



Software Group Channels



# Value Advantage Plus

## Guide pour les Partenaires Commerciaux

**5 Aout 2003**

Ce guide et toutes ses versions actualisées seront publiés sur le site Web IBM PartnerWorld for Software. Consultez l'adresse <http://www.ibm.com/partnerworld/software> pour en obtenir la version la plus récente.

## **SOMMAIRE**

<b>Présentation du programme Value Advantage Plus</b>	<b>1</b>
<b>Une proposition de valeur à l'intention des Partenaires Commerciaux</b>	<b>1</b>
<b>Le profil des participants</b>	<b>1</b>
<b>Les critères / exigences du programme Value Advantage Plus</b>	<b>3</b>
<b>Les modalités de participation au programme Value Advantage Plus</b>	<b>10</b>
<b>Le contrat Value Advantage Plus</b>	<b>12</b>
<b>Comment bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus</b>	<b>13</b>
<b>Les logiciels autorisés</b>	<b>14</b>
<b>La distribution des logiciels</b>	<b>14</b>
<b>Le respect des obligations</b>	<b>14</b>
<b>Illustrations</b>	<b>15</b>
<b>Questions &amp; Réponses</b>	<b>16</b>
<b>Glossaire</b>	<b>20</b>
<b>Doublez votre remise grâce aux primes Linux</b>	<b>22</b>

## **Présentation du programme Value Advantage Plus**

Value Advantage Plus est un programme lancé par IBM pour les Partenaires Commerciaux qui offrent des solutions composées d'applications et/ou de services. Value Advantage Plus offre donc aux Partenaires Commerciaux qui vendent des solutions associées aux logiciels IBM d'intéressantes possibilités d'augmenter leurs revenus.

### **Une proposition à l'intention des Partenaires Commerciaux**

Les Partenaires Commerciaux ont la possibilité de bénéficier de l'avantage financier offert par le programme IBM Value Advantage Plus :

- 1) une remise supplémentaire accordée par un Grossiste (Distributeur) privilégié aux Partenaires Commerciaux qui revendent à des utilisateurs finals des logiciels IBM avec leur propre solution
- 2) ou une commission sur vente influencée\* aux partenaires commerciaux, ne revendant pas de logiciel IBM au client final dans leur solution, mais commandant les logiciels IBM à [ibm.com](http://ibm.com)

L'octroi de cet avantage financier (ou rémunération) est conditionné par l'intégration d'un logiciel autorisé IBM dans une solution à valeur ajoutée préalablement approuvée par IBM. La rémunération accordée s'applique aux nouvelles licences des logiciels d'infrastructure IBM vendus via Passport Advantage (PA) et Passport Advantage Express (PAX), nouvelle offre d'achat simplifiée visant le marché des PME-PMI.

### **Le profil des participants**

Premier critère retenu pour participer à Value Advantage Plus : attester d'un modèle commercial dans lequel le Partenaire Commercial propose aux utilisateurs finals des solutions, et pas seulement des produits. Les éditeurs de logiciels (ISV), les fournisseurs de solutions (SP) et les intégrateurs système (SI) font partie des Partenaires Commerciaux concernés par ce programme. Les Partenaires Commerciaux susceptibles de participer à Value Advantage Plus doivent tirer plus de 50 % de leurs revenus de la vente de leurs propres actifs intellectuels et proposer une application ou une offre de service identifiable reposant sur un logiciel IBM, ou conçue pour fonctionner avec. Les serveurs et services s'y rapportant en sont exclus.

\* La commission sur vente influencée n'est pas disponible dans tous les pays.

Les Partenaires Commerciaux candidats au programme Value Advantage Plus doivent répondre aux conditions suivantes :

- Leur modèle commercial est essentiellement axé sur la fourniture d'applications et/ou de services aux utilisateurs finals du marché des PME-PMI.
- Ils disposent d'une présence nationale/régionale/locale dans une zone géographique donnée.
- Ils intègrent les logiciels d'infrastructure IBM comme composante importante de leur solution et de leur proposition commerciale.

- Ils sont capables d'identifier et de concrétiser de nouvelles opportunités auprès des utilisateurs finals.

## **Les critères du programme Value Advantage Plus**

L'objectif du programme Value Advantage Plus est de favoriser la pénétration du marché des PME-PMI avec les solutions de Partenaires Commerciaux incluant les logiciels d'infrastructure IBM. Les logiciels d'infrastructure IBM accompagnant les solutions approuvées par IBM dans le cadre de Value Advantage Plus sont qualifiés de « logiciels autorisés IBM ».

IBM recherche les Partenaires Commerciaux répondant aux critères fixés dans les domaines suivants :

- Un modèle commercial viable avec un historique de transactions sur les solutions et des références d'utilisateurs finals
- Une solution à valeur ajoutée incluant un logiciel autorisé IBM
- La participation au programme PartnerWorld for Software

### **1. Le modèle commercial**

Plus de 50 % des revenus du Partenaire Commercial doivent provenir de la vente de ses propres actifs intellectuels ou des services informatiques qu'il propose. Par exemple :

- Revenus des licences sur les applications développées et vendues par le Partenaire Commercial
- Maintenance et support des applications développées et vendues par le Partenaire Commercial
- Mission de conseil commercial ou sur les applications
- Mission de conseil informatique
- Services de personnalisation, conception et mise en oeuvre des applications
- Services d'installation, d'intégration, de support et de formation pour les produits logiciels
- Prestation de services (application et autres services d'hébergement).

Le Partenaire Commercial doit avoir un modèle commercial à valeur ajoutée tant qu'il participe au programme Value Advantage Plus. Sa qualification doit être étayée par un historique de transactions sur les solutions et au moins trois références clients.

### **2. Une solution à valeur ajoutée incluant un logiciel autorisé IBM**

Les Partenaires Commerciaux participant au programme Value Advantage Plus doivent proposer au moins une solution à valeur ajoutée identifiable et approuvée par IBM reposant sur les logiciels de gestion d'informations DB2, ainsi que sur les logiciels Lotus, Tivoli ou WebSphere. Exemples :

- Une application conçue pour fonctionner avec un logiciel autorisé IBM (par ex., « Automatisation de la force de vente avec DB2 Universal Database »)
- Une offre de service qui inclut un logiciel autorisé IBM ou est conçue pour fonctionner avec. Exemples : conception d'application personnalisée, installation de logiciels, intégration personnalisée ou formation produits
- Une application combinée à une offre de service.

Les services qui ne sont pas spécifiques aux technologies logicielles IBM (par ex., la gestion de projet, le support général à l'utilisateur final) ne peuvent être considérés comme composante d'une solution à valeur ajoutée.

### **Transactions de vente de solution**

L'expression « transaction de vente de solution » désigne la vente de la solution à valeur ajoutée et d'un logiciel autorisé IBM à un utilisateur final du marché des PME-PMI. La solution à valeur ajoutée doit représenter au moins 40 % de la valeur facturée totale de la transaction.

Par transaction, on entend la ou les factures que le Partenaire Commercial adresse à l'utilisateur final pour la solution à valeur ajoutée et le logiciel autorisé IBM associé.  
Par ailleurs :

- Toutes les factures doivent être émises sur une période maximum de six mois pour être prises en compte dans la transaction de vente de la solution à valeur ajoutée.
- La somme des montants facturés au titre de la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial et du logiciel autorisé IBM détermine la valeur totale facturée de la transaction.
- La part IBM dans la transaction correspond au logiciel autorisé IBM vendu, calculée au tarif externe en vigueur pour les utilisateurs finals, soit au Prix de vente conseillé (*Suggested Retail Price*), soit au Prix sur volume conseillé (*Suggested Volume Price*), selon la méthode appliquée <sup>1</sup>.
- La différence entre la valeur totale facturée de la transaction et la valeur de la part IBM correspond à la valeur de la solution du Partenaire Commercial.
- La part de la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial (i.e., son application, son service ou bien son application associée à un service) dans la transaction doit représenter au moins 40 % de la valeur totale facturée.

---

<sup>1</sup> Pour en savoir plus sur les tarifs SRP ou SVP par zone géographique, reportez-vous au guide *Value Advantage Plus Operations Guide*.

## Value Adding Solution Transaction Calculation

**T** = **Total** value of the Business Partner's value adding solution and IBM authorized software from relevant invoices<sup>1</sup> to the end user

**I** = Value of the **IBM** authorized software<sup>2</sup> sold based on Suggested Volume Price (Passport Advantage) or Suggested Retail Price (Passport Advantage Express)

**P** = **Business Partner's** contributed value **T - I**

**P / T** must be 40% or more

<sup>1</sup> Business Partner invoices billed to their end user within a six month period. Does not include hardware

<sup>2</sup> Passport Advantage or Passport Advantage Express software in the transaction in which the Value Advantage Plus incentive is claimed

### Transaction de vente de solution à valeur ajoutée - Mode de calcul

**T** = Valeur **totale** de la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial et du logiciel autorisé IBM apparaissant sur les factures <sup>1</sup> adressées à l'utilisateur final.

**I** = Valeur du logiciel autorisé **IBM** <sup>2</sup> vendu au Prix sur volume conseillé (SVP) (Passport Advantage) ou au Prix de vente conseillé (SRP) (Passport Advantage Express)

**P** = Valeur apportée par le **Partenaire Commercial T - I**

Le rapport **P / T** doit représenter au moins **40 %**

<sup>1</sup> Factures du Partenaire Commercial adressées à l'utilisateur final sur une période maximum de six mois. Ne comprend pas le matériel.

<sup>2</sup> Logiciels Passport Advantage ou Passport Advantage Express dans la transaction pour laquelle la rémunération Value Advantage Plus est demandée.

### 3. La participation au programme PartnerWorld for Software

Chaque participant au programme Value Advantage Plus doit être membre de PartnerWorld for Software.

Le programme PartnerWorld for Software offre aux Partenaires Commerciaux divers avantages qui les aident à accroître leurs ventes, étendre leur part de marché et pénétrer de nouveaux segments avec les technologies logicielles d'IBM. Pour en savoir plus sur PartnerWorld for Software, connectez-vous à l'adresse suivante :

<http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

Nous incitons vivement les participants au programme Value Advantage Plus à acheter le Value Package proposé via PartnerWorld for Software (facultatif). Le Value Package propose en effet d'autres avantages pour épauler les Partenaires Commerciaux dans divers domaines :

- Formations
- Support technique
- Logiciels « Demonstration and Evaluation »
- Logiciels « Run Your Business »
- Conseils sur la certification des solutions
- Mentoring technique sur site

Les avantages accordés sont subordonnés au niveau du Partenaire Commercial dans PartnerWorld for Software ; nous recommandons aux participants au programme Value Advantage Plus de miser sur les niveaux Advanced et Premier. Plus vous obtenez un niveau de participation élevé au sein de PartnerWorld for Software (i.e. Advanced ou Premier), plus les avantages dont vous pourrez bénéficier seront intéressants. Pour atteindre les niveaux Advanced et Premier, il faut répondre à différents critères comme l'engagement, les compétences (i.e. certifications), la satisfaction client.

### 4. Les responsabilités liées à cette relation

Les Partenaires Commerciaux participant à Value Advantage Plus acceptent différentes responsabilités et s'engagent notamment à :

- Choisir un Grossiste (Distributeur) IBM privilégié avec lequel ils entretiendront une relation commerciale.
- Communiquer à IBM le nom de ce Grossiste (Distributeur) privilégié.  
*Les Partenaires Commerciaux participant au programme IBM Top Contributor Initiative doivent désigner le même Grossiste (Distributeur) privilégié pour le programme Value Advantage Plus.*
- Avertir IBM de tout changement de Grossiste (Distributeur) moyennant un préavis écrit de 30 jours.  
*Un seul changement par période de 12 mois est accepté.*

- Indiquer au Grossiste (Distributeur), au moment de passer commande, leur numéro d'identification Value Advantage Plus, les numéros d'identification des solutions, ainsi que les informations de reporting sur l'installation si le Grossiste (Distributeur) l'exige.

## Les modalités de participation au programme Value Advantage Plus

Les Partenaires Commerciaux désireux de participer au programme Value Advantage Plus doivent être membres de PartnerWorld for Software.

Ils doivent par ailleurs se soumettre à la procédure de candidature décrite ci-après.

*Les Partenaires Commerciaux candidats au programme Value Advantage Plus et leurs Grossistes (Distributeurs) privilégiés seront informés de l'acceptation des candidatures par courrier électronique et recevront de plus amples informations sur le programme à cette occasion.*

### Procédure de candidature

- Connectez-vous sur le site Web de PartnerWorld for Software (<http://www.ibm.com/partnerworld/software>) pour mettre à jour votre profil PartnerWorld for Software.
- Sélectionnez la procédure de candidature au programme Value Advantage Plus
- Suivez cette procédure qui consiste à :
  - accepter les termes et conditions de l'Accord Value Advantage Plus,
  - compléter le profil PartnerWorld for Software en renseignant les informations relatives au programme,
  - soumettre la candidature pour approbation.

*Remarque : Si une copie papier de cet accord est requise, le Partenaire Commercial doit imprimer le document, le signer et le renvoyer par courrier à l'adresse indiquée. Cette étape complète mais ne remplace pas l'acceptation des termes et conditions via le site Web de PartnerWorld for Software.*

Une fois qu'IBM aura validé la candidature du Partenaire Commercial, le profil PartnerWorld for Software de ce dernier sera actualisé pour faire figurer les informations concernant sa participation à Value Advantage Plus, notamment :

- son numéro d'identification Value Advantage Plus ;
- le Grossiste (Distributeur) privilégié qu'il aura désigné ;
- la ou les solutions à valeur ajoutée approuvées par IBM avec le ou les numéros d'identification des solutions fournis par le système ;
- le ou les logiciels d'infrastructure IBM autorisés pour chaque solution.

C'est au Partenaire Commercial de mettre à jour son profil. Il doit par ailleurs le revalider tous les ans.

Certaines informations du profil PartnerWorld for Software seront communiquées au Grossiste (Distributeur) privilégié.

La participation du Partenaire Commercial à Value Advantage Plus ne lui interdit pas de poursuivre ses autres activités habituelles de revente. Il peut en effet participer aux activités suivantes pour bénéficier de remises de base :

- Revendre tout produit IBM Passport Advantage ou IBM Passport Advantage Express que sa participation à Value Advantage Plus ait été validée ou non.
- Revendre tout produit en distribution ouverte à n'importe quel utilisateur final.
- Proposer des licences sur volume Passport Advantage via un distributeur de son choix à n'importe quel utilisateur final.
- Revendre des renouvellements de maintenance.

## **Le contrat Value Advantage Plus**

Tout Partenaire Commercial qui pose sa candidature pour participer au programme Value Advantage Plus dans le cadre de PartnerWorld for Software doit accepter les termes de l'Accord Value Advantage Plus sur le site Web de PartnerWorld for Software.

*Remarque : Si une copie papier de cet accord est requise, le Partenaire Commercial doit imprimer le document, le signer et le renvoyer par courrier à l'adresse indiquée. Cette étape complète mais ne remplace pas l'acceptation des termes et conditions via le site Web de PartnerWorld for Software.*

Le contrat Value Advantage Plus entre en vigueur à compter de l'approbation par IBM des informations de candidature du Partenaire Commercial.

### **Justificatifs à conserver**

Tout Partenaire Commercial participant à Value Advantage Plus est tenu de conserver différents justificatifs pendant trois ans à compter de la date de chaque transaction pour étayer les audits de validation de demandes de remises supplémentaires.

Les Partenaires Commerciaux participant à ce programme et revendant des logiciels à des utilisateurs finals doivent au minimum conserver une copie des factures, ou autres documents ayant une valeur juridique (par ex. les contrats), adressées aux utilisateurs finaux pour les solutions à valeur ajoutée et identifiant le logiciel autorisé IBM inclus dans les transactions.

Pour les cas où le Partenaire Commercial renvoie l'utilisateur final sur le site [ibm.com](http://ibm.com) pour l'acquisition de logiciels, il doit conserver des copies des factures, ou autres documents ayant une valeur juridique (par ex. les contrats), adressées à l'utilisateur final pour la solution à valeur ajoutée.

### **Modifications**

Aucune modification ne pourra être apportée au contrat Value Advantage Plus.

### **Renouvellement / Résiliation**

Sauf résiliation par IBM ou le Partenaire Commercial participant moyennant un préavis écrit de deux semaines, le contrat Value Advantage Plus sera automatiquement reconduit.

## Comment bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus

### Remise supplémentaire

La rémunération Value Advantage Plus offerte aux Partenaires Commerciaux prend la forme d' :

- Une remise supplémentaire accordée par le Grossiste (Distributeur) privilégié du Partenaire Commercial lorsqu'il revend à un utilisateur final du marché des PME-PMI des logiciels autorisés IBM dans la cadre d'une solution à valeur ajoutée
- Une commission pour recommandation versée directement par IBM aux Partenaires Commerciaux qui ne revendent pas de logiciels IBM dans le cadre d'une solution à valeur ajoutée mais qui renvoient l'utilisateur final sur le site [ibm.com](http://ibm.com) pour l'achat de logiciels.

*Le Partenaire Commercial doit expliquer précisément à l'utilisateur final comment commander des logiciels sur le site [ibm.com](http://ibm.com).*

Cette rémunération s'applique aux nouvelles licences vendues via Passport Advantage ou Passport Advantage Express à des utilisateurs finals désignés par IBM comme étant des PME-PMI.

Toute commande passée dans le cadre de Passport Advantage et désignée par IBM comme un Contrat de licence d'entreprise (*Enterprise License Agreement - ELA*) ne pourra faire l'objet d'une demande de rémunération Value Advantage Plus, tout comme les renouvellements de licence ou les offres spéciales.

Pour bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus, les logiciels autorisés IBM identifiés dans le profil PartnerWorld for Software du Partenaire Commercial doivent, pour chaque transaction, être vendus avec la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial.

Pour chaque transaction répondant aux critères demandés, le participant à Value Advantage Plus demandant à bénéficier de cette rémunération doit communiquer les informations suivantes à son Grossiste (Distributeur) privilégié :

- les informations sur l'utilisateur final normalement requises pour les offres Passport Advantage ou Passport Advantage Express (i.e. nom, adresse, code postal, ID de messagerie, etc.) ;
- le numéro d'identification Value Advantage Plus du Partenaire Commercial ;
- le numéro d'identification associé à la solution à valeur ajoutée.

*Le Partenaire Commercial peut vendre des licences logicielles qui ne s'inscrivent pas dans le cadre d'une transaction sur une solution à valeur ajoutée éligible. Il ne pourra toutefois pas demander à bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus sur les commandes de ce type de logiciels.*

## **Les logiciels autorisés**

Les logiciels autorisés sont des logiciels d'infrastructure IBM que le Partenaire Commercial est autorisé, par IBM, à inclure dans sa solution à valeur ajoutée. Une solution à valeur ajoutée doit être associée à au moins une des marques logicielles IBM suivantes : DB2, Lotus, Tivoli ou WebSphere. Ces informations sont reportées dans le profil PartnerWorld for Software du Partenaire Commercial.

## **La distribution des logiciels**

*Les informations suivantes concernent les participants à Value Advantage Plus qui revendent des logiciels IBM dans le cadre de Passport Advantage Express.*

Si l'utilisateur final ne possède pas encore les logiciels IBM nécessaires à la mise en oeuvre de la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial, ce dernier doit veiller à ce que tous les logiciels IBM requis soient fournis à l'utilisateur.

Le Partenaire Commercial commande auprès de son Grossiste (Distributeur) privilégié, les kits de documentation et de supports (*Media & Documentation Kits*) en même temps qu'il commande les licences logicielles IBM.

Si l'utilisateur final possède déjà des versions sous licence des logiciels IBM nécessaires à la mise en oeuvre de la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial et souhaite en faire des copies supplémentaires, le Partenaire Commercial commandera uniquement les licences logicielles IBM concernées auprès de son Grossiste (Distributeur) privilégié.

Les Partenaires Commerciaux participant à Value Advantage Plus qui renvoient les utilisateurs finals sur le site [ibm.com](http://ibm.com) pour l'achat des logiciels ne sont pas responsables de la distribution des logiciels IBM.

*Les informations suivantes concernent les participants à Value Advantage Plus qui revendent des logiciels IBM dans le cadre de Passport Advantage.*

Les Partenaires Commerciaux qui revendent des logiciels IBM à l'utilisateur final dans le cadre de Passport Advantage ne sont pas responsables de la distribution de ces logiciels.

## **Le respect des obligations**

IBM vérifiera, lors de contrôles ciblés (audits), que les Partenaires Commerciaux respectent bien les obligations prévues par l'Accord Value Advantage Plus.

## Exemples

### **Exemple 1 : Versement de la rémunération Value Advantage Plus sous la forme d'une remise supplémentaire en faveur d'un fournisseur de solutions ou d'un éditeur de logiciels**

Le Partenaire Commercial est un fournisseur reconnu de solutions pour l'utilisateur final intégrant, ou reposant sur, les logiciels d'infrastructure IBM. Le Partenaire Commercial est soit un fournisseur de solutions qui revend des logiciels IBM et offre des services d'installation et de formation à l'utilisateur final, soit un éditeur de logiciels qui revend des logiciels IBM et développe, pour l'utilisateur final, des applications logicielles personnalisées fonctionnant avec les logiciels d'infrastructure IBM.

Le Partenaire Commercial a suivi la procédure de candidature via PartnerWorld for Software pour être autorisé à participer à Value Advantage Plus. Dans le cadre de cette procédure, il a désigné un Grossiste (Distributeur) privilégié pour l'acquisition des logiciels et donné des renseignements sur sa solution à valeur ajoutée.

Dans le cadre de la validation de cette candidature, IBM étudie la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial. Lorsqu'elle est approuvée, un numéro d'identification unique généré par le système lui est attribué. Ce numéro est généré par PartnerWorld for Software et s'applique à la solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial, approuvée et nommément désignée. Un numéro d'identification unique Value Advantage Plus est également attribué au Partenaire Commercial.

Le Partenaire Commercial a identifié une opportunité de vendre sa solution auprès d'un utilisateur final du marché des PME-PMI. Cet utilisateur final est la société ABC qui a décidé d'acheter la solution à valeur ajoutée intégrant les logiciels d'infrastructure IBM.

Le Partenaire Commercial contacte son Grossiste (Distributeur) privilégié et lui transmet les informations nécessaires sur la société ABC (i.e. nom, adresse, code postal, etc.) pour l'achat des logiciels d'infrastructure IBM inclus dans la solution à valeur ajoutée. Le Partenaire Commercial communique également au Grossiste son numéro d'identification Value Advantage Plus et le numéro d'identification de la solution afin de bénéficier d'une remise supplémentaire auprès du Grossiste.

Le Partenaire Commercial informe la société ABC qu'IBM va lui envoyer l'Autorisation d'utilisation des logiciels d'infrastructure IBM. Cette autorisation est remise à la société ABC pour chaque licence logicielle acquise. Il informe par ailleurs la société qu'IBM lui validera ses droits liés aux logiciels (i.e. la maintenance logicielle couvrant l'abonnement logiciel et le support technique).

*Les factures que le Partenaire Commercial adresse à l'utilisateur final doivent très clairement indiquer que la solution ou les services vendus concernent la solution nommément désignée et approuvée par IBM.*

## Questions & Réponses

**Q.** Quels sont les critères auxquels une solution doit répondre pour être acceptée comme solution à valeur ajoutée dans le programme Value Advantage Plus ?

**R.** Une solution à valeur ajoutée repose sur des logiciels autorisés IBM, plus particulièrement sur des logiciels d'infrastructure. Exemples :

- a) une application conçue pour fonctionner avec les logiciels autorisés IBM ;
- b) une offre de service qui intègre, ou fonctionne avec, des logiciels autorisés IBM, par exemple la conception d'application personnalisée, l'installation de logiciels, une intégration personnalisée ou une formation produits ;
- c) une application associée à une offre de service.

**Q.** Quel intérêt un Partenaire Commercial a-t-il à participer à Value Advantage Plus ?

**R.** Les Partenaires Commerciaux participant à Value Advantage Plus bénéficient d'avantages financiers particulièrement intéressants. L'octroi de ces avantages financiers est conditionné par l'intégration d'un logiciel autorisé IBM dans une solution à valeur ajoutée préalablement approuvée par IBM, vendue par le Partenaire Commercial à un utilisateur final du segment PME-PMI. Cette rémunération est proposée sous la forme suivante : une remise supplémentaire accordée par un Grossiste (Distributeur) privilégié au Partenaire Commercial qui revend des logiciels autorisés IBM avec sa solution à valeur ajoutée, 2) une commission pour recommandation reversée directement par IBM au Partenaire Commercial qui ne revend pas les logiciels IBM inclus dans sa solution mais qui renvoie l'utilisateur final sur [ibm.com](http://ibm.com) pour l'acquisition des logiciels. La rémunération accordée s'applique aux nouvelles licences des logiciels d'infrastructure IBM vendus via Passport Advantage (PA) et Passport Advantage Express (PAX), nouvelle offre d'achat simplifiée visant le marché des PME-PMI.

**Q.** Comment un Partenaire Commercial souhaitant participer à Value Advantage Plus peut-il choisir un Grossiste (Distributeur) ?

**R.** Au cours du processus de candidature au programme Value Advantage Plus via PartnerWorld for Software, le Partenaire Commercial aura accès à une liste des Grossistes (Distributeurs) IBM dans sa région/son pays. Il choisira un Grossiste (Distributeur) privilégié dans le cadre de cette procédure de candidature.

**Q.** Quelles sont les différences entre Passport Advantage Express (PAX) et Passport Advantage (PA) ?

**R.** Les différences entre ces deux offres portent notamment sur la couverture des sites, l'acquisition des logiciels, le modèle de tarification, la maintenance logicielle (i.e. abonnement logiciel et support technique), la répartition des renouvellements. Vous trouverez des informations actualisées sur Passport Advantage et Passport Advantage Express à l'adresse : [www.ibm.com/software/passportadvantage](http://www.ibm.com/software/passportadvantage).

**Q.** En quoi les programmes Value Advantage Plus et IBM PASS sont-ils liés ?

**R.** IBM Passport Advantage Solution Selling for ISVs (IBM PASS) est une offre qui complète le programme Value Advantage Plus. Elle permet d'accéder aux solutions de certains éditeurs de logiciels via Passport Advantage. Les revendeurs peuvent commander ces solutions IBM PASS via leur Grossiste (Distributeur) IBM comme les autres produits Passport Advantage.

Les éditeurs de logiciels du programme IBM PASS sont généralement des sociétés axées sur le développement/marketing et qui s'alignent sur les Partenaires Commerciaux participant à Value Advantage Plus. Le Partenaire Commercial participant à Value Advantage Plus vend la solution IBM PASS associée à ses propres services et aux logiciels IBM dans le cadre d'une solution à valeur ajoutée approuvée par IBM. Seuls les logiciels d'infrastructure IBM autorisés vendus dans le cadre de cette solution ouvriront droit à la remise supplémentaire ou à la commission pour recommandation Value Advantage Plus. Par ailleurs, la valeur de l'application de l'éditeur de logiciels acquise via IBM PASS sera considérée comme faisant partie de la valeur ajoutée du Partenaire Commercial dans les transactions sur les solutions éligibles.

**Q.** En quoi les programmes Value Advantage Plus et Top Contributor Initiative sont-ils liés ?

**R.** Les Partenaires Commerciaux peuvent tout à fait participer à ces deux programmes mais chaque transaction ne pourra être traitée que dans le cadre de l'un des deux. Au moment de la commande, IBM vérifiera si la transaction est éligible au titre des conditions Value Advantage Plus. Si c'est le cas, le Partenaire Commercial pourra bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus et la transaction ne pourra donc pas faire l'objet d'une quelconque demande au titre du programme Top Contributor Initiative. Si la transaction ne répond pas aux critères du programme Value Advantage Plus, elle sera alors prise en compte dans le cadre du programme Top Contributor Initiative.

**Q.** Que se passe-t-il si un Partenaire Commercial participant à Value Advantage Plus souhaite vendre ses solutions dans plusieurs pays/régions/zones ?

**R.** Le Partenaire Commercial doit poser sa candidature au programme Value Advantage Plus dans chaque pays concerné.

**Q.** Que se passe-t-il si un Partenaire Commercial participant à Value Advantage Plus a plusieurs solutions à valeur ajoutée à proposer ?

**R.** Chacune des solutions à valeur ajoutée doit être approuvée par IBM et se voir attribuer un numéro d'identification unique. Le Partenaire Commercial peut bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus sur chaque transaction réalisée avec un utilisateur final du segment des PME-PMI et incluant les logiciels autorisés IBM.

**Q.** Comment poser sa candidature à Value Advantage Plus via PartnerWorld for Software ?

**R.** Le Partenaire Commercial doit suivre la procédure de candidature en ligne sur le site Web de PartnerWorld for Software. Sa demande sera traitée sous trois semaines environ.

**Q.** Comment les Partenaires Commerciaux participant à Value Advantage Plus doivent-ils diriger leurs utilisateurs finals vers le site [ibm.com](http://ibm.com) pour l'achat de logiciels ?

**R.** Les Partenaires Commerciaux doivent diriger les nouveaux clients utilisateurs finals Passport Advantage et Passport Advantage Express (i.e. ceux qui n'ont pas de numéro Passport Advantage Online et d'historique de transactions avec IBM) vers [ibm.com](http://ibm.com) TeleSales. Les utilisateurs finals devront indiquer à l'équipe [ibm.com](http://ibm.com) TeleSales le numéro d'identification Value Advantage Plus du Partenaire Commercial, ainsi que le numéro d'identification de la solution correspondante.

Le Partenaire Commercial doit recommander à l'utilisateur final déjà client Passport Advantage Online (i.e. ayant un numéro Passport Advantage Online et un historique de transactions avec IBM) d'utiliser le système de commande en ligne eOrdering de Passport Advantage Online lorsque cela est possible. Au moment de passer commande, l'utilisateur final devra saisir le le numéro d'identification Value Advantage Plus du Partenaire Commercial, ainsi que le numéro d'identification de la solution correspondante.

**Q.** Qu'est-ce que PartnerWorld for Software ?

**R.** PartnerWorld for Software est un programme de support marketing et commercial à l'intention des Partenaires Commerciaux qui vendent des logiciels et solutions IBM. Il propose un certain nombre d'avantages qui aident les Partenaires Commerciaux à augmenter leurs ventes, étendre leur part de marché et pénétrer de nouveaux marchés avec les technologies logicielles IBM.

**Q.** Qu'est-ce que PartnerWorld for Developers ? En quoi ce programme est-il rattaché à PartnerWorld for Software ?

**R.** PartnerWorld for Developers offre un point d'accès aux ressources globales d'IBM pour les développeurs qui créent des solutions à partir des technologies logicielles IBM. PartnerWorld for Developers et PartnerWorld for Software sont des déclinaisons d'IBM PartnerWorld. L'orientation du modèle commercial et de l'activité du Partenaire Commercial permettent de déterminer le programme le mieux adapté à ses besoins. Pour en savoir plus sur PartnerWorld for Software et PartnerWorld for Developers, connectez-vous sur : <http://www.ibm.com/partnerworld>.

**Q.** Les Partenaires Commerciaux qui ont reçu l'agrément pour l'une des solutions d'infrastructure Start Now e-business et travaillent déjà avec plusieurs utilisateurs finals

pour la mise en oeuvre de cette solution sont-ils autorisés à participer à Value Advantage Plus ?

**R.** Les Partenaires Commerciaux dans ce cas doivent quand même poser leur candidature au programme Value Advantage Plus. Néanmoins, la solution Start Now sera considérée comme une solution pré-approuvée par IBM dans le cadre de Value Advantage Plus.

**Q.** Les Partenaires Commerciaux qui ont été approuvés comme fournisseurs de solutions dans le programme Start Now Solutions Proven et qui revendent à un utilisateur final l'application Start Now Solutions Proven de cet éditeur avec des services et des logiciels d'infrastructure IBM sont-ils automatiquement autorisés à participer à Value Advantage Plus ?

**R.** Les Partenaires Commerciaux dans ce cas doivent quand même poser leur candidature au programme Value Advantage Plus. Néanmoins, l'application Start Now Solutions Proven sera considérée comme une solution pré-approuvée par IBM dans le cadre de Value Advantage Plus.

**Q.** Dans le cas de figure précédent, le Partenaire Commercial peut-il bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus même s'il n'a pas réellement développé l'application Start Now Solutions Proven ?

**R.** Oui, tant qu'il remplit les conditions du programme Value Advantage Plus et les critères relatifs aux transactions (i.e. il a été autorisé à participer à Value Advantage Plus, l'utilisateur final est un client du marché des PME-PMI, etc.).

## Glossaire

- Un logiciel d'application est un logiciel conçu et développé pour des solutions bien spécifiques (par ex., comptabilité, automatisation de la force de vente, CRM, etc.).
- Les logiciels autorisés désignent les logiciels d'infrastructure IBM inclus dans la solution à valeur ajoutée d'un Partenaire Commercial, approuvée par IBM. En vendant des logiciels autorisés IBM dans le cadre d'une solution à valeur ajoutée approuvée par IBM à un utilisateur final sur le marché des PME-PMI, le Partenaire Commercial peut bénéficier de la rémunération Value Advantage Plus.
- Audit de transaction Value Advantage Plus désigne une analyse effectuée par IBM (ou son représentant) dont l'objectif est de vérifier qu'au moins 40 % de la valeur ajoutée offerte à l'utilisateur final dans une transaction Value Advantage Plus provient de logiciels/services autres que les logiciels d'infrastructure IBM (par ex., une application logicielle, un service reproductible ou l'association d'une application logicielle à un service reposant sur les technologies logicielles IBM).
- Un Grossiste (Distributeur) est une entreprise qui, aux termes d'un accord contractuel avec IBM, vend des logiciels aux Partenaires Commerciaux qui revendent eux-mêmes les logiciels d'infrastructure IBM (i.e. les revendeurs). Un Grossiste (Distributeur) supporte des revendeurs de logiciels d'infrastructure IBM en proposant un vaste choix de services couvrant notamment la gestion des commandes, le crédit, le développement du marché .... Lié par un contrat de distribution IBM, le Grossiste (Distributeur) ne peut pas vendre directement à des utilisateurs finaux. Un Grossiste (Distributeur) privilégié est choisi par le Partenaire Commercial qui participe à Value Advantage Plus pour prendre en charge les commandes logicielles éligibles pour la rémunération Value Advantage Plus.
- Le terme Utilisateur final désigne toute entreprise qui achète un logiciel pour sa propre utilisation et non pour le revendre. L'utilisateur final ne peut être propriété de la société du Partenaire Commercial à plus de 49%.
- Un éditeur de logiciels (ISV) a pour principale activité le développement et la vente de logiciels. Les éditeurs de logiciels peuvent vendre des services en relation avec leurs offres logicielles.
- Les logiciels d'infrastructure, également appelés middleware, sont des logiciels qui permettent aux applications de fonctionner.
- Le système d'exploitation est le logiciel qui contrôle les systèmes d'entrées/sorties de l'ordinateur et veille au chargement et à l'exécution des programmes. Linux, AIX, Windows ... sont des systèmes d'exploitation. Le programme Value Advantage Plus ne prévoit aucune rémunération au titre des systèmes d'exploitation.
- Le numéro d'identification de la solution est un numéro unique géré par PartnerWorld for Software qui identifie chaque solution à valeur ajoutée du Partenaire Commercial.

Ce numéro (ou identifiant de la solution) doit être précisé dans chaque commande de logiciels autorisés IBM faisant partie d'une transaction Value Advantage Plus ; il permet en effet de vérifier l'éligibilité du Partenaire Commercial pour la rémunération Value Advantage Plus.

- Un fournisseur de solutions (SP) combine services d'installation, logiciels d'application, services de communication et autres offres technologiques, généralement dans une solution « clé en main » à destination d'un utilisateur final.
- L'expression « transaction Value Advantage Plus » désigne la vente de la solution à valeur ajoutée d'un Partenaire Commercial et de logiciels autorisés IBM à un utilisateur final PME-PMI et où la valeur ajoutée représente au moins 40 % de la valeur totale facturée. La facturation de la transaction Value Advantage Plus peut couvrir une ou plusieurs factures émises par le Partenaire Commercial, ou par le Partenaire Commercial et IBM sur une période maximum de six mois. La valeur des logiciels autorisés est calculée à partir du « *Suggested Volume Price* » ou « *Suggested Retail Price* », selon la méthode applicable.<sup>2</sup>
- L'activité principale de l'intégrateur système (SI) consiste à proposer des services et conseils informatiques. Généralement, les intégrateurs système recommandent des solutions logicielles et/ou les mettent en oeuvre pour l'utilisateur final.
- Le numéro d'identification Value Advantage Plus est un numéro unique attribué au participant Value Advantage Plus. Le Partenaire Commercial doit le communiquer lorsqu'il commande des logiciels IBM. Il est fourni au Partenaire Commercial lorsque sa candidature au programme Value Advantage Plus est acceptée. Ce numéro figure dans le profil PartnerWorld for Software du Partenaire Commercial et diffère de l'ID de membre PartnerWorld for Software du Partenaire Commercial.

---

<sup>2</sup>Pour en savoir plus sur les tarifs SRP ou SVP par zone géographique, reportez-vous au guide *Value Advantage Plus Operations Guide*.

## **Doublez votre remise grâce aux primes Linux**

Selon les disponibilités, un partenaire commercial éligible VAP peut doubler ses remises habituelles sur les logiciels IBM vendus avec une solution VAP approuvée sur Linux.

Pour qu'une transaction soit acceptée, IBM doit recevoir la commande de la part du Grossiste (Distributeur) choisi par le partenaire VAP entre le 18 Août 2003 et le 30 Juin 2004.

## **Compléments d'informations**

Les partenaires VAP avec une solution approuvée sont éligibles à une remise maximum de 30% de la part de leur Grossiste (Distributeur) préféré sur la vente de logiciels IBM autour de la solution VAP pour des PME-PMI.

Grâce à cette nouvelle prime, les partenaires VAP sont éligibles à une remise jusqu'à 60% (le double de la remise habituelle), quand la solution est :

- créée ou adaptée pour que les logiciels IBM tournent sur Linux
- enregistrée dans VAP comme solution Linux
- vendue à des PME-PMI qui utilisent des logiciels IBM sur une plate-forme Linux

**Note** : la remise accordée par le Grossiste (Distributeur) préféré à son partenaire VAP est déterminée par Grossiste (Distributeur) et non par IBM.

Les partenaires commerciaux peuvent enregistrer leur solutions Linux dans VAP à travers PartnerWorld for Software à partir du 18 Août.

## **Éligibilité**

Cette double remise Linux s'applique aux nouvelles licences de produits logiciels IBM vendues à travers Passport Advantage et Passport Advantage Express, excluant les transactions Passport Advantage désignées comme Enterprise License Agreements (ELA). Les renouvellements de maintenance ou mise à jour de produit ne sont pas éligibles.

Les partenaires commerciaux respectant les critères d'éligibilités et approuvés VAP sont éligibles à cette double rémunération.

Pour qu'une solution soit éligible à la double remise Linux, celle-ci doit être enregistrée comme solution Linux approuvée VAP. Les transactions commerciales doivent être passées en utilisant le numéro de la solution VAP fourni par le partenaire VAP.

Pour devenir candidat VAP, ou faire approuver des solutions Linux, le partenaire commercial doit remplir le formulaire VAP dans PartnerWorld for Software. Les solutions déjà approuvées dans VAP qui tournent sur Linux doivent être de nouveau enregistrées et approuvées comme solution Linux.

Cette remise ne s'applique pas aux transactions commerciales grands comptes.

Cette remise Linux ne change pas l'option de commission sur vente influencée réalisée via [ibm.com](http://ibm.com).

Cette commission est valable pour toute transaction éligible VAP (PME-PMI) y compris avec une solution approuvée Linux.

IBM se réserve le droit de retirer ou de modifier la remise Linux et les bénéfices qui y sont associés. IBM se réserve le droit de d'approuver ou non les candidats VAP. D'autres restrictions peuvent intervenir.

Compagnie IBM France  
Tour Descartes - La Défense 5  
2, avenue Gambetta  
92400 – Courbevoie

IBM, DB2, Logiciels de gestion d'informations DB2, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390 et PartnerWorld sont des marques d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans certains autres pays.

Windows est une marque de Microsoft Corporation aux Etats-Unis et/ou dans certains autres pays.

Linux est une marque de Linus Torvalds.

© Copyright IBM Corporation 2003  
All Rights Reserved.