fournisseurs (13 %).

De plus, huit partenaires commerciaux sur dix ont constaté que leurs ventes de logiciels Lotus Notes/Domino ont augmenté de 75 % et celles de logiciels IBM de 64 % depuis 1998.

Leadership sur le marché

IBM est reconnue en tant que chef de file en affaires électroniques. À titre de partenaire commercial IBM, vous pouvez tirer parti de ce leadership et créer un avantage concurrentiel qui vous démarquera. IBM, Lotus et Tivoli offrent des solutions de classe internationale dans les quatre segments de marché où il y a des besoins en affaires électroniques, dont :

- *Transformation et intégration* - Vos clients peuvent utiliser WebSphere avec leurs systèmes de transactions administratives, supporter les applications coopératives de gestion avec Domino et intégrer leurs entreprises avec MQSeries.
- *Optimisation de l'information* - Des fonctions de gestion de bases de données et de contenu, ainsi que d'intelligence d'entreprise peuvent aider votre client à optimiser l'utilisation des données. IBM offre des produits pour ce faire, notamment la famille de produits DB2, qui inclut DB2 Universal Database, Digital Library, EDM Suite, OLAP Server et Intelligent Miner.

- *Efficacité organisationnelle* - Les entreprises à distance peuvent maîtriser et partager de l'information à l'aide de Lotus Notes et Domino, et des outils de gestion des connaissances.
- *Gestion de la technologie* - La gestion de la complexité de la technologie comporte plusieurs volets. Il faut d'abord prévoir des connexions intelligentes pour les périphériques à l'aide d'un répertoire fondé sur les normes pour l'authentification et l'autorisation, de même que des politiques de sécurité pour un contrôle optimal de l'accès et la gestion de système de bout en bout. Grâce aux systèmes Tivoli, IBM vous permet de gérer les technologies de l'information de manière plus efficace. De plus, la famille SecureWay de Tivoli augmente la sécurité de vos données et de votre infrastructure.

Nous sommes en mesure de vous aider à profiter des opportunités de vente de logiciels et de services dans chacun de ces secteurs. Et nous ne sommes pas les seuls de cet avis. Au chapitre du revenu, IBM est en tête des segments logiciels suivants : serveur de collaboration, serveur web, développement d'applications web, serveur web pour commerce électronique et gestion de la sécurité*. IBM a été nommée le plus important fournisseur de logiciels transitaires de messagerie à l'échelle mondiale* et le meilleur fournisseur de matériel et logiciels pour la livraison d'une solution intégrée de bout en bout dans le domaine du commerce électronique.*

Qui plus est, le sondage ARC 2000 mené auprès des partenaires commerciaux en Amérique du Nord a révélé que DB2 Universal Database IBM a été nommé la meilleure base de données**. Ce produit s'est classé premier dans chacune des trois sous-catégories, soit produit/prix, soutien et partenariat.** IBM WebSphere Commerce Suite a également reçu la mention de meilleur logiciel Internet, et figure au premier rang en matière de soutien et de partenariat.**

* Ces mentions proviennent respectivement de Gartner Group, Aberdeen Group et Giga Group.

** Ces mentions proviennent du rapport VARBusiness Annual Report Card de CMP.

Soutien hors pair

PartnerWorld pour logiciels est un programme unifié à l'intention des partenaires commerciaux Logiciels Lotus, Tivoli et IBM. La formation et le soutien que nous vous offrons en tant que participant au programme PartnerWorld pour logiciels vous permettront de développer des solutions et de vous concentrer sur ce que vous faites le mieux. Les offres incluent :

- Certifications en affaires électroniques, spécialisations en solutions et livrables pour certains groupes de partenaires commerciaux qui vous procureront des compétences et une reconnaissance sur le marché, et vous permettront de vendre des solutions destinées à votre marché cible.
- Nombreux avantages, dont les offres «We Pay» et le soutien technique étendu, qui vous aideront à acquérir les compétences dont vous avez besoin et obtenir le soutien qu'il vous faut pour attirer et fidéliser les clients.



- Soutien à la mise en marché et aux ventes comme la solution «IBM e-business Start Now Web Self-Service» qui générera une plus grande demande pour des solutions d'affaires électroniques, ce qui augmentera votre clientèle et celle d'IBM.

Primes attrayantes

Dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels, votre relation avec IBM, Lotus et Tivoli vous permettra non seulement de profiter de programmes de primes mais aussi de décider comment vous voulez utiliser les primes pour faciliter les processus commerciaux et augmenter votre revenu. Le programme de récompenses Beacon et les réussites publiées sur le web font également partie des avantages de PartnerWorld pour logiciels. Les récompenses Beacon soulignent l'excellent travail des partenaires commerciaux qui fournissent aux clients des solutions et des services de qualité reposant sur les technologies IBM, Lotus et Tivoli.

Certains primes servent à vous rémunérer pour les activités à valeur ajoutée dans le marché de la PME et sont une source de revenu additionnel.

Les programmes de primes incluent :

- Le programme d'assistance à la vente qui accorde des primes lorsque vous influencez et concluez une vente de logiciels.
- Des rabais accordés aux partenaires commerciaux qui s'approvisionnent auprès d'IBM et qui vendent certains produits dans certains marchés spécifiques.
- Le programme mondial *now you* offre beaucoup de prix fort intéressants d'après vos résultats de vente dans le marché de la PME.

Être un partenaire commercial IBM, Lotus et Tivoli n'aura jamais été aussi avantageux. Le soutien offert est extraordinaire et les opportunités très vastes. Adhérez au programme PartnerWorld pour logiciels et commencez à en profiter dès maintenant.

Pour un complément d'information :

Vous aimeriez avoir un complément d'information sur PartnerWorld pour logiciels? Toute l'information dont vous avez besoin se trouve au même endroit :

[http://www.ibm.com/partnerworld/software d/software.](http://www.ibm.com/partnerworld/software d/software)



Section 3 : Critères d'admissibilité

Vous aimeriez adhérer au programme PartnerWorld pour logiciels? Il y a trois niveaux de participation : Membre, Chevronné et Élite. Chaque niveau comporte des critères qui lui sont propres en ce qui a trait à l'engagement, aux compétences, à la contribution et à la satisfaction de la clientèle. Vous n'êtes pas tenu de satisfaire à des exigences dans chacun de ces quatre domaines pour tous les niveaux. Vous êtes admis au niveau Membre ou Chevronné dès que vous répondez aux critères. Le niveau Élite exige la soumission et l'étude de votre dossier de contribution et de satisfaction de la clientèle.

- Niveau Membre
 - Procure un soutien de base relativement aux technologies logicielles.
 - Exige un **engagement** de base, incluant un profil de partenariat commercial à jour qui doit être actualisé annuellement et un contrat PartnerWorld accepté.

- Niveau Chevronné
 - Reconnaît la contribution des partenaires commerciaux qui ont investi des ressources en technologies et solutions logicielles et accorde des primes en conséquence.
 - Exige un **engagement** éprouvé envers PartnerWorld pour logiciels et des **compétences** validées en technologies et solutions logicielles.

- Niveau Élite
 - Reconnaît la contribution des partenaires commerciaux qui ont investi d'importantes ressources en technologies et solutions logicielles et accorde des primes en conséquence.
 - Exige que les partenaires commerciaux...
 - Aient prouvé leur **engagement** envers PartnerWorld pour logiciels.
 - **Contribuent** de façon marquée à augmenter la part de marché de nos offres logicielles.
 - Soient très **compétents** en technologies et solutions logicielles et comprennent comment vendre la stratégie d'affaires électroniques IBM.
 - Aient démontré un haut niveau de **satisfaction de la clientèle**.

Chaque établissement d'une entreprise qui veut participer à PartnerWorld pour logiciels doit satisfaire aux critères d'admissibilité. Seuls les partenaires commerciaux de niveau Élite peuvent faire exception à cette règle. Veuillez vous reporter à l'option d'entreprise Élite pour obtenir plus de renseignements.



Le niveau PartnerWorld pour logiciels est déterminé selon les critères ci-dessous :

Critères d'admissibilité	Membre	Chevronné	Élite
Engagement	<ul style="list-style-type: none"> - Profil à jour - Contrat PartnerWorld accepté - Adresse de courriel - Validation annuelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Profil à jour - Contrat PartnerWorld accepté - Adresse de courriel - Validation annuelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Profil à jour - Contrat PartnerWorld accepté - Adresse de courriel - Validation annuelle
Compétences	- Sans objet	- 1 certification technique parmi la liste des certifications admissibles	<ul style="list-style-type: none"> - 3 certifications techniques (l'une de celles-ci doit provenir de la liste des certifications complémentaires) - 1 certification en ventes en affaires électroniques
Contribution*	Sans objet	Sans objet	- Résultat annuel de vente/influence
Satisfaction de la clientèle	Sans objet	Sans objet	- 3 références de clients

*La date de mise en oeuvre peut varier selon la région.



Vous trouverez ci-dessous les exigences relatives à chacun des critères d'admissibilité à PartnerWorld pour logiciels :

ENGAGEMENT

- Contrat d'adhésion - Vous devez signer le contrat PartnerWorld vous engageant à répondre aux exigences de base et à maintenir les compétences requises au sein de l'établissement visé. Tout manquement à ces engagements entraîne la résiliation du contrat. Vous êtes également tenu de faire preuve de professionnalisme afin de ne pas porter atteinte à la réputation et à l'achalandage d'IBM, sinon votre contrat sera résilié immédiatement. Vous trouverez un exemplaire du contrat PartnerWorld sur le site web de PartnerWorld pour logiciels.
- Profil de membre - Il est impératif qu'IBM dispose d'informations exactes et à jour sur chaque partenaire commercial afin de faciliter les communications et la transmission des noms de clients potentiels. Le profil de membre est un élément obligatoire du processus de demande d'adhésion et doit être mis à jour au moins une fois par année. Nous vous encourageons toutefois à le mettre à jour dès qu'il y a un changement à signaler.
- - Nouveau! - Afin de faciliter l'administration, chaque établissement du partenaire commercial peut nommer au moins un administrateur de profil autorisé (APA) pour la mise à jour du profil local. Cette personne fournit l'information demandée sur le formulaire de profil, effectue la migration vers PartnerWorld pour logiciels si l'établissement faisait partie d'un autre programme IBM ou Lotus antérieurement et assure la mise à jour de l'information du profil. Elle est responsable d'accorder aux autres employés l'accès à Partner Zone, le site web de PWSW, et au système de profil. Elle autorise également les employés à commander ou télécharger les logiciels de démonstration et d'évaluation qui seront utilisés dans leur établissement. L'administrateur de profil autorisé peut gérer plusieurs profils ou un seul. Par exemple, l'administrateur APA au siège social peut être autorisé à gérer les profils de plusieurs établissements. Peu importe la méthode d'administration que choisit le partenaire commercial (locale, centralisée ou les deux), chaque établissement doit désigner un administrateur de prospects qui recevra le nom de clients potentiels.
- Validation annuelle - Vous devez nous confirmer tous les ans que vous continuez de répondre aux exigences de votre niveau.
- Adresse de courriel - Vous devez nous fournir au moins une adresse de courriel valide pour participer à PartnerWorld pour logiciels.



COMPÉTENCES

La certification professionnelle vous permet de valider vos compétences et d'obtenir la crédibilité dont vous avez besoin pour vendre les solutions logicielles et en assurer le soutien. PartnerWorld pour logiciels reconnaît l'importance de la certification professionnelle et exige un certain nombre de certifications dans les catégories suivantes pour les niveaux Chevronné et Élite.

- *Certification technique* - Fait référence aux certifications qu'obtiennent les employés relativement à certains produits logiciels et certaines solutions d'affaires électroniques. Les compétences validées se rapportent habituellement à l'installation, l'intégration, l'architecture et le soutien. La liste des certifications admissibles se trouve sur le site www.ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «*Education* », puis «*Accepted and complementary certifications*».
- *Certification en ventes* - Fait référence aux certifications que les employés obtiennent relativement à des produits logiciels et solutions d'affaires électroniques. Les compétences validées se rapportent aux compétences d'un employé en ce qui a trait à la vente de produits logiciels. La certification en ventes requise dans le domaine des affaires électroniques est la certification «Conseiller en solutions - affaires électroniques». Reportez-vous au site www.ibm.com/software/ebusiness/certification.
- *Certification complémentaire* - PartnerWorld pour logiciels reconnaît certaines certifications complémentaires qui s'avèrent avantageuses pour les affaires d'IBM en général. Ces certifications ne se rapportent pas nécessairement à des compétences de base pour un partenaire commercial en logiciels mais elles aident à livrer des solutions/ventes essentielles à son modèle commercial. Les certifications complémentaires peuvent être des certifications sectorielles provenant d'un autre fournisseur. La liste complète des certifications complémentaires admissibles se trouve sur le site www.ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «*Education*», puis «*Accepted and complementary certifications*».

Rappelez-vous que le nombre total de certifications requises doit correspondre au nombre d'employés qui détiennent les certifications. Les établissements de partenaires commerciaux qui visent le niveau Élite et qui comptent moins d'employés que le nombre de certifications requises peuvent demander une exception. Nous ferons une exception pour ces entreprises afin qu'elles puissent permettre à un même employé d'obtenir plusieurs certifications. Les établissements doivent satisfaire à toutes les autres exigences sans exception.

Les établissements doivent s'assurer de toujours avoir le nombre exigé de certifications et seront tenus de valider leur admissibilité tous les ans. Pour passer à un niveau supérieur, il faut satisfaire aux exigences de ce niveau.

CONTRIBUTION (le cas échéant)

La contribution d'un partenaire commercial Élite sera fondée sur un objectif minimal de vente/influence. L'information sera saisie par le biais des programmes de primes, notamment le programme d'assistance à la vente et les autres programmes régionaux approuvés.

- Vous devez atteindre l'objet de vente/influence qui correspond au pays où vous êtes situé. Vous pouvez combiner le revenu découlant de ventes influencées IBM, Lotus ou Tivoli.
- Vos résultats seront calculés sur les 12 mois écoulés depuis votre dernière validation d'admissibilité.
- Une exception pour «démarrage» sera permise au cours de la première année SEULEMENT s'il n'existe aucun rapport de contribution vérifiable. Dans ce cas, le partenaire commercial doit s'engager à atteindre l'objectif de contribution spécifique à son pays au cours des 12 prochains mois afin d'atteindre le niveau Élite.

**Objectif annuel de vente/influence
Niveau Élite seulement**

300 000 \$ US	200 000 \$ US	100 000 \$ US	50 000 \$ US
S'applique aux pays suivants : France Allemagne Japon Royaume-Uni États-Unis	S'applique aux pays suivants : Italie Espagne	S'applique aux pays suivants : Argentine Autriche Australie Belgique Biélarus Brésil Canada République tchèque Danemark Finlande Hongrie Kazakhstan Malaisie Mexique Pays-Bas Norvège Pologne Porto Rico RPC Russie Singapour Corée du Sud Suède Suisse Thaïlande Ukraine	S'applique à tous les autres pays, dont : Bulgarie Croatie Grèce Hong Kong Inde Indonésie Irlande Israël Macédoine Nouvelle-Zélande Philippines Portugal Roumanie Slovaquie Slovénie Taïwan Turquie



SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

Les références de clients constituent le principal moyen de démontrer la satisfaction des clients dont les partenaires commerciaux doivent faire preuve pour atteindre le niveau Élite. L'objectif est de promouvoir un partenaire commercial à l'interne en mettant l'accent sur les activités et les réussites mettant à contribution des technologies logicielles.

- Chaque établissement doit remettre à IBM trois références de clients par année.
- Les références touchant des nouveaux clients distincts ou des nouvelles installations/nouveaux mandats au sein d'une même entreprise sont admissibles.
- Les références de clients serviront uniquement à l'interne et ne peuvent être diffusées sans la permission expresse du partenaire commercial et du client.
Une référence doit inclure les renseignements suivants :
- Raison sociale de l'entreprise du client, nom du contact, téléphone
- Le nom du service du client (les références au sein d'une même entreprise sont acceptées si elles se rapportent à des services différents)
- Type d'activité : vente/influence, services-conseils, installation
- Date de l'activité (au cours de 12 derniers mois)
- Les produits/logiciels IBM/Lotus/Tivoli mis à contribution relativement à cette référence (doivent figurer sur la liste des certifications admissibles)

Veillez noter :

- Nous faisons une vérification aléatoire des références.
- Nous ne publierons pas ces références. Nous les utiliserons uniquement aux fins du présent programme.



Section 4 : Avantages offerts

À titre de participant à PartnerWorld pour logiciels, vous avez accès à des avantages offerts sans frais et à un ensemble d'avantages facturables, nommé «ensemble Avantages Plus pour logiciels». Les avantages sans frais s'adressent principalement au niveau Membre et comportent de l'information et du soutien fournis par voie électronique. Les avantages facturables sont regroupés en un ensemble Avantages Plus pour logiciels qui est composé de logiciels de démonstration et d'évaluation, de logiciels d'exploitation d'entreprise (Run Your Business), d'un programme de remboursement des frais de formation (i.e.«You Pass, We Pay») et de services de soutien à la mise en marché particuliers. Nous conseillons fortement aux partenaires commerciaux à valeur ajoutée de faire l'acquisition de l'ensemble Avantages Plus pour logiciels. Comme les ensembles sont adaptés à chacun des niveaux, les partenaires commerciaux ne peuvent acheter que l'ensemble qui correspond au niveau qu'ils ont atteint. Les avantages se divisent en six catégories distinctes :

- Mise en marché et assistance à la vente
- Formation
- Assistance technique
- Primes
- Financement
- Gestion des relations

Le tableau suivant indique les avantages offerts dans chaque catégorie. La mention :

- x indique que l'avantage est offert sans frais
- \$ indique que l'avantage est facturable et fait partie d'un ensemble Avantages Plus pour logiciels.

Veillez noter que le contenu de l'ensemble diffère selon le niveau. De plus, certaines offres sont facturées séparément, notamment les offres de formation puisqu'il y a des frais associés à chaque cours. En outre, certaines offres de formation ou de soutien technique peuvent donner droit à un remboursement dans le cadre du programme «We Pay».

Avantages <i>Assistance à la mise en marché</i> <i>et à la vente</i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<i>Désignation et emblème</i>			
Titre de partenaire commercial IBM	X	X	X
Emblème et plaque de partenaire commercial		X	X
Logo affaires électroniques IBM		X	X
Marque affaires électroniques IBM		X	X
<i>Outils de vente</i>			
Site web «Solution Sales Resource»	X	X	X
Information sur les solutions/produits	X	X	X
<i>Outils de mise en marché</i>			
Séminaire tout-en-un - Matériel	X	X	X
Séminaire tout-en-un - Soutien/Financement (si disponible dans votre région)		Certains	Certains
Services de publipostage pour prospects (si disponibles dans votre région)			\$
Prêt de kiosques pour expositions commerciales (si disponible dans votre région)		\$	\$
Campagnes de mise en marché	X	X	X
Événements pour partenaires commerciaux (si disponibles dans votre région)	X	X	X
Biens livrables	X	X	X
Portails de vente de solutions (si disponibles dans votre région)	X	X	X
<i>Répertoire des partenaires en logiciels</i>			
Liste des partenaires commerciaux		X	X
<i>Des partenaires commerciaux qui font équipe</i>			
Business Partner Connections - Recherche	X	X	X
Business Partner Connections - Outils	X	X	X
Invitation à des événements de maillage	X	X	X
<i>Gestion des prospects</i>			
Transmission de noms de clients potentiels (si disponible dans votre région)		X	x (Priorité)
<i>Logiciels</i>			
Logiciels de démonstration et évaluation	\$	\$	\$
Logiciels d'exploitation d'entreprise	\$	\$	\$

x indique que l'avantage est offert sans frais

\$ indique que l'avantage est facturable et fait partie d'un ensemble Avantages Plus

Avantages : <u>Formation</u>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Planification de compétences			
Aperçu des offres de formation	X	X	X
Certifications admissibles	X	X	X
Parcours de certification/formation	X	X	X
Calendrier des cours	X	X	X
Rabais sur la formation			
Rabais accordé aux partenaires commerciaux (jusqu'à 25 %)	X	X	X
Carte de rabais sur la formation (si disponible dans votre région)	Frais en sus	Frais en sus	Frais en sus
Remboursement des frais de cours et de d'examens			
Offres «We Pay»	\$	\$	\$
Formation en vente			
Propositions à valeur commerciale / Présentations sur les ventes	X	X	X
Ventes «Signature»	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Formation en vente dans le domaine des affaires électroniques	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Formation technique			
Cours sur les produits	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Téléformation			
Offres du réseau satellite (si disponibles dans votre région)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Cours informatisés	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Formation à l'intention de la haute direction			
Conférence «Business Partner Executive Institute» (BPEI)		Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)
Atelier «Connecting with other Business Partners»	Frais en sus	Frais en sus. Peut être admissible au	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement. Voir offres «We Pay»)

		remboursement. Voir offres «We Pay»)	
Ateliers et séminaires sur les compétences en affaires		\$	\$

X indique que l'avantage est offert sans frais

\$ indique que l'avantage facturable et fait partie d'un ensemble Avantages Plus

Avantages : <u>Soutien technique</u>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Consultation de sites web sur le soutien			
www.ibm.com/support	X	X	X
Soutien sur le web	X	X	X
Consultation d'un site de soutien sur le web relatif au développement de solutions et d'applications			
Forums de questions et réponses		\$	\$
Questions et réponses privées			\$
Soutien technique téléphonique			
Ligne Techline	\$	\$	\$
Assistance téléphonique relative à l'installation et l'utilisation			
Assistance relative à l'installation et l'utilisation	Frais en sus	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement (Voir «You Call, We Pay»)	Frais en sus. Peut être admissible au remboursement (Voir «You Call, We Pay»)
Remboursement «You Call, We Pay» (si disponibles dans votre région)		\$	\$

Avantages : <u>Primes</u>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Programme d'assistance à la vente			
Participation (varie selon la région)	X	X	X
Avantage Passport			
Participation	X	X	X
PartnerRewards pour intermédiaires			
Participation (varie selon la région)	X	X	X
Primes			
now you	X	X	X

x indique que l'avantage est offert sans frais

\$ indique que l'avantage est facturable et fait partie d'un ensemble Avantages Plus

Avantages : <i>Financement</i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Financement mondial IBM	x	x	x

Avantages : <i>Gestion des relations</i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<i>Soutien</i>			
Ligne téléphonique du centre de services aux membres	x	x	x
PartnerLine	x	x	x
Site web PartnerWorld pour logiciels	x	x	x
Trousses de bienvenue	x	x	x
Guide PartnerWorld pour logiciels	x	x	x
Communiqués à l'intention des partenaires commerciaux	x	x	x
Gestion de profil en ligne	x	x	x
<i>Événements spéciaux</i>			
Événement PartnerWorld		x	x
<i>Reconnaissance</i>			
Récompenses Beacon		x	x
<i>Option d'entreprise Élite</i>			
Critères/avantages réunis			\$

x indique que l'avantage est offert sans frais

\$ indique que l'avantage est facturable et fait partie d'un ensemble Avantages Plus



Section 4a : Description des avantages

Les avantages décrits dans cette section ne sont pas nécessairement offerts dans tous les pays et sur toutes les plateformes. Il se peut aussi qu'ils soient livrés différemment. D'autres modalités peuvent s'appliquer à des offres spécifiques ou dans certaines régions.

OFFRES DE SOUTIEN À LA MISE EN MARCHÉ ET À LA VENTE -- PartnerMarketing

L'assistance à la mise en marché et à la vente de PartnerWorld pour logiciels vise à vous permettre d'accéder à de nouveaux marchés et de nouvelles opportunités d'affaires de la manière suivante :

- Nous faisons la promotion des solutions logicielles IBM, Lotus et Tivoli
- Nous vous offrons une vaste gamme de services, d'outils et de ressources pour vous aider à dresser un bon plan de mise en marché et de vente
- Nous vous fournissons sur demande des logiciels de gestion d'entreprise, de démonstration et d'évaluation
- Nous vous aidons à faire équipe avec d'autres partenaires commerciaux
- Nous vous aidons à générer des opportunités

Désignation et emblèmes

PartnerWorld pour logiciels vous permet de tirer profit de votre relation avec IBM. Vous pouvez vous identifier comme étant un partenaire commercial IBM et utiliser du matériel arborant l'emblème de partenariat commercial IBM. Vous pouvez ainsi profiter de la valeur et de la reconnaissance de marque qui accompagnent votre relation avec IBM.

Pour un complément d'information sur les logos Lotus, veuillez vous reporter à la section 5 qui traite de l'initiative Lotus.

- **Titre de partenaire commercial IBM**

Cette désignation, bien connue des clients et des autres partenaires commerciaux de l'industrie, est réservée à ceux qui satisfont aux critères d'admissibilité des niveaux Membre, Chevronné et Élite. La structure de désignation est comme suit :

- Niveau Élite : Partenaire commercial Élite IBM
- Niveau Chevronné : Partenaire commercial Chevronné IBM
- Niveau Membre : Partenaire commercial IBM

- **Emblème et plaque de partenaire commercial IBM**

L'emblème de partenaire commercial IBM est composé de deux champs enchevêtrés, soit «IBM» et «Partenaire commercial». Ceux-ci représentent notre engagement commun envers le client et



l'engagement d'IBM envers vous. Dans la trousse de partenaire commercial IBM, vous trouverez les règles d'utilisation de l'emblème, le graphisme de l'emblème sous forme logicielle et une plaque de partenaire commercial IBM qui vous pouvez afficher dans votre bureau. Vous pouvez également vous procurer le graphisme par voie électronique sur le site web de PartnerWorld à l'adresse www.ibm.com/partnerworld. Seuls les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite sont autorisés à utiliser l'emblème de partenaire commercial IBM.

- Logo affaires électroniques IBM

En octobre 1997, IBM a annoncé la notion d'affaires électroniques lors du lancement d'une campagne de publicité et d'un site Internet portant sur ce sujet. Ce logo nous permet de positionner nos diverses offres, de même qu'IBM, les compagnies IBM et nos partenaires commerciaux en tant que chefs de file en matière de solutions Internet évoluées.

Le logo affaires électroniques IBM est un élément visuel distinctif et uniformisé qui peut servir dans les communications sur les affaires électroniques. Le logo est rouge, couleur contrastante et voyante, ce qui lui confère un caractère distinctif et dynamique. Le logo peut être inclus dans des communications admissibles sur les affaires électroniques ou sur du matériel faisant la promotion des offres d'affaires électroniques.

- Marque affaires électroniques IBM

Vous pouvez proposer vos sites d'affaires électroniques admissibles si vous aimeriez qu'ils portent la marque affaires électroniques IBM. Celle-ci indique que des solutions d'affaires électroniques ont été mises à contribution dans le site. Vous pouvez proposer vos sites ou ceux de vos clients. Afin d'assurer la croissance de l'industrie des affaires électroniques, IBM permet à des clients d'utiliser la marque IBM et la marque affaires électroniques dans le cadre de la plus vaste initiative de reconnaissance de marque jamais entreprise.

La marque affaires électroniques signifie que le site mène des affaires électroniques à l'aide des produits et services IBM, et que ces derniers peuvent contribuer à rendre le site plus fiable, évolutif ou sécurisé.

Vous trouverez les critères d'admissibilité à :

http://www-1.ibm.com/partnerworld/marketing/pmrktng.nsf/weblook/emark_criteria.html.

À noter toutefois que la marque n'est ni une validation de la part d'IBM, ni une certification, ni une garantie de qualité ou de performance du site ou des produits du client, des produits IBM ou des autres produits utilisés sur le site. Elle ne garantit aucunement la fiabilité ou la sécurité des produits ou du site, ni l'exactitude de l'information que contient le site. IBM n'assume aucune responsabilité ou obligation quant à l'utilisation du site, ni à l'information ou aux produits associés au site. IBM ne fait aucune validation des sites. Celles-ci demeurent l'entière responsabilité du client.

Outils de vente

PartnerWorld pour logiciels vous donne accès à des outils de vente fort utiles qui peuvent augmenter votre productivité et vous aider à vendre des solutions d'affaires électroniques ou à influencer la vente de telles solutions.



- Site web «Solution Sales Resource»

Information intégrée provenant des deux référentiels suivants :

- *Solution Sales Resource (SSR)*

Le site web «IBM Solution Sales Resource» fournit des outils de vente, des présentations, de l'information sur la compétition et autre matériel de mise en marché connexe qui peuvent aider les représentants et mercaticiens à vendre des logiciels IBM. Le site traite de chaque étape du processus de vente de solutions. Les représentants et mercaticiens disposent ainsi de l'information voulue, au moment opportun.

- *Outils de vente Lotus*

Ces outils sont développés et maintenus par les organisations respectives de gestion de produits et de mise en marché des produits. Ils incluent des fiches techniques, des livres blancs, des présentations, des démonstrations, des coffres à outils et des FAQ. De plus, vous avez accès aux présentations du centre d'information à l'intention des cadres et à des outils tels les archives de Hot Topics, HEADS UP, les annonces LotusTalk et autres.

Information sur les solutions et produits

Accès facile à de l'information par le biais de :

- CD pour les membres de PartnerWorld pour logiciels
 - *Bibliothèque d'information sur les logiciels IBM*

Cette bibliothèque est un référentiel de matériel de mise en marché qui complète les logiciels de démonstration et d'évaluation disponibles. Il est possible d'accéder à de l'information sur la mise en marché des logiciels à l'aide de Lotus Notes ou d'un navigateur. Vous allez directement à Software PartnerInfo sur Internet pour obtenir des mises à jour en temps réel. Cette bibliothèque est mise à jour tous les trimestres.

- *Bibliothèque d'information Lotus*

Cette bibliothèque contient de l'information sur les produits, le soutien technique et l'information de mise en marché qui permet de mieux comprendre les produits et services Lotus. Voici quelques exemples de bases de données incluses : outils de vente Lotus, solutions sectorielles Lotus, outils compétitifs Lotus et la base de connaissances Notes. Cette bibliothèque est mise à jour tous les trimestres.



- *Software PartnerInfo*

Cette ressource est offerte sur le web à tous les partenaires commerciaux. Vous y trouverez rapidement de l'information sur les produits et solutions, de même que des réponses à vos questions. Il y a des présentations, démonstrations, photos, graphiques, brochures et annonces. L'information est adaptée à chaque pays pour que vous puissiez répondre aux besoins de clients partout dans le monde.

- *DomiNet (Domino Network) et LNN (Lotus Notes Network)*

DomiNet et LNN sont des mécanismes que Lotus utilise pour communiquer avec ses partenaires commerciaux et leur fournir de l'information. Le réseau est constitué de bases de données complètes conçues de manière à vous offrir les dernières informations sur Lotus, dont des données techniques et de mise en marché relatives aux produits, services et forums de Lotus, et à encourager des discussions interactives. Parmi les bases de données incluses, on compte également : Geography News, Pricing Database, Knowledgebase.

Outils de mise en marché

Vous disposez d'une vaste gamme d'outils de mise en marché lorsque vous participez à PartnerWorld pour logiciels. Ces outils vous aident à commercialiser les solutions d'affaires électroniques et contribuent à ce que vous puissiez profiter pleinement de votre relation d'affaires avec nous.

- Séminaire tout-en-un

IBM et Lotus continuent de travailler avec vous en étroite collaboration afin d'offrir les solutions d'affaires électroniques dont nos clients ont besoin pour demeurer concurrentiels sur le marché actuel. Le programme de séminaires tout-en-un (Seminar in a Box) aide les partenaires commerciaux admissibles à promouvoir et à vendre leurs offres d'affaires électroniques qui reposent sur les produits et solutions d'affaires électroniques IBM. Les noms des clients potentiels recueillis au cours d'un séminaire sont envoyés au partenaire qui a tenu le séminaire.

- *Séminaires tout-en-un - Matériel*

Les partenaires commerciaux de tous les niveaux peuvent télécharger le matériel de ces séminaires. Celui-ci inclut des conseils étape par étape qui aideront les partenaires à mener leurs propres séminaires. Pour un complément d'information, allez à «SIB Central» à l'adresse <http://www.partnerinfo.software.ibm.com/sibcentral>.

- *Séminaires tout-en-un - Soutien/Financement (si disponible dans votre région)*

Des services de séminaires clés en main et une infrastructure de soutien sont disponibles. PartnerWorld pour logiciels et l'établissement du partenaire commercial se partagent les coûts. Pour un complément d'information, allez à «SIB Central» à <http://www.partnerinfo.software.ibm.com/sibcentral>.



- Services de publipostage pour prospects (si disponibles dans votre région)

Afin d'aider les partenaires commerciaux Élite à vendre plus de logiciels et services tout en réduisant leurs frais d'exploitation, nous leur donnons la possibilité de commander des profils de prospects et des listes d'adresses à près de 40 % de rabais par le biais du groupe *IRG (Information Resource Group)*.

- Prêt de kiosques pour expositions commerciales (si disponible dans votre région)

Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite peuvent emprunter des kiosques pour expositions commerciales. Il en existe un modèle de table et un modèle de plancher.

- Campagnes de mise en marché

Nous élaborerons et mènerons des campagnes de mise en marché mondiales afin d'enrichir et de soutenir vos activités de vente. Nous utiliserons le web lorsque ce sera possible pour véhiculer des messages de marketing et transmettre des outils de vente éprouvés visant les affaires électroniques.

- Événements pour partenaires commerciaux (si disponibles dans votre région)

Les événements pour partenaires commerciaux constituent une nouvelle offre qui permet aux partenaires commerciaux admissibles de participer à des expositions commerciales et événements auxquels IBM ne participerait pas autrement. Cette nouvelle offre de mise en marché conjointe est une solution clés en main qui aide les partenaires commerciaux à promouvoir leurs offres et à créer de nouvelles opportunités d'affaires plus facilement et à moindre coût. Le groupe responsable des événements pour partenaires commerciaux réserve un emplacement lors d'expositions commerciales et autres événements sectoriels. L'emplacement est divisé en îlots séparés qui sont regroupés sous une enseigne de partenaire commercial IBM commune.

Chaque partenaire commercial dispose de sa propre aire d'exposition tout en étant identifié comme faisant partie d'un groupe de partenaires commerciaux IBM.

IBM a retenu les services de National Trade Productions pour cette offre. Cette entreprise, chef de file en développement, production et gestion d'expositions commerciales, de conférences et d'événements spéciaux, a plus de 24 d'expérience dans ce domaine. Pour un complément d'information, allez à <http://www.ntpshow.com/bpevents/>.

- Biens livrables

Dans le cadre des campagnes pour canaux, nous créons des biens livrables de mise en marché conjointe que nous offrons aux partenaires commerciaux sous forme de communiqués électroniques, de messages promotionnels, de publipostages personnalisables et de bannières web. Grâce à ces biens livrables, il est plus facile de comprendre, positionner, commercialiser et vendre la vaste gamme de produits, services et solutions d'affaires électroniques IBM. Mentionnons également la livraison électronique de certaines troussees d'habilitation Lotus.

- Portails de vente de solutions (si disponibles dans votre région)

Un portail de vente de solutions est un site web qui s'adresse aux clients qui veulent trouver les solutions TI qui répondent aux défis qui leur sont propres. Le groupe Logiciels IBM établit des



relations avec ces portails et les aide à promouvoir les solutions logicielles IBM et à générer des pistes de clients potentiels pour nos partenaires du marché intermédiaire.

Un tel portail met les clients en contact avec les partenaires commerciaux IBM qui peuvent les aider à concevoir, configurer et déployer les solutions proposées. Les portails web sont habituellement déployés par des entreprises indépendantes qui sont intéressées à aider les clients et les partenaires commerciaux à trouver des solutions TI pour le marché intermédiaire. Certains portails offrent des services plus ou moins étoffés de soutien à la vente et de gestion des ventes, ainsi que l'accès à des fournisseurs indépendants de logiciels pour des solutions totales.

AppsMall.com (<http://www.appsmall.com>) est un portail de vente de solutions qui aide les partenaires commerciaux en logiciels IBM à livrer des solutions d'affaires électroniques aux clients du marché intermédiaire.

Répertoire des partenaires en logiciels

- Liste de partenaires commerciaux

Ce répertoire sur le web est offert au public pour que les clients et les partenaires commerciaux puissent trouver des partenaires commerciaux qualifiés qui peuvent les aider à choisir les meilleures solutions logicielles pour leur entreprise. La liste inclut uniquement les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite qui correspondent aux critères de recherche. Les partenaires Élite seront énumérés d'abord, les partenaires Chevronnés par la suite, toujours en ordre alphabétique.

Des partenaires commerciaux qui font équipe

PartnerWorld pour logiciels vous permet d'établir des relations qui contribueront à la croissance et au succès de votre entreprise. En tant que participant à PartnerWorld pour logiciels, vous faites partie d'un réseau mondial de ressources et compétences en affaires électroniques qui sont à votre disposition quand vous en avez besoin et là où vous en avez besoin.

- Business Partner Connections

Ce service en ligne facilite la tâche aux partenaires commerciaux qui veulent trouver d'autres partenaires commerciaux qui ont des compétences complémentaires et avec lesquels ils peuvent s'associer. Business Partner Connections offre des outils qui aident les partenaires commerciaux à développer les compétences nécessaires à la collaboration avec d'autres partenaires commerciaux. Voici certaines fonctions offertes :

- ◆ Recherche de partenaires commerciaux et de solutions - Recherche par attribut ou solution. Les critères possibles incluent : certifications, taille de l'entreprise, emplacement et niveau.
- ◆ Outils de partenariat de base - Apprendre la recette du succès lorsque vous faites équipe avec une autre firme. Business Partner Connections offre quatre outils qui vous aident à définir votre objectif quant au partenariat, à évaluer si vous êtes prêt à faire équipe avec une autre firme, à connaître vos atouts et besoins, et à partager les rôles et responsabilités.



♦ Opportunités de formation - Se reporter à «Des partenaires commerciaux qui font équipe» à la catégorie «Formation».

• Invitation à des événements de maillage

Nous vous tiendrons au courant d'occasions de rencontrer d'autres partenaires commerciaux en personne partout dans le monde lors d'événements organisés par IBM.

Gestion des prospects

• Transmission de noms de clients potentiels (si disponible dans votre région)

Des prospects sont identifiés par des campagnes de mise en marché lors d'expositions commerciales ou par les centres de vente. Les noms des prospects sont envoyés uniquement par courriel aux partenaires qui participent à PartnerWorld pour logiciels. Ils sont répartis en fonction des compétences du partenaire. Ces compétences se trouvent dans la base de données et incluent : certifications, spécialisations, la participation à certains cours, des compétences associées à certaines solutions et plateformes. Certaines campagnes sont plus complexes puisqu'elles portent sur plus d'un produit. Pour ces campagnes, les prospects sont confiés aux partenaires commerciaux dont l'ensemble des compétences correspond le mieux aux exigences de la campagne. Les partenaires commerciaux Élite ont priorité.

Logiciels

PartnerWorld pour logiciels vous donne accès à des logiciels de démonstration et d'évaluation, de même qu'à des logiciels que vous pouvez utiliser pour exploiter votre entreprise. Ces offres illustrent la valeur du programme et peuvent vous aider à augmenter l'efficacité et la productivité au sein de votre entreprise.

• Logiciels de démonstration et d'évaluation

Ces logiciels à revente interdite vous sont fournis uniquement à des fins de démonstration et d'évaluation. Tous les logiciels sont offerts sur CD et la plupart peuvent également être téléchargés (eSD).

	Membre	Chevronné	Élite
CD-ROM	1 exemplaire de chaque version des produits logiciels par établissement du partenaire commercial	2 exemplaires de chaque version des produits logiciels par établissement du partenaire commercial	3 exemplaires de chaque version des produits logiciels par établissement du partenaire commercial
Électronique (eSD)	Nombre illimité de téléchargements	Nombre illimité de téléchargements	Nombre illimité de téléchargements

• Logiciels d'exploitation d'entreprise (Run-Your-Business)

Vous pouvez choisir des logiciels que vous utiliserez pour exploiter votre entreprise parmi un certain nombre de logiciels désignés. Les niveaux supérieurs donnent droit à un choix plus vaste. Les permis



d'utilisation servent uniquement à l'usage interne au sein de votre établissement. Les choix proposés peuvent inclure les domaines suivants : IBM Suites (incluant serveurs et clients Lotus), IBM Solutions, IBM SecureWay, et Lotus SmartSuite.

OFFRES DE FORMATION -- PartnerEducation

La formation et le perfectionnement jouent un rôle primordial dans l'acquisition des compétences nécessaires à la vente et au soutien des logiciels IBM, Lotus et Tivoli. La formation est offerte de diverses façons : cours en classe, séminaires et diffusions par satellite.

Planification des compétences

- Aperçu des offres de formation

PartnerWorld pour logiciels offre un ensemble complet d'options de formation et de perfectionnement sur divers supports qui vous aideront à acquérir les compétences nécessaires à la livraison de solutions. Après les activités de recrutement et de sensibilisation, nous offrons de la formation fondée sur la méthode de vente de solutions Signature (SSM) lors de sessions de vente et de la formation technique qui peut mener à des certifications relatives à des compétences spécifiques. La formation est offerte à l'échelle mondiale par l'entremise des Services de perfectionnement IBM et certains centres de formation Lotus autorisés.

- Certifications admissibles

La certification est un moyen de valider les connaissances et les compétences que les professionnels techniques doivent avoir acquises. Les candidats des niveaux Chevronné et Élite doivent avoir acquis certaines certifications afin de pouvoir adhérer à PartnerWorld pour logiciels. Les certifications choisies sont celles qui sont utiles tant pour le partenaire commercial que pour le programme PartnerWorld pour logiciels. Une liste complète des certifications admissibles se trouve à l'adresse www.ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «Education», puis «Accepted and complementary certifications».

- Parcours de certification/formation

Le site portant sur la certification professionnelle IBM permet au candidat de passer en revue et de choisir le rôle de certification voulu. Après avoir cliqué sur le rôle de son choix, le candidat peut consulter les parcours de formation qui l'aideront à se préparer à l'examen. Dans certains cas, le candidat peut choisir parmi des examens facultatifs qui correspondent le mieux à ses aptitudes et besoins. Certains rôles comportent des raccourcis puisqu'ils tiennent compte des certifications acquises dans d'autres programmes de certification de l'industrie. Vous trouverez de l'information à l'adresse www.ibm.com/certify.

- Calendrier des cours

Vous pouvez obtenir le calendrier des cours sur les sites suivants :

- Services de perfectionnement IBM : <http://www-3.ibm.com/services/learning/>
- Centres de formation Lotus autorisés (LAEC) : <http://www.lotus.com/educationschedule>

Rabais sur les cours



- Rabais accordés aux partenaires commerciaux (jusqu'à 25 %)

Tous les partenaires commerciaux ont droit à un rabais pouvant atteindre 25 % sur la formation technique avancée offerte par les Services de perfectionnement IBM.

Certains centres de formation Lotus autorisés offrent un rabais de 25 % aux partenaires commerciaux qui s'inscrivent et participent à des cours techniques Lotus.

- Carte-rabais pour la formation (si disponible dans votre région)

Par l'entremise des services de perfectionnement IBM, les partenaires commerciaux IBM peuvent acheter une carte-rabais pour leurs employés. Cette carte comporte des frais annuels et sert uniquement à l'employé désigné sur la carte. Celui-ci peut participer à un nombre illimité de cours et de conférences sans frais supplémentaires. La carte est valide pour une période de 12 mois à partir de la date d'achat. Pour obtenir des rabais accordés aux partenaires commerciaux ou pour un complément d'information, allez sur le site web des Services de perfectionnement IBM à l'adresse www.training.ibm.com/ibmedu.

Remboursement des frais de cours et d'examens

Votre succès repose sur vos compétences. C'est pourquoi nous avons créé les offres «We Pay». Grâce à ces offres uniques, vous pouvez récupérer une grande partie des coûts d'acquisition des compétences techniques, et des compétences en affaires et en mise en marché. PartnerWorld pour logiciels vous permet d'améliorer vos compétences techniques et en affaires tout en mettant l'accent sur les compétences en vente de solutions orientées sur les solutions pour le marché des affaires électroniques.

- Offres «We Pay»

Les offres «We Pay» sont valides pour une période de six mois. Nous tenons compte des campagnes en vigueur relativement aux produits et des besoins courants en matière de compétences lorsque nous déterminons les offres pour les six prochains mois. Les offres «We Pay» peuvent différer selon les priorités et les besoins des diverses régions.

- *«You Pass, We Pay»*

L'offre «You Pass, We Pay» vise à vous encourager à acquérir des compétences poussées en matière de produits. Nous remboursons une partie des frais de formation ou l'ensemble de ceux-ci lorsque vous obtenez des certifications admissibles. Dans le cadre du programme PartnerWorld pour logiciels, l'offre «You Pass, We Pay» témoigne de notre engagement à vous aider à vous perfectionner.

- *«You Test, We Pay»*

L'offre «You Test, We Pay» vise à vous encourager à obtenir des certifications. Nous vous remboursons le coût des examens de certification admissibles. Nous vous remboursons le coût d'un examen donné une seule fois, que vous réussissiez ou non.

- *«You Attend, We Pay»*



Dans le cadre de l'offre «You Attend, We Pay», nous vous remboursons les frais de certains cours. Les cours admissibles ne sont pas nécessairement associés à un rôle de certification spécifique mais contribuent tout de même au perfectionnement des compétences.

Formation en vente

Par le biais d'une vaste gamme d'offres de formation en ventes, PartnerWorld pour logiciels vous permet de vous perfectionner et d'acquérir de nouvelles compétences. Vous pouvez choisir parmi les cours qui vous aideront à mieux comprendre les propositions à valeur commerciale, affiner vos compétences en ventes de solutions ou encore vous concentrer sur les ventes en affaires électroniques.

- Propositions à valeur commerciale/ Présentations sur les ventes

Nous avons créé des présentations qui décrivent les opportunités relatives à certaines solutions basées sur les logiciels IBM afin de vous aider dans vos efforts de vente. Ces «propositions à valeur commerciale» incluent de l'information sur les opportunités du marché, les secteurs visés, les offres logicielles, les programmes de mise en marché.

De plus, nous avons élaboré des présentations d'une journée qui vous donnent un bref aperçu de certains produits et solutions.

- Ventes «Signature»

Visant à vous offrir la formation la plus actuelle, PartnerWorld pour logiciels vous propose la formation en ventes «Signature» (anciennement «Solution Selling»).

- Formation en vente dans le domaine des affaires électroniques

Nous offrons une gamme de cours en classe, par satellite et informatisés, de même que des publications sur la vente dans le domaine des affaires électroniques. La formation a été conçue de manière à préparer le candidat à l'examen de certification IBM pour conseiller en solutions d'affaires électroniques.

Formation technique

- Cours sur les produits

Les cours sur les produits IBM/Lotus portent sur l'installation, la configuration, l'intégration, la détermination de problèmes et l'identification de la source de problèmes. Les tiers offrent des examens de certification pour bon nombre de ces cours. Ils sont offerts par l'entremise des Services de perfectionnement IBM et des Centres de formation autorisés Lotus. Les cours peuvent se donner en classe ou par d'autres moyens.

Téléformation

La formation ne se limite plus aux cours donnés en classe. Les technologies de téléformation ont ouvert tout un monde de possibilités. Afin que vous puissiez accéder aux cours plus facilement et à moindre coût, PartnerWorld pour logiciels fait appel à ces technologies, notamment les cours par satellite et les cours informatisés.



- Offres du réseau satellite (si disponibles dans votre région)

Réseau des Services de perfectionnement et PartnerWorld ... Lorsque vous vous abonnez à cette nouvelle offre, vous recevez les cours IBM par satellite ou Internet directement dans vos locaux. Il s'agit d'une nouvelle méthode d'enseignement pratique et abordable qui permet de diffuser de l'information technique et commerciale donnée par des spécialistes. La téléformation est rentable puisqu'elle ne comporte pas de frais de cours, de frais de déplacement, de perte de productivité et de temps passé à l'extérieur du bureau ou de la maison. Ce service est en cours de déploiement actuellement.

*Lotus Vision.....*Dans le monde des affaires très compétitif et sans cesse changeant d'aujourd'hui, le succès repose souvent sur deux facteurs : vos connaissances et le moment où vous faites l'acquisition de vos connaissances. Le moyen le plus facile de se tenir au courant des produits, offres et technologies Lotus est de profiter de Lotus Vision, diffusions satellite interactives en direct d'une durée de deux heures qui vous aident à parfaire vos connaissances techniques et améliorer vos compétences en affaires. Chaque programme vise à vous apporter de l'information technique au moment opportun, de même que des renseignements sur les ventes et le marketing.

- Cours informatisés

Les Services de perfectionnement IBM et les Services de formation Lotus offrent plus de 500 modules de formation informatisée portant sur les produits et les compétences IBM et Lotus. Il existe d'autres titres qui portent sur d'autres produits clés de l'industrie.

Formation sur les affaires/Formation à l'intention de la haute direction

PartnerWorld pour logiciels comporte de nombreuses offres de formation à l'intention des cadres. En qualité de membre Chevronné ou Élite, vous pouvez acquérir des compétences en affaires par le biais d'ateliers et de séminaires ou vous perfectionner dans des domaines spécifiques qui contribueront à la croissance de votre entreprise. Vous pouvez également apprendre à faire équipe avec d'autres partenaires commerciaux.

- Conférence «Business Partner Executive Institute»

L'institut BPEI, situé à Palisades, New York, permet aux cadres de se pencher sur des questions de gestion des affaires qui ont des répercussions directes sur leur succès. Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite peuvent y participer. La mission de l'institut est d'aider les partenaires commerciaux à stimuler la croissance de leur entreprise. Ce sont des spécialistes IBM et universitaires en organisation, stratégie technologique, leadership, service à la clientèle, gestion des connaissances et solutions d'affaires électroniques qui mènent les sessions éducatives. Les partenaires commerciaux sont invités à des ateliers, dont «Becoming a Successful e-business Solution Provider», «Financial Management for Growing Companies», «IBM Business Partner Owner's/President's Program», «The Leader's Challenge», «Strategy Planning Workshop». Pour obtenir un complément d'information sur l'institut BPEI, visitez le site web site à <http://www.ibm.com/ibm/palisades/bpei>.

- Ateliers et séminaires sur les compétences en affaires

Voici quelques exemples des offres courantes :

- ◆ *Mergers & Acquisitions Selling Up, Selling Out Workshop*

Comment évaluer, préparer, positionner et négocier la fusion, la vente ou le partenariat de votre entreprise de logiciels ou de services.

- ◆ *Go to Market Strategy Workshop*

Atelier d'une journée qui s'adresse surtout aux firmes de haute technologie. Mené par Larry Friedman, président de Sales and Strategy Institute. Cette entreprise aide les clients à optimiser les performances en ventes par la recherche et l'identification de nouvelles opportunités d'accès au marché multicanal.

- ◆ *Advanced Partnering Workshop*

Met l'accent sur les partenariats stratégiques afin d'introduire des solutions de messagerie unifiées sur le marché dans un environnement Lotus Domino.

- ◆ *Managing Growth for Profitability Workshop*

Tom Siegel, président de Siegel & Dunn, se spécialise dans l'aide aux entreprises émergentes qui se préparent à gérer leur entreprise de manière efficace en début de croissance, pendant la croissance et pendant la période de maintien de la croissance. Cet atelier s'adresse aux entreprises qui devront gérer une croissance rapide et qui voudront améliorer la performance de leur entreprise pour leurs investisseurs.

- ◆ *e-Channel Workshop*

Cet atelier aidera les partenaires commerciaux à répondre à la question suivante : Comment un partenaire commercial peut-il utiliser Internet afin de générer des opportunités d'affaires et soutenir ses clients?

- Connecting with other Business Partners

Cet atelier inclut des offres de formation sur la collaboration interentreprise.

OFFRES DE SOUTIEN TECHNIQUE -- PartnerSupport

Reconnaissant l'importance de vos besoins et d'un soutien technique de classe internationale, PartnerWorld pour logiciels offre des options de soutien technique abordables et complètes. Ces services viennent s'ajouter à vos compétences internes et au soutien que fournissent vos agents de distribution de logiciels. En combinant des services sans frais et des services facturables, vous pouvez répondre aux besoins techniques de vos clients à peu de frais.

Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite qui se sont engagés à investir dans le perfectionnement de leurs compétences par le biais des certifications IBM et Lotus ont droit à un soutien technique plus poussé. PartnerWorld pour logiciels offre divers niveaux de soutien technique aux partenaires commerciaux.

Notre orientation stratégique est d'offrir le soutien technique sur le web qui répondra à vos besoins en ce qui concerne les solutions peu importe l'activité de développement d'applications, tout en assurant le soutien durant le cycle de vente et permettant l'accès facile à l'assistance-installation et utilisation. Nous



continuerons d'offrir le soutien technique téléphonique pour les questions techniques relatives à la vente et l'assistance-installation et utilisation.

Consultation de sites de soutien sur le web

- www.ibm.com/support
Vous pouvez accéder à de l'information technique et apprendre à trouver des ressources et services techniques.
- Consultation d'un site de soutien sur le web
Assistance 24 h sur 24, 7 jours sur 7, via le web, sur les technologies IBM et Lotus, incluant l'accès aux FAQ, des liens à des sources de données techniques, des correctifs logiciels, l'accès à des bases de données de problèmes résolus, des babillards, des trousseaux d'intégration pour les affaires électroniques, des exemples de code, des livres blancs et des livres rouges. Vous pouvez vous inscrire et demander un code ID et un mot de passe par l'entremise du portail de PartnerWorld pour logiciels.

Soutien sur le web relatif au développement de solutions et d'applications

- Forums de questions et réponses
Les partenaires admissibles peuvent poser un nombre illimité de questions et recevoir une réponse d'une ressource technique ayant des compétences en matière de technologies IBM et Lotus. Les questions et réponses sont affichées dans le forum public. Cherchez EQ&A (Electronic Q&A).
- Questions et réponses privées
Les partenaires admissibles peuvent poser un nombre illimité de questions et recevoir une réponse d'une ressource technique ayant des compétences en matière de technologies IBM et Lotus. Les questions et réponses sont échangées par courriel personnel. Cherchez AAQ(Ask A Question).

Soutien technique téléphonique

- Techline
Soutien technique par le biais de PartnerLine pour les partenaires commerciaux qui vendent des solutions logicielles.

Assistance téléphonique relative à l'installation et l'utilisation

- Assistance-installation et utilisation
Soutien relatif à l'installation, l'utilisation, (questions et réponses), la détermination de problèmes et l'identification de la cause du problème est fourni pour les produits logiciels supportés.



- Remboursement «You Call, We Pay» (si disponible dans votre région)
Les partenaires commerciaux admissibles peuvent faire l'acquisition de contrats de soutien technique des organismes de soutien d'IBM et de Lotus (par exemple, le Centre d'assistance à la clientèle Lotus et IBM SupportLine) et, à leur tour, se faire rembourser les factures jusqu'à un montant prédéterminé. Le montant du remboursement varie selon le niveau et la région.

PRIMES -- PartnerRewards

Nous voulons que PartnerWorld pour logiciels soit aussi avantageux que possible pour vous. Par conséquent, en tant que participant, vous pouvez profiter de nombreuses primes et offres qui vous permettent de décider comment vous préférez faciliter vos processus commerciaux et augmenter vos recettes. Faire équipe avec IBM, Lotus et Tivoli n'aura jamais été aussi rentable.

- Programme d'assistance à la vente
Dans le cadre du programme d'assistance à la vente, les partenaires commerciaux participants qui ont influencé la vente de certains logiciels touchent une prime. Les primes varient de 1,5 % à 15 % du prix de certains logiciels IBM, Lotus et Tivoli lorsque le partenaire effectue des activités pré-vente qui contribuent à une vente. Les primes triplent lorsque le partenaire vend certains logiciels de postes de travail IBM et Tivoli et n'importe quel logiciel Lotus admissible à un client du secteur intermédiaire.

La base du programme d'assistance est la même pour tous les pays, sauf certaines légères différences locales.

- Avantage Passport II
Maximisez l'investissement de vos clients en technologie logicielle grâce à Avantage Passport II.

Ce programme complet d'acquisition de permis d'utilisation en grande quantité d'IBM et de Lotus comprend les logiciels, les abonnements logiciels et le soutien pour les entreprises de toute taille à l'échelle mondiale. Avantage Passport II offre une gamme inégalée de solutions, depuis les logiciels d'affaires électroniques, aux logiciels transitaires et logiciels de communication et de travail coopératif.

Il n'y a pas de moyen plus pratique d'intégrer IBM et Lotus au coeur même de l'entreprise de votre client partout dans le monde, d'améliorer le service à la clientèle, de faciliter la migration, d'augmenter la productivité et de réduire les coûts d'administration et d'acquisition.

Il existe trois options rentables d'Avantage Passport II qui correspondent à la façon dont les entreprises acquièrent et gèrent leurs logiciels, ce qui engendre des économies étant donné l'augmentation de l'efficacité et des prix plus alléchants. Toute entreprise comptant cinq ordinateurs personnels ou plus est admissible à Avantage Passport. Pour un complément d'information, allez à www.ibm.com ou www.lotus.com/passportadvantage.



- PartnerReward pour intermédiaires (si disponible dans votre région)

Les agents de distribution et intermédiaires qui atteignent les objectifs minimaux de vente peuvent participer à PartnerRewards, un programme qui verse des fonds de mise à marché au partenaire en fonction des ventes de la plupart des produits matériels et logiciels IBM. Les primes sont portées au compte PartnerReward du partenaire. Il est possible de regrouper les fonds pour toutes les gammes de produits lors de certaines initiatives de mise en marché et de vente convenues avec IBM.

Communiquez avec votre équipe de vente locale concernant les critères de participation.

- now you

Ce programme incitatif mondial reconnaît la contribution des partenaires commerciaux en ce qui a trait aux ventes et aux ventes influencées de logiciels dans le secteur de la PME. Les principales primes et les prix sont fondés sur des objectifs réalisables. Nous reconnaissons les partenaires commerciaux et leur personnel de vente qui contribuent à la croissance de l'entreprise et à l'augmentation de notre part du marché.

Il n'y a que très peu de tâches administratives associées à *now you*. Vous pouvez participer directement à partir de votre propre site web sécurisé. Vous pouvez y accéder quand bon vous semble et faire le suivi de vos progrès. En 2000, le grand prix est un voyage à Rio de Janeiro, la plage de Copacabana et la jungle amazonienne. Ce voyage n'est qu'un des nombreux prix offerts. Vous pouvez vous inscrire à *now you* dès aujourd'hui. Vous recevrez des points de bonification qui vous rapprocheront davantage de Rio si vous vous inscrivez maintenant à l'adresse www.nowyou.com.



OFFRES DE FINANCEMENT -- PartnerFinancing

- **Financement mondial IBM**

Le financement peut être un élément vital de toute solution d'affaires électroniques. Financement mondial IBM peut financer toutes vos solutions logicielles TI IBM et non IBM. En fait, Financement mondial IBM vous permet de financer tous les types de logiciels, soit indépendamment, soit dans le cadre d'une solution totale, notamment :

- Systèmes d'exploitation - OS/390, OS/400, AIX, Windows NT
- Logiciels pour applications - Net.Commerce for e-business
- Bases de données comme DB2 Universal Database, MQSeries Networking
- Logiciels de gestion de réseaux intégrés - Tivoli Enterprise et Tivoli Database Management Business
- Logiciels personnels - Lotus Smartsuite, Lotus Notes et Lotus Domino
- Logiciels de partenaires commerciaux - applications standards et personnalisés, solutions de fournisseurs indépendants de logiciels

Financement mondial IBM répond aux nombreux besoins des partenaires commerciaux en matière de financement. Il vous procure une plateforme pour la croissance de votre entreprise et vous permet de cultiver des relations à long terme avec vos clients.

Pourquoi Financement mondial IBM?

Optez pour une solution de Financement mondial IBM et vous pourrez stimuler la croissance de votre entreprise, augmenter votre rentabilité, conclure des ventes plus rapidement et saisir plus facilement les opportunités d'affaires. Des avances de fonds et des prêts à taux avantageux sont offerts pour le financement des stocks, des acquisitions et autres initiatives.

Comme de plus en plus d'entreprises font appel au financement pour les achats TI, Financement mondial IBM peut conférer à vos solutions un avantage concurrentiel supplémentaire. À titre de partenaire commercial IBM, vous pouvez offrir à vos clients les solutions de financement les plus populaires de l'industrie pour leurs acquisitions TI, directement de Financement mondial IBM.

Le Financement mondial IBM est offert par l'entremise de IBM Credit Corporation aux États-Unis et d'autres filiales et divisions mondiales d'IBM aux clients des secteurs publics et commerciaux admissibles. Les taux sont basés sur la cote de solvabilité du client, les modalités de financement, l'équipement et les options. Ils peuvent varier selon le pays. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Les taux et les offres peuvent être changés, prolongés ou retirés sans préavis.



OFFRES RELATIVES À LA GESTION DES RELATIONS

Grâce à PartnerWorld pour logiciels, vous trouverez que c'est plus facile que jamais de travailler avec nous au sein de notre équipe. Outre le soutien électronique dont vous bénéficiez, vous pouvez également nous joindre par ligne téléphonique PartnerLine, recevoir des communications adaptées à vos intérêts, participer à des événements spéciaux et programmes de reconnaissance, et avoir la possibilité de gérer à partir d'un point central les relations avec IBM pour de nombreux établissements dans une même région géographique.

Soutien aux membres

PartnerWorld pour logiciels vous donne accès à une variété d'outils de communication. Nous faisons en sorte que vous puissiez vous tenir au courant facilement des toutes dernières informations sur PartnerWorld pour logiciels.

- **Ligne d'assistance**
Tous les participants à PartnerWorld pour logiciels peuvent obtenir de l'assistance par l'entremise de la ligne d'assistance du centre de services aux membres. Vous trouverez le numéro de téléphone et l'adresse électronique de chaque région sur le site web de PartnerWorld pour logiciels.
- **PartnerLine**
PartnerLine est votre point de contact unique lorsque vous nous téléphonez. Une fois que votre admissibilité aura été validée, votre appel sera transféré au groupe pertinent.
- **Site web de PartnerWorld pour logiciels**
Ce site est le portail pour les partenaires commerciaux qui participent à PartnerWorld pour logiciels. Le site est divisé en trois sections. Deux de celles-ci sont publiques, l'autre est privée. Dans les sections publiques, vous avez accès à l'information sur PartnerWorld pour logiciels, au répertoire des partenaires et au formulaire de demande d'adhésion. La section privée, contrôlée par mot de passe, inclut le Centre de services aux membres (Membership Centre) et la zone des partenaires (Partner Zone). Dans le Centre de services aux membres, vous pouvez procéder à des fonctions transactionnelles, dont la mise à jour du profil, la commande d'un ensemble Avantages Plus et les demandes de logiciels. Dans «Partner Zone», vous trouverez de l'information en fonction de votre profil (région, langue, niveau, etc.) sur la mise en marché et les ventes, la formation, le soutien technique, les primes et le financement. Pour un complément d'information, visitez www.ibm.com/partnerworld/software.
- **Trousse de bienvenue**
Tous les nouveaux membres de PartnerWorld pour logiciels reçoivent une trousse de bienvenue qui inclut des ressources utiles, dont le guide officiel, les CD pour membres et de l'information sur le soutien technique, la certification professionnelle et d'autres sujets. Le contenu peut être changé sans préavis.



- Communiqués à l'intention des partenaires commerciaux
Les nouvelles concernant PartnerWorld pour logiciels et l'information relative aux campagnes et produits vous parviennent de diverses façons : poste, courriel, bulletins, événements, diffusions satellite et sites web. Les partenaires commerciaux doivent s'abonner à des bulletins portant sur une gamme de produits spécifique.
- Gestion de profil en ligne
Vous pouvez mettre à jour votre profil sur le site web PartnerWorld pour logiciels. Vous pouvez le mettre à jour en ligne ou le télécharger et le mettre à jour hors ligne, puis télécharger les modifications dans le profil maître.

Événements spéciaux

- Événement PartnerWorld IBM (anciennement appelé BPEC)
Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite sont invités à un événement PartnerWorld annuel (qui s'appelait auparavant IBM Business Partner Executive Conference ou BPEC). L'événement mondial, qui a lieu au cours du premier trimestre, s'adresse aux cadres des entreprises des partenaires commerciaux, d'IBM, de Lotus et de Tivoli. Il comporte des sessions générales qui présentent les messages, stratégies et programmes clés, des sessions au choix sur les produits, les secteurs et les programmes, ainsi qu'une vaste aire d'exposition mettant en vedette les solutions, offres et services des partenaires, IBM, Lotus et Tivoli. Les participants trouvent qu'il s'agit d'une excellente occasion d'entrer en contact avec d'autres cadres.

Reconnaissance

- Récompenses Beacon (Trois événements : Lotusphere Berlin, Lotusphere Orlando et événement PartnerWorld IBM)
Lors de ces événements, l'excellent travail des partenaires commerciaux qui se sont démarqués en offrant des produits de qualité, des solutions novatrices et des services supérieurs aux clients est souligné. Les catégories reflètent l'engagement des partenaires commerciaux partout dans le monde qui offrent des solutions et services fondés sur les technologies logicielles clés dans les nouveaux marchés.

Option d'entreprise Élite... Critères/avantages réunis

- Critères/avantages réunis
Certains partenaires commerciaux Élite préfèrent réunir les critères d'admissibilité de plusieurs établissements désignés dans plusieurs pays mais à l'intérieur d'une même région géographique (E/MO/A, Amérique du Nord, Amérique latine, Asie/Pacifique). Ils préfèrent aussi regrouper tous les avantages mérités par les établissements désignés dans une même région géographique. L'option



d'entreprise reconnaît que certains partenaires commerciaux choisissent de centraliser leurs ressources certifiées.

Un partenaire commercial peut utiliser cette option s'il répond aux critères ci-dessous. À noter que ces règles ont été définies de manière à ce que les critères réunis correspondent aux critères exigés des établissements individuels. Le partenaire commercial indique le nombre d'établissements Élite qui participent à cette option à l'intérieur d'une des quatre régions (E/MO/A, Amérique du Nord, Amérique latine ou Asie/Pacifique) et les critères réunis des établissements. La somme doit être égale au total des exigences requises pour le niveau Élite pour chacun des établissements. Les références de clients constituent la seule exception. Un maximum de 10 références a été établi, peu importe le nombre de sites.

Exemple : Si le partenaire commercial choisit de réunir les qualifications de 5 sites pour le niveau Élite, les critères doivent être comme suit :

- Exigences relatives aux compétences pour le niveau Élite x 5;
- Objectif de contribution aux ventes/ventes influencées pour le niveau Élite x 5
- Satisfaction de la clientèle pour le niveau Élite / 10 références de clients (à noter que 3 références x 5 = 15, ce qui aurait été plus élevé que le maximum de 10)

L'exception pour le «démarrage» compte UNIQUEMENT pour la première année. Un partenaire commercial Élite qui n'a aucun rapport de contribution vérifiable peut participer à cette option pourvu qu'il s'engage à l'objectif de contribution défini pour les 12 prochains mois.

En ce qui a trait à cet engagement, le partenaire commercial doit désigner un contact administratif au sein de l'entreprise qui servira de point de contact avec IBM. Il peut également accorder les privilèges d'achat d'un ensemble Avantages Plus pour logiciels à cette personne.

De plus, afin de réunir les avantages, l'entreprise doit acheter un nombre d'ensembles Avantages Plus équivalent au nombre de sites Élite désignés. (Dans l'exemple ci-dessus, il faut acheter 5 ensembles Avantages Plus.)

À noter que nous acheminerons les noms de clients potentiels en fonction des compétences des employés de l'établissement. Les autres sites qui ne font pas partie de l'option d'entreprise Élite seront traités individuellement. Une seule option d'entreprise est permise par entreprise du partenaire commercial, par région (E/MO/A, Amérique du Nord, Amérique latine, Asie/Pacifique).



Section 5 : Initiative Lotus

Par le biais de PartnerWorld pour logiciels, Lotus fournit du soutien technique, ainsi que du soutien relatif à la mise en marché et aux ventes, adapté aux partenaires commerciaux ciblés qui ont un intérêt direct dans la technologie Lotus. Des avantages sur mesure seront offerts aux partenaires commerciaux qui participent à PartnerWorld pour logiciels et qui répondent aux critères d’admissibilité.

Critères d’admissibilité

Cette initiative prévoit des récompenses pour les partenaires commerciaux logiciels qui investissent plus dans la technologie Lotus. Les partenaires Élite qui répondent aux critères de la colonne «Élite» sont admissibles à des primes Élite supplémentaires, offertes dans le cadre de l’initiative Lotus. De même, les partenaires Chevronnés qui répondent aux critères de la colonne «Chevronné» peuvent profiter d’avantages supplémentaires, offerts dans le cadre de l’initiative Lotus. Il en est de même pour le niveau Membre. À noter que ces critères ne sont pas en sus des critères d’admissibilité à PartnerWorld pour logiciels. Il se peut que le partenaire ait déjà répondu aux critères lorsqu’il a atteint le niveau désiré dans le cadre du programme PartnerWorld pour logiciels.

Lotus détermine les candidats qui sont des partenaires commerciaux Lotus à la lumière des réponses inscrites dans le formulaire de demande d’adhésion à PartnerWorld pour logiciels.

Critères d’admissibilité	Membre	Chevronné	Élite
Engagement	Information Lotus à jour dans le système de profil de PartnerWorld pour logiciels	Information à jour dans le système de profil de PartnerWorld pour logiciels	Information à jour dans le système de profil de PartnerWorld pour logiciels
Compétences		1 certification professionnelle Lotus	3 certifications professionnelles Lotus 1 certification en ventes en affaires électroniques
Contribution			Objectif annuel de vente/influence basé sur les produits Lotus
Satisfaction de la clientèle			3 références de clients portant spécifiquement sur Lotus



Avantages supplémentaires

\$ indique des avantages supplémentaires offerts par l'entremise de l'ensemble Avantages Plus pour logiciels

x indique un avantage offert sans frais

Avantages Lotus supplémentaires :	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<u>Soutien à la mise en marché et aux ventes</u>			
<u>Désignation et emblèmes</u>			
Titre de partenaire commercial Lotus	x	x	x
Logo et certificat de partenaire commercial Lotus		x	x
Logo et plaque de partenaire commercial Élite Lotus			x
<u>Outils de mise en marché</u>			
Biens livrables Lotus	\$	\$	\$
<u>Logiciels</u>			
Logiciels pré-production	\$	\$	\$
Logiciels d'exploitation d'entreprise Lotus supplémentaires	\$	\$	\$
<u>Soutien technique</u>			
Forum pour partenaires commerciaux Lotus	x	x	x
Coffre à outils de développement Lotus	\$	\$	\$
<u>Gestion des relations</u>			
Lotus Connects	\$	\$	\$
Mise en nomination pour récompenses Beacon Lotus	x	x	x



Section 5a : Description des avantages

- **Titre de partenaire commercial Lotus**
Les partenaires commerciaux PartnerWorld pour logiciels qui ont obtenu l'autorisation de participer à l'initiative Lotus peuvent se présenter comme étant des partenaires commerciaux Lotus dans leurs documents de mise en marché et autres communications avec leurs clients. L'utilisation de ce titre ne donne pas nécessairement le droit d'utiliser le logo de partenaire commercial Lotus.
- **Logo et certificat de partenaire commercial Lotus**
Les partenaires commerciaux PartnerWorld pour logiciels de niveau Chevronné qui participent à l'initiative Lotus et qui ont obtenu une certification professionnelle Lotus sont autorisés à utiliser le logo de partenaire commercial Lotus dans leur documentation et leurs sites web. Le partenaire reçoit des directives quant à l'utilisation du logo, le graphisme du logo sous forme électronique et un certificat de partenaire commercial Lotus indiquant qu'il est un partenaire commercial Chevronné ayant des compétences relatives à Lotus.
- **Logo et plaque de partenaire commercial Élite Lotus**
Les partenaires commerciaux PartnerWorld pour logiciels de niveau Élite qui répondent aux critères d'admissibilité de l'initiative Lotus sont autorisés à utiliser le logo de partenaire commercial Élite Lotus. Ces partenaires reçoivent des indications quant à l'utilisation du logo, le graphisme du logo sous forme électronique et une plaque Élite Lotus.
- **Biens livrables Lotus**
Tout au long de l'année, Lotus mène des campagnes qui aident les partenaires commerciaux Lotus à articuler leur entreprise autour des technologies Lotus.
- **Logiciels pré-production Lotus**
Les partenaires commerciaux PartnerWorld pour logiciels qui participent à l'initiative Lotus peuvent recevoir des logiciels pré-production Lotus, au moment le plus logique dans le cycle de développement des produits.
- **Logiciels d'exploitation d'entreprise Lotus supplémentaires**
Les partenaires commerciaux Lotus reçoivent des logiciels d'exploitation d'entreprise supplémentaires. Le nombre de permis d'utilisation est déterminé en fonction de leur niveau dans le cadre du programme PartnerWorld pour logiciels.
- **Forum pour partenaires commerciaux Lotus**
Le forum pour partenaires commerciaux Lotus est une base de données de discussion établie que les partenaires commerciaux Lotus utilisent pour s'entraider et qui contient des questions et réponses de nature technique et commerciale.



- Coffre à outils de développement Lotus
Il s'agit d'une compilation d'outils de développement Lotus, dont les trousseaux de développement de logiciels (SDK) et des échantillons de code.
- Lotus Connects
Ce bulletin, publié sous forme imprimée, fait état des nouvelles initiatives Lotus, des nouvelles qui touchent les partenaires commerciaux, des offres, de l'information sur les événements, des tendances en matière de développement commercial et d'autres sujets d'intérêt se rapportant à Lotus.
- Récompenses Beacon Lotus
Les récompenses Beacon servent à souligner la contribution de partenaires commerciaux Lotus qui fournissent des produits supérieurs, des solutions novatrices et des services spécialisés relativement aux technologies Lotus. Les récompenses sont divisées en plusieurs catégories qui reflètent la gamme sans cesse croissante de solutions et services offerts par les partenaires commerciaux Lotus à l'échelle mondiale. L'annonce de tous les lauréats et finalistes se fait lors de l'événement Beacon de Lotusphere.

Section 6 : Initiatives PartnerWorld

Cette section traite des initiatives PartnerWorld suivantes :

Certification en affaires électroniques pour l'entreprise

IBM est bien connue et respectée dans le domaine des affaires électroniques.

C'est pourquoi l'initiative de certification en affaires électroniques vous permet de vous démarquer par rapport à la compétition. La certification en affaires électroniques génère de la demande pour vos produits et services, et indique aux clients que vous êtes qualifié et en mesure de fournir des solutions d'affaires électroniques. Il en résulte des transactions plus rentables et efficaces, puis des relations durables avec les clients.

En plus d'une variété d'avantages visant à rendre vos mandats auprès des clients plus rentables, la technologie ouverte d'IBM vous permet de personnaliser les solutions en fonction des besoins des clients, quels qu'ils soient. Vous pouvez aussi assurer le rayonnement de votre entreprise puisque vous aurez accès à d'autres partenaires commerciaux certifiés en affaires électroniques ayant des compétences complémentaires aux vôtres.

Et ce n'est pas tout! Une fois certifié, vous pourrez afficher le nouvel emblème de partenaire commercial IBM certifié en affaires électroniques. Vous serez ainsi reconnu grâce aux programmes de publicité et de mise en marché IBM.

Pour assurer votre succès dans l'univers des affaires électroniques, entamez le processus de certification en affaires électroniques dès aujourd'hui. Pour un complément d'information, allez à <http://www.ibm.com/partnerworld/firmcert>.

Spécialisations en solutions

Les ressources d'IBM sont articulées autour de solutions sectorielles afin d'augmenter l'efficacité des efforts de mise en marché et de vente. Ainsi, vous et IBM pouvez concentrer vos compétences et solutions dans des secteurs qui sont importants pour vos clients. Ces solutions permettent à vos clients de migrer les applications et technologies actuelles vers des applications comportant plus de fonctions et basées sur les affaires électroniques. Elles permettent également aux clients d'intégrer des applications et données existantes aux réseaux intranet et Internet. Les clients peuvent ainsi percer de nouveaux marchés et améliorer les niveaux de service en mettant en oeuvre les initiatives qui correspondent aux besoins de leur entreprise et de leur secteur d'activité.

Grâce à la mise en oeuvre d'une stratégie basée sur ces solutions, les clients, IBM et les partenaires commerciaux peuvent se tourner vers des domaines clés qui peuvent stimuler la croissance et la rentabilité dans le nouveau marché mondial.

Voici quelques exemples de ces domaines :

ERP (Planification des ressources d'entreprise)

CRM (Gestion des relations avec la clientèle)



Commerce électronique
Gestion de la chaîne d'approvisionnement
Intelligence d'entreprise

Pour un complément d'information sur chacune de ces spécialisations, allez au site <http://www.ibm.com/partnerworld/solutionspecialty>.

Intégrateurs web

L'initiative pour intégrateurs web vise à supporter certains partenaires commerciaux qui font affaire avec IBM pour la première fois à influencer la vente de solutions d'affaires électroniques, incluant les produits et services IBM. Il s'agit d'une initiative d'accès au marché qui aide les intégrateurs web à augmenter la rentabilité de leurs services fondés sur les technologies IBM et qui encourage les relations à long terme avec les partenaires commerciaux. Pour un complément d'information sur cette initiative, allez au site des intégrateurs web à <http://www.ibm.com/software/webintegrators>.

Fournisseurs de services en affaires électroniques

L'initiative mondiale de fournisseurs de services en affaires électroniques vise à aider les fournisseurs de services Internet (ISP) et les fournisseurs de services d'applications (ASP) à déployer des applications évoluées et percer de nouveaux marchés grâce à la technologie, la formation, les compétences en affaires électroniques et les outils de développement des affaires. Cette initiative permet également aux ISP et ASP d'élargir leur portée grâce à un réseau complet d'intermédiaires à valeur ajoutée, de fournisseurs indépendants de logiciels, de partenaires commerciaux en développement de solutions, de consultants et d'intégrateurs de systèmes. Pour un complément d'information, visitez le site <http://www.ibm.com/software/spebusiness/na>.

Centres de formation Lotus autorisés (LAEC)

La secteur de la formation technique connaît actuellement une croissance fulgurante et les produits Lotus sont à l'avant-plan des tendances actuelles en technologie.

L'initiative LAEC est une alliance élargie d'organismes de formation qui donnent des cours de qualité aux professionnels TI à l'échelle mondiale. Les centres sont des établissements autorisés qui travaillent en étroite collaboration avec Lotus. Ils offrent des cours de tous les niveaux sur Lotus Notes, Domino et d'autres produits Lotus. Ces centres offrent des programmes complets aux clients. Il y a des cours pour les utilisateurs finals comme pour les étudiants avancés. On incite les clients à utiliser ces centres lorsqu'ils se préparent aux examens de certification Lotus.

Les critères de sélection sont très stricts et fondés sur plusieurs facteurs, dont l'excellence éprouvée en formation, les installations et l'équipement disponibles, les compétences des



instructeurs et l'emplacement. Les candidats doivent remettre un plan commercial complet afin de démontrer leur domaine de compétence.

Cette initiative est fondée sur une solide relation établie entre le représentant en formation Lotus régional et le centre LAEC. Les LAEC travaillent en étroite collaboration avec Lotus et contribuent à la croissance de leur entreprise. Ils fournissent également des commentaires sur les cours Lotus et autres offres de formation.

Pour un complément d'information, allez au site web LAEC à l'adresse [Http://www.lotus.com/home.nsf/welcome/education](http://www.lotus.com/home.nsf/welcome/education). Choisissez «Education Partners» à partir du navigateur de gauche.



Marques de commerce

IBM, AIX, AS/400, CICS, DB2, MQSeries, Netfinity, OS/2, OS/390, OS/400, RS/6000 et IBM 390 sont des marques de commerce et des marques déposées d'International Business Machines, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée.

- Lotus est une marque déposée de Lotus Development Corporation.
- Tivoli est une marque déposée de Tivoli Systems, Inc.

Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.

Mises à jour

Le présent guide sera mis à jour au besoin* et affiché sur le site web. Veuillez télécharger la version la plus récente.

*Conformément aux modalités du contrat PartnerWorld. Nous vous aviserons s'il y a des changements qui touchent le contrat. Les changements eux-mêmes seront affichés ou le contrat incorporant les changements sera affiché à www.ibm.com/partnerworld/software. Vous convenez de vérifier le site une fois que nous vous aviserons d'une mise à jour.