

PartnerWorld



Guide du Partenaire IBM

ibm.com/partnerworld
2006



Le Guide du Partenaire IBM, le document de référence pour travailler encore mieux Ensemble

Les relations étroites qui lient IBM et son réseau de Partenaires Commerciaux sont notre plus grande force. Notre objectif est de vous aider à détecter des opportunités de business et faire ainsi plus de croissance ensemble.

Aussi, nous vous présentons cette année un Guide du Partenaire très riche qui vous permettra d'avoir une vue d'ensemble sur les offres d'IBM et les programmes vous concernant. Nous avons voulu qu'il vous aide à offrir des solutions complètes à vos clients et vous permette donc de décrocher de nouveaux marchés.

Vous découvrirez également :

- Tout ce que peut vous apporter le programme PartnerWorld
- Les supports marketing que nous mettons à votre disposition
- Les informations utiles pour faciliter votre quotidien

Que vous soyez revendeur, grossiste, éditeur de logiciels ou intégrateur*, ce Guide s'adresse à vous. Nous espérons qu'il répondra au mieux à vos problématiques et sera pour vous un outil efficace d'aide à la vente.

Je vous souhaite d'excellentes affaires.

Jean-Luc Pignet

*Vice Président de la Division des Partenaires Commerciaux
IBM France, Afrique du Nord et de l'Ouest*

* Retrouvez vos informations spécifiques dans les pages identifiées par :

-
- pour les revendeurs
 - pour les grossistes
 - △ pour les éditeurs de logiciels
 - ◇ pour les intégrateurs

les offres

OFFRE LOGICIELLE **10/15** - OFFRE SERVEURS, STOCKAGE ET SYSTÈMES D'IMPRESSION **16/22**
OFFRE TERMINAUX POINTS DE VENTE **23** - OFFRE IBM GLOBAL SERVICES **24**
OFFRE IBM GLOBAL FINANCING **25** - OFFRE LENOVO **26**

les programmes

LE PROGRAMME EXPRESS **28** - LES PROGRAMMES TRANSVERSAUX **29/31**
LES PROGRAMMES CONCERNANT LES LOGICIELS **32/35**
LES PROGRAMMES CONCERNANT LES SERVEURS, LE STOCKAGE ET LES SYSTÈMES D'IMPRESSION **36/39**

à votre disposition

IBM FORMATION **40** - CENTRES IBM **41/44** - SUR LE WEB **45/46**

les grossistes

LES GROSSISTES À VALEUR AJOUTÉE **48/49** - SPÉCIALISÉS LOGICIELS **50** - SPÉCIALISÉS SERVEURS, STOCKAGE ET SYSTÈMES D'IMPRESSION **51/53**

liens et adresses utiles

IBM PartnerWorld



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



Niveaux d'adhésion à PartnerWorld

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

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

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

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

Comment atteindre les différents niveaux ?

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

Vous pouvez acquérir des points de plusieurs manières.

- **Démontrer vos compétences ou vos réalisations**

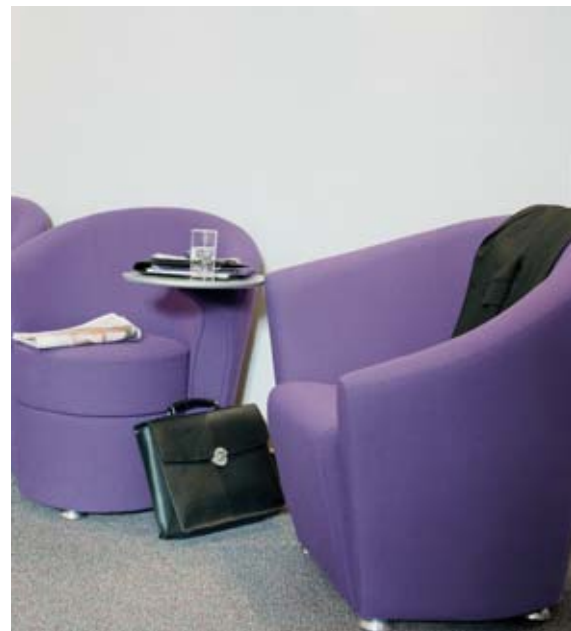
IBM a identifié un ensemble spécifique de compétences techniques et commerciales essentielles pour la réussite dans les secteurs clefs. Vous choisissez les compétences que vous souhaitez acquérir et vous vous inscrivez à la formation requise.

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

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

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

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





Les Bénéfices de PartnerWorld

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

Ressources commerciales

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

Ressources Marketing

- Accès aux IBM Innovation Centers.
- Campaign Designer : créez vos campagnes personnalisées de génération de la demande plus rapidement, plus facilement et à moindre coût.
- Utilisation des Marques IBM pour vous aider à apporter une reconnaissance immédiate et significative aux offres de votre société.
- Emblème Partenaire Commercial IBM et Partenaire Commercial Premier IBM.
- Nombreux kits et outils de marketing.

Ressources Techniques et Supports

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

Formations et certifications

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

Communications

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



Le PartnerWorld Value Package

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

maquette, développement et test, et même à des fins internes pour votre société. Profitez du PartnerWorld Value Package disponible pour un coût annuel de 2000 \$ US. Le Value Package regroupe une variété de bénéfices dont le coût d'achat à l'unité représente une valeur pouvant atteindre 100.000 \$ US pour le niveau Membre, 300.000 \$ US pour le niveau Advanced et 400.000 \$ US pour le niveau Premier.

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

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

Pour obtenir la liste complète des avantages, visitez le site **ibm.com/partnerworld** ou contactez PartnerWorld Contact Services (PWCS) au **0810 801 426***

* Numéro Vert

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

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

PartnerWorld Industry Networks



Disponible pour les éditeurs de logiciels, SSII, consultants, intégrateurs et revendeurs

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

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

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

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

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

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

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

** Numéro Vert*

ibm.com/partnerworld/industrynetworks

OFFRE LOGICIELLE **10/15** - OFFRE SERVEURS, STOCKAGE ET SYSTÈMES D'IMPRESSION **16/22**
TERMINAUX POINTS DE VENTE **23** - IBM GLOBAL SERVICES **24** - IBM GLOBAL FINANCING **25** - LENOVO **26**

Mettre toute l'innovation d'IBM à votre service

L'innovation est au cœur de la stratégie d'IBM qui investit chaque année près de 6 milliards de dollars en R&D, avec plus de 3000 chercheurs et ingénieurs et 8 laboratoires répartis dans six pays.

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

Accroître le périmètre de toute opportunité commerciale.

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



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

Téléphoner au 0800 53 66 86*.

Le Centre de Relations Partenaires a été créé en 2005 pour faciliter l'accès aux offres IBM. Une équipe dédiée répond à vos questions et vous conseille sur les solutions les plus adaptées aux besoins de vos clients. Au-delà de vos demandes spécifiques à certains produits, nos spécialistes sont là pour vous aider à développer le périmètre de chaque affaire en identifiant avec vous toute offre complémentaire.

*Numéro Vert



Sensible à vos préoccupations, IBM Software Group est un éditeur de logiciels positionné depuis sa création en 1995 sur le marché du Middleware, c'est-à-dire des logiciels d'infrastructure. Nous avons choisi de concentrer nos actions commerciales sur 5 domaines majeurs :

L'architecture orientée services (SOA)

Dans un contexte économique de plus en plus exigeant, les directions informatiques doivent aligner leurs priorités IT sur les priorités stratégiques de l'entreprise : l'évolution de leur système d'information va s'appuyer sur les fonctions métier de l'entreprise, représentées sous formes de composants appelés services.

Information On Demand

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

La Plate-forme de développement logiciel

Cette offre, portée par la marque Rational, consiste à proposer à nos clients une plate-forme industrielle couvrant de bout en bout le cycle de vie d'un projet de développement d'applications.

Le poste de travail Nouvelle Génération

L'évolution du poste de travail apporte une nouvelle dimension dans la productivité des utilisateurs via une interface unifiée.

L'IT Optimisation

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

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

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

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

ibm.com/software/fr

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

A qui s'adresse cette plate-forme ?

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

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

Quels besoins sont couverts ?

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

Des solutions adaptées à vos besoins

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

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

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

L'informatique décisionnelle au service des PME-PMI

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

ibm.com/software/fr/db2





Solutions collaboratives et poste de travail

L'amélioration de la productivité passe par une optimisation de la communication entre les personnes (employés, clients ou partenaires) et un accès plus rapide à la bonne information, au bon moment, quel que soit le terminal utilisé. IBM Lotus propose une offre globale dédiée au travail collaboratif, à la gestion des contenus, des connaissances, et plus généralement au poste de travail. Que ce soit au travers d'outils tels que la messagerie, le portail ou les applications d'entreprise développées par nos partenaires, Lotus compte aujourd'hui près de 120 millions d'utilisateurs à travers le monde.

A qui s'adresse cette plate-forme ?

A toute PME-PMI ayant des besoins de communication et de mobilité. En effet, l'offre Lotus permet un accès unifié à sa messagerie ainsi qu'à ses applications métier, de façon connectée ou déconnectée. A moindre coût (exemple : à partir de 96€ par utilisateur pour une messagerie), l'entreprise peut bénéficier d'un environnement de travail complet et fortement évolutif en cas de croissance rapide. Les solutions de portail (à partir de 110€ par utilisateur) et de gestion de contenus offrent également aux responsables marketing, commerciaux ou RH, une simplicité dans la publication du contenu et des documents

d'entreprise à destination des employés, clients ou partenaires.

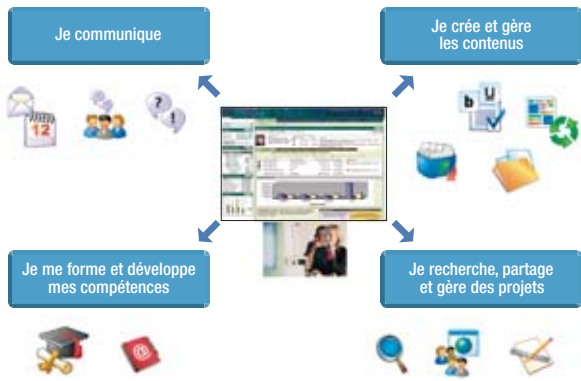
De nombreuses offres métier ont été développées autour de nos solutions IBM Lotus Notes/Domino, IBM Workplace et IBM WebSphere Portal.

Quels besoins sont couverts ?

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

- Pour les **Directions Générales** : améliorer la performance de l'entreprise en optimisant la communication entre les personnes ; miser sur des solutions collaboratives permettant l'innovation.

- Permettre aux **utilisateurs** un accès Web unifié et personnalisé aux contenus, processus, applications métier dans le but d'accroître leur productivité (portail) ; créer une application et un workflow métier en quelques heures tout en minimisant les coûts de déploiement, de formation, d'intégration, d'administration...
- Offrir aux **responsables marketing et communication** des solutions de publication (documents et contenus Web) ne nécessitant aucune formation technique.
- Permettre aux **responsables RH** de développer les compétences de leurs employés au travers de solutions de e-learning (suivi de progression, accès temps réel aux cours, gestion multi supports).



ibm.com/software/fr/lotus

La plate-forme de développement logiciel d'IBM **Rational** automatise l'ensemble du cycle de vie du logiciel, depuis la prise en compte des exigences métier jusqu'au déploiement dans l'environnement d'exploitation.

A qui s'adresse cette plate-forme ?

A toute entreprise, dans tout secteur d'activité, qui doit piloter le développement, l'intégration ou la maintenance de ses applications de façon à :

- **Gagner** en réactivité, flexibilité et maîtrise des coûts.
- **Réduire** les risques d'échecs.
- **Augmenter** la productivité des équipes de développement.
- **Accélérer** le temps de déploiement.
- **Livrer des logiciels répondant** aux besoins des utilisateurs.

Quels besoins sont couverts ?

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

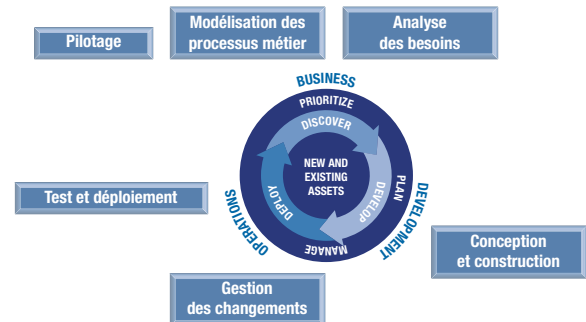
- Développer des applications pilotées par les métiers pour le SOA : BDD for SOA (Business Driven Development for SOA).
- Maîtriser le cycle de vie complet d'une application, depuis les exigences métiers jusqu'à la production : *IT Lifecycle Management*.
- Répondre aux exigences de mise en conformité des applications aux normes du marché (ex : Sarban Oxley, ITIL, CMMi) : *Compliance*.
- Répondre aux problématiques actuelles des entreprises dans des contextes de marché mouvant (acquisition/fusion, off shore, outsourcing) : *GDD (Geographically Distributed Development)*.

Une offre intégrée et basée sur des standards ouverts

La plate-forme Rational est basée sur des standards ouverts comme Eclipse pour assurer l'intégration des différentes solutions à l'intérieur de la plate-forme et l'ouverture vers les solutions des Partenaires et des Editeurs de Logiciel.

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

ibm.com/software/fr/rational





L'offre IBM **Tivoli** de gestion d'infrastructure est une offre globale de gestion du système d'information couvrant la gestion de la disponibilité et des performances, la gestion des applications et des ressources informatiques, la gestion de la sécurité et la gestion du stockage. Cette offre est globale car elle repose sur des bonnes pratiques (norme ITIL), des produits et des technologies, un processus prêt à l'emploi avec des guides ainsi que sur un référentiel unifié décrivant l'inventaire et les dépendances des ressources IT.

A qui s'adresse cette plate-forme ?

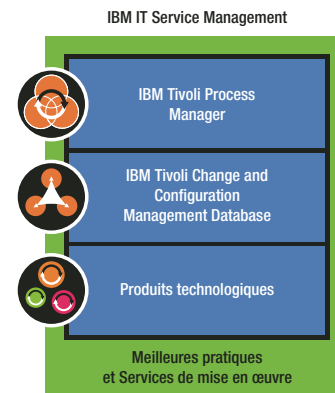
Les entreprises ont besoin de nos jours d'un système d'information capable de délivrer à tout moment la qualité de service requise par ses clients, ses fournisseurs et ses partenaires, quelle que soit l'importance de la charge induite, quelles que soient les applications concernées, quel que soit le moment de la journée où ces charges imprévisibles se produisent. Pour obtenir ces niveaux de service, les responsables du système d'information n'ont d'autre option que de déployer des solutions qui permettent de maîtriser de bout en bout l'infrastructure informatique en termes de disponibilité, de fiabilité et de performance, tout en maîtrisant les coûts d'exploitation.

Quels besoins sont couverts ?

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

- Gérer les ressources liées au stockage des données : protéger les données, gérer le plan de reprise d'activité (PRA) en cas de sinistre et optimiser l'utilisation des ressources de stockage.
- Gérer la sécurité informatique dans les domaines suivants : gérer les identités, les accès et les autorisations de manière unifiée, vérifier la conformité aux politiques de sécurité de l'entreprise, anticiper les problèmes et automatiser les corrections.
- Automatiser et superviser les processus IT de gestion de la disponibilité, des performances, des contrats de service, des travaux de production ou de livraison des applications.

ibm.com/software/fr/tivoli



La plate-forme **WebSphere** a pour objectif premier de permettre à l'entreprise d'aligner ses priorités informatiques avec ses priorités métier. Basée sur les standards ouverts (J2EE, Web Services,...), elle propose une infrastructure complète pour mettre en œuvre une architecture SOA, permettant, dans une orientation «services», la modélisation et la supervision des processus métier, le déploiement et l'intégration des applications, et facilitant l'extension du champ d'action commercial de l'entreprise.

A qui s'adresse cette plate-forme ?

Toute entreprise, dans tout secteur d'activité, qui doit déployer de nouvelles applications internet, optimiser ses échanges applicatifs et ses processus, développer ses canaux de communication et de vente afin de :

- Délivrer plus rapidement de nouveaux services et produits.
- Maîtriser de bout en bout sa chaîne de valeur et optimiser ses processus métier.
- Développer ses échanges avec ses clients et partenaires.
- Bâtir son système d'information sur une infrastructure ouverte et performante, et lui donner une orientation «services» (SOA).
- Tirer le meilleur parti des ressources existantes et gérer leur hétérogénéité.

Quels besoins sont couverts ?

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

- Construire et déployer des applications J2EE avec une technologie éprouvée et pérenne : *WebSphere Application Server*.
- Ouvrir les applications existantes au Web : *WebSphere Host Access Transformation Server*.
- Intégrer les applications et les processus métier : *WebSphere MQ Express*, *WebSphere Business Integration Server Express*, *WebSphere Message Broker*, *WebSphere ESB* et *WebSphere Process Server*.
- Modéliser et superviser les processus métier : *WebSphere Business Modeler*, *WebSphere Business Monitor*.
- Créer un site de commerce électronique B2C ou B2B : *WebSphere Commerce*.

Une offre bâtie sur les standards ouverts, prête pour les architectures SOA

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

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

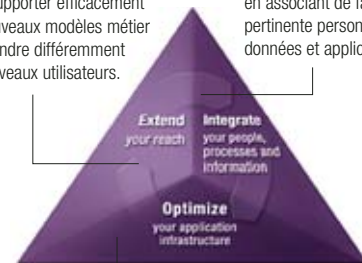
ibm.com/software/fr/websphere

Interaction, innovation

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

Souplesse, rapidité

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



Fiabilité, performance

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



Offre serveurs, stockage et systèmes d'impression



System i5 **17** - System p5 **18** - @server xSeries **19** - System z **20**
 Stockage **21** - Systèmes d'impression **22**



Nos clients sont chaque jour confrontés à de nouveaux défis et doivent évoluer au sein de marchés de plus en plus concurrentiels. Dans cet environnement complexe, il leur est indispensable de rester compétitif et, pour ce faire, de disposer d'une infrastructure informatique performante, sécurisée, disponible et fiable. Ils sont donc en constante recherche de solutions intégrées et adaptées à leur entreprise, avec un niveau de service et de coût optimisé.

La mission de la division Systems & Technology Group d'IBM est de mettre à disposition de ses partenaires et clients les bases technologiques de ces solutions. Grâce à un investissement en recherche et développement unique au monde, nous intégrons dans nos offres des technologies évoluées en terme de virtualisation, d'ouverture et d'intégration.

En tant que partenaire IBM, vous êtes une composante importante dans la valeur que nos offres apportent à nos clients. En effet, c'est par l'addition de vos services, de vos logiciels à nos offres, et par votre capacité d'intégration, que nous atteindrons ensemble l'objectif d'offrir à nos clients une infrastructure informatique optimisée, souple, performante et sécurisée.

La division Systems & Technology Group regroupe l'ensemble de l'offre Serveurs, Stockage et Systèmes d'Impression d'IBM, que vous pourrez découvrir plus en détail dans les pages suivantes de ce guide.

A titre d'exemple, voici quelques-uns de nos points forts :

- Nos gammes IBM System i5 et System p5 bénéficient désormais des dernières innovations technologiques d'IBM, le processeur POWER5 et le Virtualization Engine. Ces innovations offrent des performances d'optimisation, de partitionnement et de puissance inégalées sur le marché.
- De même, dans notre gamme de produits de stockage, le SAN Volume Controller, une solution logicielle de virtualisation développée par IBM, permet d'optimiser et faire évoluer les capacités de stockage à la demande.

Enfin, nous avons également, dans nos différentes lignes de produits, conçu, développé et tarifé un portefeuille de produits Express destiné à nos clients PME-PMI et à tous ceux qui recherchent une offre simplifiée, pré-configurée, rapide à installer et à gérer.

L'offre de la gamme IBM System i5

A qui s'adresse cette gamme ?

Aux entreprises de toute taille privilégiant la simplicité d'administration et d'utilisation, ainsi que l'assurance d'un système d'information complètement sécurisé. Le contexte d'évolution est celui d'un environnement aux équipes informatiques réduites et plus particulièrement dédiées à l'optimisation d'applications métier intégrées.

Les points forts

Le microprocesseur POWER5:

- permet d'obtenir de très loin les meilleures performances de gestion dans le monde ouvert face aux concurrents,
- offre des fonctionnalités de micro-partitionnement et de virtualisation, afin de faire tourner plusieurs systèmes/applications sur le même processeur,
- contribue fortement à la réduction des coûts informatiques et à la simplification des environnements,
- permet le déploiement rapide de nouvelles applications avec un excellent ROI et une gestion globale des ressources performante.

Un middleware et un système d'exploitation i5/OS intégrés, ce qui induit:

- des outils d'installation et de gestion des systèmes iSeries beaucoup plus intégrés que la concurrence,

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

La prise en charge de plusieurs systèmes d'exploitation, qui autorise:

- la liberté du choix du système d'exploitation convenant le mieux à la nouvelle application choisie,
- des environnements informatiques simplifiés et le choix des applications disponibles et exécutables sur un seul et même système plus vaste.

Un portefeuille de solutions logicielles exceptionnel:

- la prise en charge d'i5/OS, de Windows, de Linux sur POWER, de Linux sur Intel et d'AIX 5L,
- un large choix d'applications exécutables sur un seul et même système.

La consolidation des serveurs en toute simplicité:

- la réduction des coûts et investissements en consolidant vos différents serveurs, systèmes d'exploitation et applications sur un système unique,
- l'auto-gestion et l'auto-ajustement, limitant ainsi les besoins en personnel technique.

Une sécurité et une protection anti-virus intégrées:

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

Virtualisation du stockage:

i5/OS propose des fonctions de type SAN pour les environnements d'exploitation, l'utilisation du stockage est plus efficace et plus simple à gérer.

Un rapport prix/performance exceptionnel:

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

ibm.com/eserver/midrange/fr/



L'offre de la gamme IBM System p5



Les systèmes IBM System p5 décuplent la valeur métier des infrastructures, grâce aux systèmes d'exploitation AIX 5L et Linux. Dotés de processeurs IBM POWER5 ou POWER5+ 64 bits, ils vous aideront à multiplier vos performances et à gagner en souplesse dans les environnements à la demande d'aujourd'hui.

A qui s'adresse cette gamme ?

Quelque soit le type de serveur, il répondra avantageusement à la problématique des PME ou des entreprises de plus grandes tailles grâce à une technologie et un rapport prix / performance inégalés. De plus, IBM a tout spécialement développé des offres IBM System p5 Express pour répondre aux besoins des PME.

Les points forts

Un meilleur taux d'utilisation de l'infrastructure :

Tous les serveurs IBM System p5 offrent des fonctionnalités de micro partitionnement et de virtualisation qui sont un moyen de faire tourner plusieurs systèmes/applications sur le même processeur. Ils apportent aussi une contribution forte à la réduction des coûts informatiques et à la simplification des environnements, et permettent un déploiement

rapide de nouvelles applications, avec un excellent ROI et une gestion globale des ressources performante.

Des performances impressionnantes :

Tous les serveurs IBM System p5 utilisent les processeurs POWER5 et POWER5+, véhicule majeur du leadership technologique d'IBM. En complément des performances pures des serveurs IBM System p5, le Simultaneous MultiThreading (SMT) de leurs processeurs POWER5 et POWER5+ autorise le traitement parallèle de 2 «threads», particulièrement efficace en environnement de gestion.

La liberté du choix du système :

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

Un rapport prix/performance exceptionnel :

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

ibm.com/pseries/fr



L'offre de la gamme IBM *@server* xSeries

A qui s'adresse cette gamme ?

Ces serveurs s'adressent aux entreprises de toute taille privilégiant le choix de serveurs à base de processeurs Intel ou AMD et des systèmes d'exploitation Windows et Linux. Il s'agit de la meilleure réponse si l'on recherche un prix d'entrée de gamme ultra compétitif, qui soit une référence du marché en terme de performances extrêmes, en configurations multiprocesseurs Intel.

Les points forts

- Productivité : serveurs performants, disponibles, économiques et simples à gérer.
- Rapport prix/performance exceptionnel.
- Flexibilité : évolutivité à la demande, en fonction des besoins clients ; choix de serveurs lames inégalé ; richesse de l'écosystème BladeCenter.
- Technologie xSeries et BladeCenter : performances et fiabilité issues des grands systèmes, optimisation des performances à puissance égale, encombrement réduit, économies d'énergie.
- Des solutions de partitionnement physique d'une part (grâce à l'architecture EXA) et virtuel d'autre part avec des logiciels d'infrastructure tels que VMWARE.

La gamme proposée

Serveurs xSeries format tour :

Les serveurs IBM xSeries 100, 206m, 226, 236 et 260 sont équipés de processeurs Intel Celeron, Pentium 4, Pentium D ou Xeon prenant en charge la technologie Intel EM64T et les nouvelles technologies dual-core.

Serveurs xSeries optimisés rack :

Les serveurs IBM xSeries 306m, 336 et 346 sont équipés de processeurs Intel® Pentium 4, Pentium D ou Xeon prenant en charge la technologie Intel EM64T ainsi que le dual-core. En version quadri-processeur, le nouvel IBM xSeries 366, équipé de l'Architecture IBM EXA, troisième génération de la technologie IBM Enterprise X-Architecture, confère des performances x86 64 bits et une disponibilité exceptionnelle.

Serveurs xSeries hautes performances :

Les serveurs xSeries 460 et 455, dotés de processeurs Intel Xeon (single ou dual-core) et Itanium2 offrent une évolutivité à la demande (« Pay as you grow ») et une meilleure protection des investissements. Le nouveau IBM xSeries 460, également équipé de l'Architecture IBM EXA de 3^{ème} génération, offre jusqu'à 60% d'augmentation des performances par rapport à l'ancienne génération de serveurs huit voies, ainsi qu'une évolutivité jusqu'à 32 processeurs Intel Xeon MP.

L'architecture BladeCenter concentre les ressources informatiques, à moindre coût, dans un châssis rackable haute densité révolutionnaire - le BladeCenter - intégrant des serveurs lames évolutifs biprocesseurs Intel Xeon (HS20), quadri-processeurs Intel Xeon (HS40), biprocesseurs IBM Power (JS20) pour environnements UNIX/AIX, et biprocesseurs AMD Opteron (LS20) en versions single-core et dual-core. De plus, grâce à un partenariat privilégié avec les principaux acteurs du marché, le BladeCenter dispose d'un écosystème modulaire unique permettant une adaptabilité optimale de l'infrastructure serveurs lames IBM à l'environnement client existant.

Stations de travail IntelliStation Pro :

Des solutions professionnelles particulièrement adaptées aux transactions les plus complexes et développées aux côtés des plus grands éditeurs de logiciels.

ibm.com/eserver/xseries/fr



L'offre de la gamme IBM System z



La famille des mainframes IBM compte les IBM **@server zSeries** et le nouvel IBM System z9. Ces serveurs jouent un rôle clé dans l'environnement d'exploitation des entreprises en offrant une plate-forme très puissante, au cœur de l'infrastructure informatique et ouverte aux nouvelles technologies.

Les mainframes assurent au système d'information :

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

A qui s'adresse cette gamme ?

IBM System z9 et @server zSeries 990 :

Idéaux pour les grandes entreprises, ils peuvent exécuter un nombre important d'applications, des systèmes critiques aux applications Java de pointe. Ils exécutent simultanément les charges de travail des applications transactionnelles, des serveurs Web, des entrepôts de données et des traitements par lot, sans compromettre la stabilité ou la sécurité des systèmes d'information.

@server zSeries 890 :

IBM met les technologies mainframe avancées à la portée des PME grâce au **@server zSeries 890 (z890)**, spécialement conçu et dimensionné pour elles.

Les points forts

- Sécurité globale.
- Capacité à traiter un très grand nombre de transactions et de données.
- Evolutivité et croissance sans interruption du système, activation et désactivation de processeurs «à la demande».
- 99,999% de disponibilité dans certaines configurations.

- Equilibrage dynamique de la charge de travail entre les applications.
- Partitionnement logique.
- Virtualisation des ressources avec le système d'exploitation z/VM.
- Processeur Linux dédié permettant d'exécuter de multiples serveurs Linux sur un seul système.
- Processeur zAAP offrant un environnement d'exécution Java dédié.
- Tarification innovante permettant au client de payer uniquement pour ce qu'il utilise.
- Préservation des investissements à long terme.

Grâce à ces caractéristiques, IBM fait du mainframe la plate-forme idéale pour jouer quatre rôles clés dans le système d'information de l'entreprise :

- Gestion de la sécurité du système d'information.
- Gestion de la résilience du système d'information.
- Gestion et allocation dynamique des charges de travail du système d'information.
- Centre de contrôle pour la gestion des données stratégiques et dans le cadre d'une architecture SOA.

L'offre de stockage - IBM System Storage

L'offre IBM System Storage s'articule autour de 3 axes stratégiques pour l'entreprise :

• Simplification de l'infrastructure

Les services informatiques sont confrontés à des problèmes récurrents autour de leur infrastructure IT. Pour apporter une réponse à ces difficultés, IBM System Storage propose des solutions de simplification de l'infrastructure, basées sur la Consolidation, la Virtualisation et la Gestion Automatisée. Cette offre permet une réduction des coûts ainsi qu'une amélioration de la disponibilité des applications et de la robustesse de l'infrastructure.

• Continuité des Opérations

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

La solution IBM System Storage facilite la gestion des arrêts planifiés (sauvegarde, maintenance) et non planifiés (Plan de Reprise d'Activité), afin de préserver la disponibilité des systèmes et d'assurer la reprise de l'activité en cas de sinistre.

• Gestion du Cycle de Vie de l'Information

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

Les points forts

IBM System Storage propose diverses solutions de stockage afin de répondre de façon optimale aux problématiques de nos clients. En tenant compte de l'existant, des besoins et des éventuels projets à venir de nos clients, nous proposons des solutions matérielles et logicielles sur mesure pour améliorer leurs performances business, simplifier leurs architectures, réduire leurs coûts et surtout assurer la pérennité de leurs données.

La gamme proposée

- La sauvegarde des données de l'entreprise se fait sur **Disques** (Gamme DSxxxx) ou sur **Bandes** (Gamme TSxxxx), dans le cadre d'un réseau spécifiquement dédié au Stockage (SAN).
- Nous commercialisons les **switches/directeurs**, qui assurent les connexions physiques entre les différents éléments constitutifs d'un réseau SAN (Gamme SANxxxx).
- Le stockage peut aussi se faire par l'intégration de solutions **NAS** (Network Attached Storage) au système IT existant (Gamme Nxxxx).
- Pour assurer la qualité de ces sauvegardes, nous proposons également des **solutions logicielles** intégrées aux solutions matérielles (logiciels de virtualisation).

ibm.com/storage/fr/



L'offre de systèmes d'impression - IBM Printing Systems



A qui s'adresse cette offre ?

A travers sa Division des Systèmes d'Impression, dont la mission principale est de proposer à ses clients, des solutions globales adaptées à leur problématique en intégrant une offre matérielle, logicielle et de services professionnels (conseil, architecture, gestion de projet, installation, mise en œuvre, assistance technique), IBM possède la gamme matérielle la plus large du marché et adresse les entreprises de toute taille.



Les points forts

- Excellent rapport Prix/Performance.
- Evolutivité et préservation des investissements à long terme : possibilité d'évoluer facilement et à moindre coût vers des modèles multifonctions.
- Intégration parfaite de l'offre Printing dans l'environnement @server d'IBM.
- Qualité et robustesse des matériels.
- Un portefeuille d'offres logicielles et de services (coût à la page, optimisation et consolidation de parc, audit de parc etc...).
- Sécurisation des systèmes avec un contrôle d'accès à la couleur et au système d'impression pour une meilleure maîtrise des coûts.
- Un service de maintenance inégalé sur le marché : une équipe de techniciens et de spécialistes IBM est dédiée au support.

La gamme proposée

- La gamme d'imprimantes laser bureautiques pour groupes de travail et postes individuels (Famille Infoprint 1000) se décline en plusieurs modèles, offrant un large choix de vitesses et de fonctionnalités : monochrome, couleur, multi fonctions et grands formats (A3). Elle s'adapte aux groupes de travail de toute taille et aux différentes applications : simple texte, graphiques, présentations ou encore édition complexe.
- La famille d'imprimantes industrielles est idéale pour les environnements logistiques et les chaînes d'approvisionnement. Elle se décline en deux technologies distinctes : l'impression à impact avec la gamme d'imprimantes matricielles et l'impression thermique avec la gamme d'imprimantes thermiques.
- La gamme d'imprimantes de production feuille à feuille, idéale pour l'impression à la demande et les environnements de reprographie et d'imprimerie.

ibm.com/printers/fr/



La distribution est un secteur complexe : du commerce alimentaire au commerce spécialisé en passant par l'hôtellerie-restauration, du magasin indépendant aux grandes chaînes internationales, les besoins en Terminaux Points de Vente (TPV) sont très variés. Il n'y a donc pas de solution unique qui puisse satisfaire chaque détaillant de ces différents segments. Depuis plus de 30 ans, IBM Retail Store Solutions et ses Partenaires Commerciaux - éditeurs de logiciels d'encaissement, revendeurs, intégrateurs ou éditeurs de solutions pour bornes interactives - apportent non seulement une technologie de pointe mais des solutions exclusives et innovantes ainsi que leur connaissance métier pour répondre aux besoins spécifiques de chaque type de commerce.

Le Terminal Point de Vente, un véritable point de services

La gamme de TPV IBM répond aux exigences d'aujourd'hui :

- être équipé d'écran tactile pouvant exécuter des applications multimédia,
- donner la possibilité aux clients et aux collaborateurs d'accéder à Internet,
- permettre de fidéliser les clients,
- produire des tickets de caisse clairs et comportant des messages commerciaux ciblés,
- générer des opérations d'encaissement rapides et efficaces.



Les solutions TPV IBM

- Le TPV IBM SureOne, "TOUT EN UN", est une solution d'entrée de gamme puissante, très compacte, intégrée et pratique destinée aux détaillants indépendants et chaînes de magasins.
- Les solutions IBM SurePOS proposent un très large éventail de TPV adaptés à différents types d'entreprises : de l'IBM SurePOS 500 à l'IBM SurePOS 700 en passant par les solutions SurePOS Express (dédiées aux PME-PMI), vous trouverez la puissance, la fiabilité et les dernières technologies.
- Les périphériques TPV :
 - L'imprimante IBM SureMark 4610 : impressions thermique et impact combinées, cette imprimante est rapide, fiable et produit des reçus de haute qualité.
 - L'écran IBM SurePoint : interface couleur haute résolution, tactile ou non, pour le commerce de détail.

Les solutions bornes interactives

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

ibm.com/fr/tpv

Offre IBM Global Services



IBM Global Services dispose d'un portefeuille complet de services. De la maintenance à l'infogérance, vous pouvez trouver chez IBM des compétences et des savoir-faire qui vous permettront de compléter votre offre pour aider vos clients à gérer et transformer les différents éléments de leur infrastructure informatique. L'ensemble de ces services est développé en s'appuyant sur les normes et les méthodes les plus exigeantes : respect des standards, norme ITIL, obligations légales...

Les objectifs sont simples : réduire les coûts et accroître le service aux utilisateurs, protéger et garantir la sécurité et la disponibilité du système d'information, transformer l'outil informatique pour accompagner les évolutions de l'entreprise.

IBM Global Services a conçu des solutions différenciées selon la taille des entreprises. Les options de tarification et de financement, qui répondent aux besoins des entreprises à la demande, sont faciles à mettre en œuvre et offrent un excellent rapport qualité/prix.

Vous trouverez des solutions IBM adaptées aux besoins spécifiques de vos clients dans les domaines de services suivants :

- Services de support : maintenance, support logiciel, support matériel, support personnalisé,
- Services de transformation : intégration réseau, implémentation des nouvelles architectures logicielles, mise en œuvre de nouvelles technologies serveurs et stockage, continuité des opérations,
- Services d'infogérance : support à l'utilisateur, hébergement d'infrastructures et d'applications, gestion déléguée des serveurs et des systèmes, gestion du patrimoine applicatif.

Exemple :

Votre besoin : Votre client souhaite prévenir tout problème en anticipant les évolutions logicielles et matérielles de son parc composé de matériels et de logiciels IBM et concurrents. En cas de problème, il souhaite une intervention en moins de 2h.

Notre solution : L'Offre de Support Technique Etendu propose une approche proactive, intégrée et rapide de la résolution des problèmes dans des environnements multi-produits et multi-vendeurs.

- Prise en compte des problèmes critiques en 1/2 heure 24h/24, 7j/7,
- Support logiciel sur site pour les situations critiques,
- Recherche de problèmes avec une approche globale et non pas produit (matériel et logiciel),
- Assistance d'une équipe spécialisée, «Account Advocates», responsable du compte client,
- Rapports de maintenance personnalisés (iSeries/pSeries/zSeries).

ibm.com/services/fr





L'offre IBM Developer Lease

Objectif de l'offre

Il s'agit d'un programme de location permettant à toute société éligible, membre du programme «PartnerWorld for Developers», d'utiliser une très large gamme de serveurs IBM à des fins de démonstration et/ou de développement, uniquement.

A qui cela s'adresse ?

Les sociétés éligibles sont :

- les éditeurs de logiciels,
- les consultants,
- les intégrateurs de systèmes,
- les Internet Service Providers (ISP),
- les Intégrateurs web (Web integrators).

Ces machines ne sont pas destinées à l'usage interne (type gestion) des acquéreurs.

L'offre

Comme dit précédemment, cette offre concerne des serveurs IBM, aux conditions suivantes :

- La valeur des options commandées avec un serveur ne doit pas dépasser 3 fois la valeur du serveur.
- Cette offre peut comprendre un seul écran IBM.
- Tout autre logiciel ou matériel, IBM ou non IBM, n'est pas éligible à cette offre de location. De même, les frais de livraison et d'installation, la maintenance ou tout autre service, fournis par IBM ou par le grossiste retenu ne sont pas non plus éligibles à cette offre de location.

Description de l'offre

- Contrat de location sur une durée de 24 mois, terme à échoir.
- Le loyer est égal à 2% par mois* du prix catalogue de la configuration matérielle complète retenue.

- Diverses possibilités s'offrent au revendeur ou à l'éditeur de logiciels en fin de contrat. Sous réserve de nous communiquer sa décision moyennant un préavis écrit de trois mois, il peut :
 - retourner le Serveur à IBM France Financement,
 - continuer la location, aux mêmes conditions, soit sous forme d'une prorogation, soit d'une relocation,
 - demander à acheter le serveur. Le prix d'achat proposé tiendra compte de la valeur «marché» de la période considérée.

Validité de l'offre

- Cette offre est réservée à tout membre actif du programme «PartnerWorld for Developers».
- Cette offre est valable dans la limite des stocks disponibles, et pour un maximum de cinq (5) serveurs par société.
- Cette offre n'est pas cumulable avec toute autre promotion ou offre spéciale.
- Cette offre ne comprend pas les frais d'installation et de maintenance additionnelle.
- IBM se réserve le droit d'auditer les ventes de serveurs acquis via cette offre «Developer Lease».
- Cette offre peut être modifiée ou annulée sans préavis.

ibm.com/fr/partenaires/credit_bail.html

ibm.com/financing/fr

** Offre exclusivement destinée aux professionnels membres du programme «PartnerWorld for Developers» - Exemple de taux de financement non contractuel, terme à échoir par prélèvements automatiques, sous réserve d'acceptation du dossier par les services financiers de l'établissement de crédit IBM France Financement SA (IFF). Cette offre peut-être modifiée à tout moment et sans préavis.*

lenovo, acteur mondial de la micro-informatique

Nous sommes l'union de deux leaders de la micro-informatique : l'ancienne division micro-informatique IBM® et Lenovo. Nous sommes actifs dans plus de 160 pays. Autrement dit, vous avez l'assurance de travailler avec un partenaire fiable, stable et réellement mondial. Lenovo possède le savoir-faire, les ressources et les équipes nécessaires pour soutenir vos activités de A à Z.



La sélection TopSeller Express

Nous vous proposons une sélection mensuelle de produits micro-informatiques, synonyme de prix compétitifs, de disponibilité immédiate, de remises à l'achat, de récompenses et de bien d'autres avantages. Cette sélection Lenovo comprend des PC de bureau, des portables ThinkPad, des moniteurs et vidéoprojecteurs. Les promotions mensuelles proposées sur certains modèles vous offrent un net avantage concurrentiel, vous permettant de développer votre activité. De plus, la sélection TopSeller regroupe un ensemble de configurations parfaitement adaptées aux besoins des PME, qui pourront ainsi bénéficier des avantages apportés par les technologies ThinkVantage.

Pour en savoir plus : lenovo.com/partner/fr ou 0 810 801 426, ou contacter le SCore - Service Commercial des Revendeurs au 01 49 05 36 36.

Les Technologies ThinkVantage au service des PME

Les éléments de conception et les technologies ThinkVantage sont conçus pour vos clients. Ils vous permettront de stimuler vos ventes.

Voici 10 bonnes raisons de préférer un ThinkPad ou un ThinkCentre :

- Rescue and Recovery™ : restaure vos données et l'image logicielle de votre système.
- Système de protection active : détecte les mouvements et protège votre disque dur contre les chocs.
- Access Connections™ : permet de permuter aisément entre les différents réseaux câblés et sans fil.
- Solution Client Security : protège vos systèmes, vos données et vos communications réseau contre les accès non autorisés.
- La touche bleue : accès à des outils et informations d'auto-assistance.
- Systems Migration Assistant™ : simplifie la migration de vos paramètres et données vers votre nouveau PC.
- ImageUltra Builder™ : regroupe plusieurs images logicielles en une image principale.
- Deux charnières : garantissent la fermeture hermétique de votre ThinkPad et protègent l'écran.
- UltraNav / TrackPoint : le système de multi-pointage associe le dernier dispositif de pointage TrackPoint et un pavé UltraNav.
- Lecteur d'empreintes digitales : déverrouillez votre portable du bout du doigt avec le premier ThinkPad biométrique.

Pour connaître les 20 bonnes raisons de préférer un ThinkPad ou un ThinkCentre : lenovo.com/thinkvantage/fr

PROGRAMME EXPRESS **28** - PROGRAMME «BUILT ON IBM» **29** - CONTRAT ISV ADVANTAGE **30**
PLAY VOLUME **31** - MARKETING CENTER FOR ISV **31** - PROGRAMME TCI **32** - PROGRAMME ICSF **33**
PROGRAMME VAP **34** - CONTRATS IBM OEM **35** - PROGRAMME PARTNERREWARD **36**
PROGRAMME SYSTEMSELLER **37** - PROGRAMME SERVER PROVEN **38** - PROGRAMME INITIATIVE FOR INNOVATION **39**



La richesse de ses partenariats est une grande force pour IBM dont l'objectif, en conjuguant les talents, est de mettre aux services des clients les meilleures solutions, afin de répondre à leurs besoins actuels et futurs.

Nos partenaires, en apportant leur expertise à la gamme étendue des solutions IBM, contribuent chaque jour à la satisfaction des besoins des clients. Notre but : additionner nos valeurs ajoutées, pour proposer les meilleures offres du marché.

Pour ce faire, attentif à l'optimisation de ses partenariats stratégiques, IBM a développé un large éventail de programmes. Nous vous apportons ainsi des outils calibrés pour favoriser le développement des relations entre IBM et ses partenaires, quels que soient leurs métiers, expertises et besoins.

En effet, parmi ces partenaires, IBM compte principalement des Grossistes, Revendeurs, Editeurs de Logiciels, Intégrateurs de Systèmes, tous membres de PartnerWorld, la pierre angulaire de l'ensemble des programmes. Déclinés selon la typologie des partenaires et leur niveau d'engagement, ces programmes renforcent la compétitivité de nos solutions communes.

Dans cette section, vous trouverez tous les détails sur les outils qu'IBM peut vous proposer, afin de conquérir de nouvelles opportunités commerciales.

Le programme Express



Partenaires Commerciaux, profitez du portefeuille des offres Express pour conquérir de nouvelles affaires

Pour répondre aux besoins spécifiques des PME-PMI, IBM, avec ses partenaires commerciaux, a élaboré un portefeuille d'offres très complet, bien structuré et performant, incluant matériels, logiciels d'infrastructure (middleware), imprimantes et services, et spécialement conçu pour soutenir la croissance des entreprises de 50 à 1000 employés.

Pour ne plus devoir choisir entre trop et pas assez

De par leur profil exclusif, les offres Express IBM permettent aujourd'hui aux PME-PMI de choisir, d'acquérir et de financer, plus vite et plus facilement les produits et les services dont elles ont vraiment besoin, via le réseau des partenaires commerciaux d'IBM.

Une offre IBM Express doit répondre à des critères précis :

- **Des prix compétitifs :** des offres très abordables, mais avec la fiabilité, le service et l'assistance qui font la réputation d'IBM.
- **De puissantes fonctionnalités :** accessibles rapidement et facilement, sans la complexité qui caractérise les offres destinées aux grands comptes.
- **Les performances :** La gamme Express IBM répond aux attentes des PME-PMI avec les offres les plus avancées (matériel, middleware, imprimantes et services).
- **L'évolutivité :** Les solutions Express IBM peuvent évoluer rapidement pour répondre à une montée en charge (avec la capacité de mettre en œuvre des fonctionnalités plus avancées tout en protégeant les investissements).
- **La disponibilité :** Les offres Express IBM sont facilement accessibles auprès d'un Partenaire Commercial IBM.
- **Des options de financement souples :** IBM facilite l'acquisition des offres Express avec des formules spécifiques de paiement mensualisé.
- **La facilité d'installation et le déploiement :** L'installation et la mise en œuvre sont rapides, et ne perturbent ni le fonctionnement des systèmes ni le travail des employés.

- **La simplicité et l'efficacité :** Simples et intuitives, les offres Express IBM s'accompagnent de modèles, d'outils et d'une documentation qui facilitent l'apprentissage des néophytes.
- **Une gestion aisée :** La gamme Express IBM est totalement opérationnelle et requiert une intervention initiale très réduite.

Les offres Express IBM disponibles par le biais du réseau des Partenaires Commerciaux d'IBM

Les PME-PMI préfèrent souvent travailler avec un fournisseur local : c'est pourquoi les offres Express IBM sont disponibles par le biais d'un réseau de plusieurs milliers de Partenaires Commerciaux IBM, revendeurs, éditeurs de logiciels, intégrateurs de systèmes et consultants. Ces canaux fournissent les outils et les compétences techniques requises pour veiller au bon fonctionnement des offres Express IBM (documentation, mise en route, support avant-vente, implémentation et assistance après-vente, ainsi que des solutions de financement). Et parce que nombre de partenaires IBM sont eux-mêmes des PME, ils comprennent parfaitement les problématiques des petites et moyennes entreprises.

ibm.com/businesscenter/fr/express

Le programme «Built on IBM Express Portfolio»

Built on



**EXPRESS
PORTFOLIO™**

Près de 90 Partenaires Commerciaux ont déjà labellisés leurs solutions ou offres de services, et vous ?

Dynamiser vos ventes

En apposant le Label «Built On IBM Express Portfolio»* sur vos solutions, vous pouvez accroître votre visibilité et développer un partenariat plus rentable avec IBM.

Comment ? C'est simple et rapide.

Il vous suffit de nous envoyer, à travers le site Web PartnerWorld, un exemple illustrant l'une de vos solutions mettant en œuvre une offre Express IBM (matériel, logiciel ou services) qui a permis à l'un de vos clients d'obtenir des résultats tangibles. Après acceptation, vous pourrez immédiatement commencer à utiliser le label «Built on IBM Express Portfolio».

Un ensemble de supports de communication viendra renforcer la visibilité de votre solution labellisée.

Plus de visibilité, plus de ventes

- Le label «Built On IBM Express Portfolio» différencie votre solution des autres offres du marché. Vous pouvez l'insérer sur votre site Web, dans vos documents de communication et d'actions marketing.
- Vous bénéficiez de la notoriété de la marque IBM, ainsi que des investissements importants que nous consacrons au marché des PME – PMI.
- Votre solution fera l'objet d'une promotion sur les sites Web clients d'IBM, ainsi que dans les brochures Express et dans les catalogues de solutions.
- Vous aurez accès, sous conditions, aux contributions financières proposées par IBM dans le cadre de campagne de co-marketing. (Exemple : Marketing Center pour les Editeurs et Intégrateurs).

***Conditions d'éligibilité à cette offre, vous devez :**

- 1 - Etre membre de PartnerWorld (c'est-à-dire fournir un identifiant et un mot de passe PartnerWorld valides, attribués lors de votre inscription en ligne)
- 2 - Décrire une installation / solution récente dans l'environnement PME-PMI
- 3 - Votre solution ou service doit intégrer au minimum une offre Express



Le contrat ISV Advantage pour PME-PMI



ISV Advantage est un contrat proposé à certains éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor – ISV) par la division PME-PMI, IBM Software Group et IBM Serveurs et Stockage, pour développer les ventes influencées de serveurs IBM et des middleware IBM WebSphere Application Server et DB2 avec la vente de leurs solutions applicatives.

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

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

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

Les grands engagements d'IBM sont les suivants:

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

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



Play Volume

En 2005, IBM a lancé l'initiative Play Volume avec pour objectif de générer régulièrement un grand nombre d'opportunités provenant du marché des PME-PMI. Vous pouvez décider d'entrer dans ce projet afin de bénéficier d'une nouvelle source de business.

Les moyens mis en œuvre pour la détection de nouvelles affaires sont très importants :

- Intensification des insertions publicitaires dans la presse.
- Envoi d'e-mailing avec offres promotionnelles spéciales 2 à 3 fois par mois.
- Opération de télémarketing auprès des PME-PMI.

- Mise en place d'un centre d'appels pour les partenaires, le Centre de Relation Partenaires, pour vous aider à mieux vendre les offres IBM.

Avec cette initiative, nous vous proposons d'entrer dans l'ère de la croissance.

Marketing Center for ISV

Objectif

L'objectif de ce programme est de favoriser les offres SystemSeller d'IBM (System p5, xSeries, System Storage, System i5), grâce à l'aide d'un grossiste à valeur ajoutée (Value Added Distributor – VAD). En effet, le grossiste offre aux éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor – ISV) conseils et aide à la réalisation de campagnes, pour promouvoir leurs offres auprès des PME-PMI. Son rôle est double, car il sert également de lien entre l'éditeur de logiciels et les revendeurs.

A qui s'adresse ce programme ?

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

Ce qui est proposé

A travers Marketing Center, nous proposons aux ISV la possibilité de faire des campagnes de co-marketing. Chaque campagne est financée, en fonction de certains critères, à 50/50 ou 70/30, avec un maximum de 5000 ou 6000 euros.

Les activités co-financées peuvent être :

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

Avantages

Avec le nouveau programme Marketing Center, vous pouvez créer des campagnes de co-marketing dans de meilleures conditions et avec de meilleurs résultats. Vous pouvez bénéficier de l'expertise d'Ogilvy et de campagnes prédéfinies traitant des problématiques métiers.

Critères d'éligibilité

Pour participer à Marketing Center, l'ISV doit se rapprocher de nos deux grossistes à valeur ajoutée Logix et Best'Ware, qui participent au programme.

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

Le programme TCI (Top Contributor Initiative)

Objectif

Le programme TCI (Top Contributor Initiative) récompense les partenaires commerciaux revendeurs de logiciels auprès des PME-PMI.

Il existe trois niveaux d'adhésion au programme TCI, chacun associé à un niveau de commission (Market Growth Fees - MGF) différent. Les commissions sont calculées par trimestre : vous n'avez aucun déclaratif à faire. Cependant, les nouveaux adhérents au programme TCI et les adhérents standards doivent justifier d'un chiffre d'affaires minimum de 25 000 US \$ réalisés sur leurs nouvelles licences IBM Passport Advantage pour commencer à percevoir les commissions.

Niveau TCI	Pourcentage MGF	Prime trimestrielle
Partenaire commercial premier niveau d'inscription (dans certains pays seulement)	5%	0%
Nouveau partenaire commercial	8%	0%
Partenaire commercial standard	8%	5%

Critères d'éligibilité

Pour adhérer au programme Top Contributor Initiative en tant que nouveau partenaire commercial, vous devez :

- mettre en œuvre un business plan et un plan marketing vous permettant de réaliser un chiffre de ventes minimum aux PME-PMI de 100 000 US \$ en nouvelles licences pour l'année 2006,
- être membre d'IBM PartnerWorld,
- avoir au moins deux certifications techniques logicielles et une certification de ventes logicielles à jour dans votre profil PartnerWorld,
- sélectionner un grossiste à valeur ajoutée (VAD) auprès duquel vous passerez vos commandes.

Pour participer de nouveau en 2006, vous devez être membre du programme TCI depuis 12 mois et être approuvé par IBM en tant que Top Contributor.

ibm.com/partnerworld/topcontributor

Le programme ICSF (IBM Complimentary Solutions Fee)

A qui s'adresse ce programme ?

L'initiative ICSF récompense les éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor – ISV) et les intégrateurs qui ont recommandé les logiciels IBM avec leurs applications ou leurs services.

Avantages

Les partenaires participants à ISV Advantage peuvent recevoir 5 à 10% du montant des opportunités logicielles enregistrées puis signées. La récompense peut s'élever jusqu'à 50 000 US \$ par transaction avec un maximum de 100 000 US \$ en cumulé pour les grands comptes. Il n'y a pas de limite concernant les clients PME-PMI.

Critères d'éligibilité :

Le programme ICSF s'applique à toutes les licences vendues dans un contrat Passport Advantage sans tenir compte de la plate-forme ou de la famille de logiciel. Il n'y a pas de nécessité de fournir vous-même le logiciel ou d'assurer son support technique.

Pour participer à ICSF, vous devez être inscrit à PartnerWorld et contacter un commercial IBM de la direction des partenaires logiciels, qui vous préparera un contrat. Une fois le contrat signé, IBM vous fournira le formulaire pour transférer les opportunités commerciales.



Le programme VAP (Value Advantage Plus)



Objectifs

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

A qui s'adresse ce programme ?

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

Ce qui est proposé

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

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

Critères d'éligibilité

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

Contrat VAP

Engagement du partenaire :

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

Engagement d'IBM :

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

Contrats IBM OEM (Other Equipment Manufacturers) pour les éditeurs de logiciels

Grâce au contrat IBM OEM, les éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor - ISV) peuvent acquérir les logiciels IBM à un prix très attractif et les intégrer dans la vente de leur applicatif à leurs clients, les logiciels IBM étant cachés à la vue du client final.

Les bénéfices de l'OEM pour les partenaires:

- Croissance du profit grâce à l'acquisition de logiciels IBM à tarifs avantageux.
- Vente d'applications complètes incluant des logiciels middleware IBM.
- Contrôle de la relation client.
- Flexibilité du business model.
- Support de l'utilisateur final pour l'ensemble de la solution : application de l'éditeur de logiciels + Middleware IBM.
- Support commercial IBM dédié.
- Commande possible des logiciels via des Grossistes logiciels «OEM Distributors».

Les bénéfices pour le client final:

- Un seul contrat et un seul point de contact : l'éditeur de logiciels.
- Attractivité du prix.
- Coût de mise en place moins important.



PartnerReward



Objectifs

PartnerReward est un programme permettant aux partenaires d'acquérir, selon leur résultat, le versement d'un montant monétaire en fonction de règles précises, en vue de couvrir en partie les frais marketing engagés à l'occasion des ventes ayant créées ce résultat.

A qui s'adresse ce programme ?

- Grossistes
- Intégrateurs
- Editeurs de logiciels

Ce qui est proposé

PartnerReward consiste en un paiement cadencé sur le résultat trimestriel du partenaire, proportionnel au revenu – calculé selon des règles propres au programme – sur certaines lignes de produits matériels System i, System z, System p et System Storage.

Avantages

Ce programme permet la mise à disposition de fonds permettant de réduire les coûts en investissement marketing pour les partenaires.

Critères d'éligibilité

Pour tous les partenaires, un Partnerplan approuvé par IBM.

Pour les intégrateurs :

Pour accéder au programme concernant la partie revente :

- Un minimum de 500 000 US\$ de revenu en revente sur System i, System p, System z et System Storage, réalisé en 2005.
- NOTE : ce revenu peut être agrégé au niveau européen.

Pour accéder au programme concernant la partie commission :

- Un minimum de 10 000 000 US\$, de revenu en revente ou en revenu commissionné sur System i, System p, System z et System Storage.
- NOTE : ce revenu peut être agrégé au niveau européen.

Pour les grossistes :

- Tous les grossistes autorisés à revendre les produits éligibles au programme (System i, System p et System Storage).

Pour les prestataires de solutions :

- Niveau Premier dans PartnerWorld.
- Un minimum de 500 000 US\$ de revenu en 2005 en totalisant ses ventes dans les lignes de produits éligibles (System i, System p, System z et System Storage), ou bien avoir fait partie du programme en 2005.

IBM System Seller : Le programme Partenaires

Objectif

Le programme System Seller est conçu pour accroître les marges des Partenaires IBM tout en simplifiant les procédures de commande et de livraison des produits d'entrée et milieu de gamme.

A qui s'adresse ce programme ?

Ouvert aux grossistes et aux revendeurs agréés IBM, ce programme couvre des offres IBM @server xSeries (serveurs à processeur Intel®), IBM System p5, IBM System i5, et IBM System Storage, ainsi que des systèmes d'impression IBM.

Avantages

Les offres proposées sont des solutions serveurs et stockage optimisées à prix compétitifs, avec livraison rapide garantie et des marges connues en amont. Elles sont soutenues par un programme très complet de sensibilisation et de génération de la demande. De plus, un nombre fini de configurations produits est disponible dans le cadre du programme IBM System Seller. Ces configurations sont proposées en standard à prix agressifs, sans possibilité de cotation.

Enfin, la gamme System Seller, qui fait partie des offres Express IBM, est soutenue par un programme très complet de génération de la demande. IBM vous garantit des actions marketing régulières – publicités, annonces presse et campagnes Internet – qui sensibilisent vos clients et les orientent vers ses canaux de distribution.

Pour en savoir plus

Contactez votre Centre de Relation Partenaires IBM au **0800 53 66 86*** ou crp@fr.ibm.com

** Numéro Vert*



Le programme IBM Server Proven



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

Objectif

Ce label apposé sur une solution implique :

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

Avantages

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

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

Comment procéder

Connectez-vous à www.ibm.com/solutionconnection

1^{ère} étape : Enregistrez votre solution dans Solution Connection

2^{ème} étape : Rejoignez le programme ServerProven ou le programme TotalStorage Proven

ibm.com/solutionconnection

Le programme Initiative for Innovation

Objectif

Le programme « Initiative for Innovation » est conçu pour favoriser le développement et la modernisation de solutions innovantes sur la plate-forme IBM System i5.

Même si les System i5, de par leur compatibilité avec tout type de système d'exploitation, permettent l'accès à un large éventail de solutions, le temps est venu pour vous de prendre de nouvelles mesures et d'aller au-delà des environnements applicatifs traditionnels que le System i5 propose.

A qui s'adresse ce programme ?

Vous êtes éditeur de logiciels (Independent Software Vendor – ISV) et souhaitez déployer de nouvelles applications sur System i5 ou moderniser vos applications existantes sur cette plate-forme ? Le programme « Initiative for Innovation » est fait pour vous. Bénéficiez facilement des avantages de ce programme.

ibm.com/eserver/series/innovation

Avantages

Ce programme vous permet de :

- Développer rapidement des solutions qui répondent à une demande du marché.
- Formaliser et évaluer votre projet de développement applicatif.
- Avoir accès à des ressources compétentes et au support technique sur le type de solution souhaité.
- Utiliser les programmes marketing IBM pour assurer une visibilité et une commercialisation réussie de vos solutions.

Comment procéder

- 1^{ère} étape :** Rejoindre PartnerWorld
- 2^{ème} étape :** Définir vos besoins en rejoignant le programme « Initiative for Innovation » via ibm.com/servers/enable/site/roadmap/ques/index.html?isvq
- 3^{ème} étape :** Définir les ressources nécessaires et sélectionner une Roadmap pour satisfaire vos besoins via developer.ibm.com/vic/hardware
- 4^{ème} étape :** Donner de la visibilité et vendre vos solutions en obtenant une solution labellisée Server Proven via developer.ibm.com/eserver/serverproven/index.html

ibm.com/isv/vic/hardware



IBM FORMATION - CENTRE IBM 41/44 - SUR LE WEB 45/46

Avec IBM Formation, vous disposerez de l'offre IT la plus complète du marché et d'une couverture nationale. Des cours au catalogue aux cours sur mesure, en passant par la gestion de projet, nous vous proposons des formules pour vous simplifier la formation et l'adapter à tous les budgets.

Renseignements : **ibm.com/fr/formation** ou au **0820 096 187** (Numéro Indigo soit 0,10 € HT la minute)

Les centres ECIS (Education Center for IBM Software)

Vous recherchez une formation technique ou utilisateur sur une solution d'IBM Software (Lotus, Information Management, WebSphere, Rational, Tivoli) ? Il suffit de contacter votre centre de formation agréé IBM Software le plus proche.

L'initiative ECIS ou "Education Center for IBM Software" regroupe des sociétés de formation indépendantes, sélectionnées et agréées par IBM. Ces sociétés proposent des formations techniques ou utilisateurs, permettant de développer vos compétences et de préparer à la certification sur les différentes solutions IBM Software.

Ces experts en formation vous proposent des solutions de formation globales, mixtes, comprenant des cours dirigés, des outils d'auto-formation / post-formation. Ces formations peuvent prendre la forme de cours inter-entreprises ou se dérouler au sein d'une même entreprise.

A travers ce réseau de partenaires agréés, IBM Software Group propose des services de formation de qualité dans le monde entier :

- chaque ECIS propose des formations officielles de haute qualité,
- chaque ECIS dispose en interne d'instructeurs certifiés par IBM, qui ont fait la preuve de leurs qualités pédagogiques, de leur maîtrise des solutions, de leur expertise et de leur expérience chez les clients,
- chaque stagiaire reçoit un support de cours officiel, développé par IBM.

Pour plus d'informations

Avec plus de 200 centres de formation ECIS en Europe, vous pouvez trouver le centre le plus proche ou les plannings de formation sur **ibm.com/software/ecis** ou **ibm.com/software/fr/formation**.



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

L'IBM Forum Paris vous permet de communiquer sur vos solutions et d'organiser vos propres séminaires dans les salles et auditorium de la Tour Descartes à Paris.

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

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

Indépendamment de ces offres packagées, vous pouvez également faire la promotion de vos solutions en louant des espaces de communication sans location de salle proprement dite : kiosques de démonstration sur lesquels vous pouvez réaliser des présentations de vos solutions, écrans multimédia, espaces publicitaires sur les supports de communication...

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

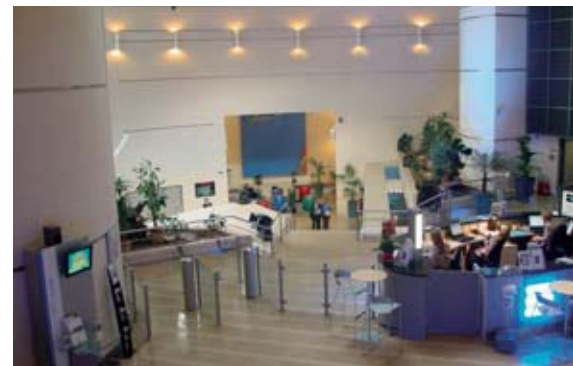
Afin de répondre à la palette de vos besoins et de contribuer à la satisfaction de vos clients, l'IBM Forum Paris vous accueille dans des espaces de réunions haut de gamme. Nous tenons à votre disposition :

- des kiosques de démonstration dédiés aux solutions des partenaires,
- 10 salles de réunion,
- 2 amphithéâtres,
- une VIP Board Room à visioconférence intégrée,
- une capacité d'accueil variant de 5 à 350 personnes.

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

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

ibm.com/fr/partenaires/forum/





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

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

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

Lieu de communication, de réunions et de démonstrations, IBM Forum est un outil de vente et de marketing utilisable depuis la génération de leads jusqu'à la signature. L'IBM Forum s'adapte aux diverses situations commerciales que vous pouvez rencontrer et met à votre disposition des moyens informatiques et audiovisuels pour rendre vos réunions les plus efficaces possibles.

Les services suivants sont proposés :

Réception :

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

Communication et Démonstration :

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

Organisation de session :

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

Contenu :

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

Contactez-nous pour connaître le détail de nos prestations : IBMForumLagaude@fr.ibm.com

ibm.com/fr/events/centers/lagaude



Products & Solutions Support Center

Les Missions du PSSC

Situé à Montpellier, le centre européen de benchmark et de support technique avant-vente (Products & Solutions Support Center – PSSC) est le centre de support technique avancé où nos clients peuvent obtenir l'aide nécessaire pour concevoir, tester et implémenter les solutions business qui les rendent concurrentiels sur leur marché.

L'objectif du PSSC est de convaincre ses clients, partenaires ainsi que les influenceurs du marché, des avantages des technologies IBM en matière de serveurs, disques, et de logiciels intégrés dans des solutions.

Basée sur la très haute compétence et l'expérience de ses professionnels, la valeur ajoutée du PSSC s'appuie également sur la mise à disposition de tous types de matériels IBM permettant de mettre en œuvre en un temps record les plates-formes supportant les solutions de nos clients. Cette capacité est possible grâce à un travail d'équipe avec les différents sites de production IBM en Europe et dans le monde.

De plus, le PSSC a développé des partenariats avec les intégrateurs et les éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor - ISV) qui sont partie intégrante des solutions IBM.

Les activités se déroulent principalement dans les locaux IBM du PSSC, qui ont fait l'objet d'investissements conséquents ces dernières années.

Plus de 7200 visiteurs représentant plus de 1200 compagnies (dont 55% des 500 plus grandes sociétés) venant de 60 pays différents ont participé à plus de 1000 engagements au PSSC en 2005.

Activités du PSSC

- Tests de performances et tests fonctionnels (benchmarks).

Notre rôle consiste à démontrer «en vraie grandeur» à nos clients que la solution que l'on se propose de leur vendre répond à leur besoin business. Nous sommes donc une force d'avant-vente et notre mission est d'aider les forces de ventes, dont les partenaires font partie, à gagner des affaires.

- Séminaires : s'adressant aussi bien à des décideurs qu'à des techniciens, nos séminaires permettent d'accélérer le cycle de vente et d'offrir de nouvelles opportunités.
- Formation & Education. Ces formations peuvent être suivies traditionnellement, à Montpellier, ou bien à distance, grâce à notre offre de développement de cours e-Learning.
- Support technique.
- Portage d'applications & tests de solutions.

Des moyens informatiques sans équivalent

- La plus grande salle informatique client d'IBM en Europe.
- Toute la gamme d'IBM ainsi que les nouvelles technologies.
- 220 architectes & spécialistes en technologie de l'informatique.
- L'environnement :
 - 10 salles de séminaires (de 12 à 140 places)
 - 11 salles d'éducation
 - 23 salles tests de performance (benchmarks)
 - 4 salles machines.

En savoir plus :

Contactez-nous pour connaître le détail de nos prestations : mopebc@fr.ibm.com

ibm.com/partnerworld/pssc



IBM Innovation Centre



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

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

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

- Utilisation de technologies récentes (matérielles et logicielles), accès à un environnement de portage sécurisé, assistance technique des consultants du centre.
- Acquisition de compétences sur les produits IBM : outre les activités de portage, les IIC proposent des sessions de formation.
- Tests d'architectures et de configurations spécifiques, tests de montée en charge.
- Accès à des serveurs de technologie xSeries, System i et System p (et System z en Allemagne).

- Utilisation de produits Middleware IBM (tels que WebSphere, Information Management, Lotus, Tivoli,...) avec leurs applications.
- Accès sur site ou à distance.

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

ibm.com/partnerworld/iic

Virtual Innovation Centre



L'IBM Virtual Innovation Centre ou VIC :

Le Virtual Innovation Center est un portail de connaissances en ligne gratuit, intégré à PartnerWorld. Le VIC est un point d'accès aux ressources techniques et commerciales logicielles prenant en compte les spécificités plate-forme, comme le System i5 par exemple. Ce portail, plus particulièrement destiné aux partenaires IBM qui interviennent sur le marché des PME, ne manquera cependant pas d'intéresser tous les partenaires.

Les ressources mises à votre disposition comprennent :

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

- une assistance au portage pour les éditeurs de logiciels (Independent Software Vendor - ISV) développant des solutions avec une technologie IBM,
- une mise en relation avec un support face à face plus poussé.

ibm.com/partnerworld/vic

IBM Solutions Builder Express Portfolio

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

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

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

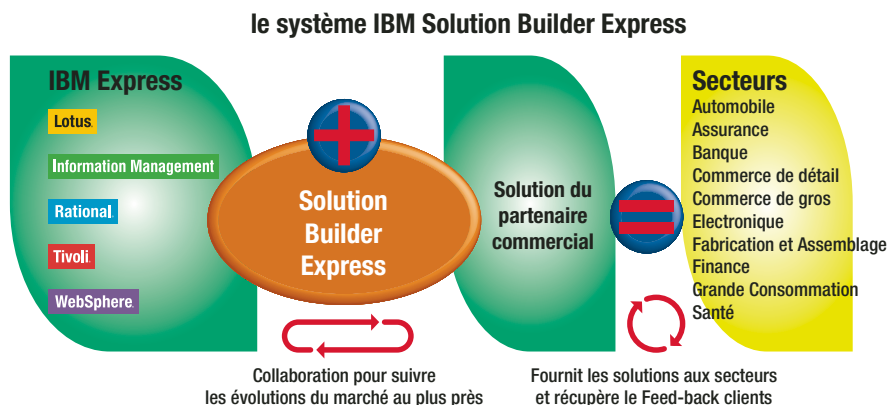
La gamme SBE fournit aux partenaires commerciaux IBM le socle pour développer leurs propres services à haute valeur ajoutée, les déployer rapidement et capitaliser sur des solutions répétitives.

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

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

Vous trouverez les outils « IBM Solutions Builder Express » sur le site **ibm.com/partnerworld/solutionsbuilder**

Et également sur le site du Virtual Innovation Center : **ibm.com/partnerworld/vic**.





Qu'est-ce que Campaign Designer Marketblox ?

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

Marketblox vous permet de bénéficier des avantages de la marque IBM en participant à des campagnes IBM spécialisées. Ce programme basé sur l'internet vous aidera à gagner du temps, à réduire vos coûts, à économiser vos ressources, à développer des matériaux à haute visibilité et à générer des demandes plus importantes pour vos solutions.

Personnalisez vos publipostages, vos invitations, vos cartes postales, ou téléchargez des messages d'e-mail, des bannières web, des contenus, des scripts de télémarketing et d'autres matériaux de campagnes, avec vos propres messages et vos offres spéciales. Vous travaillez en ligne sur une gamme étendue de modèles de campagnes dans lesquels vous pouvez modifier les titres et les

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

Qui peut utiliser Marketblox ?

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

Combien coûte la création d'une campagne ?

Marketblox est fourni gratuitement aux partenaires commerciaux IBM éligibles. Les coûts de réalisation des campagnes, comme l'impression et les frais d'envoi des publipostages, sont normalement la responsabilité des partenaires concernés. Des matériaux complémentaires sont souvent

disponibles, incluant des propositions de scripts de télémarketing, des modèles de présentation, des plans de livre blanc, des modèles personnalisables (format électronique PDF), sans aucun frais.

Où trouver Marketblox sur internet ?

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

LES GROSSISTES À VALEUR AJOUTÉE IBM **48/49** - LES GROSSISTES SPÉCIALISÉS LOGICIELS **50**
LES GROSSISTES SPÉCIALISÉS SERVEURS, STOCKAGE ET SYSTÈMES D'IMPRESSION **51/53**



Les grossistes à valeur ajoutée IBM (Value Added Distributor - VAD)



AZLAN, filiale du groupe américain Tech Data. Distribue la gamme de logiciels IBM depuis 1996. Azlan vous propose des solutions pertinentes et globales pour vous aider dans vos projets clients et développer vos compétences.

Services

La mission d'Azlan est de vous apporter une expertise et un savoir faire technologiques pour accompagner vos projets et ceux de vos clients à travers une gamme étendue de services : audit, conseil, ingénierie, hot line, délégation sur site et une plate-forme de tests.

Formation

Azlan est Education Center for IBM Software (ECIS) et accompagne ses clients avec les formations techniques correspondantes. Azlan Formation est également centre de tests Prometrics et de formations certifiantes.

Les bonnes raisons de choisir Azlan

- Une stratégie et une expertise technique solides, et plus de 10 ans de partenariat avec IBM.
- Une présence couvrant l'ensemble du territoire.
- Une offre globale produits, services et formation.
- Un savoir faire marketing pour le développement de votre business.

En savoir plus :

www.azlan.fr

01 55 94 25 00

A partir du 13 mars 2006 : **0825 859 869**

Formation : www.azlantraining.com

Best'Ware

Grossiste IBM à Valeur Ajoutée, spécialisé dans le monde des Revendeurs à valeur ajoutée (Value Added Resellers-VARs), Best'Ware a mis en place de véritables pôles de compétences commerciales, techniques, marketing, administratives et logistiques autour des produits IBM System i5, System p5, xSeries, System Storage, Logiciels, Services, Imprimantes.

Les équipes spécialisées par ligne de produits IBM :

- **Les commerciaux** terrain dans vos régions et contacts sédentaires sont les interlocuteurs compétents dans votre business.
- **Les spécialistes marketing et communication** vous aident à développer vos ventes, à relayer vos actions IBM, et vous tiennent informés des programmes mis en place.
- **Les experts techniques** interviennent dans toutes les étapes du projet IBM : conseils et préconisations techniques sur les solutions proposées, accompagnement en clientèle.

Démonstrations dans notre «Solution Center», ou en province ou sur le site du partenaire.

Les services :

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

www.bestware.fr

01 41 94 30 96 00



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

Le support technique : une équipe d'experts pour réaliser des configurations «on demand», intervenir chez vous ou avec vous chez vos clients, réaliser des démonstrations e-business dans le centre solution de Logix.

Les programmes marketing pour accompagner votre développement :

Club Advantage (co-marketing Logix et IBM),
E-business Village (centre de démonstrations),
SearchForPartners (partenariats).

Le service commercial : une équipe de spécialistes produits compétents et disponibles.

Le service administratif : une équipe rigoureuse et réactive, organisée par famille de produits.

La formation : formations certifiantes sur des produits à forte technicité via le portail SearchForTraining.

Les services informatiques complémentaires : offres de service Logix, offres d'hébergement et revente du portefeuille des offres de service IBM.

Le service logistique : fluidité et adaptabilité pour des livraisons dans toute l'Europe.

Le financement : un service personnalisé.

www.logix.fr

01 49 97 50 00



Les grossistes spécialisés Logiciels



Grossiste IBM spécialisé auprès d'éditeurs de progiciels et d'intégrateurs de solutions applicatives adressant le marché des PME-PMI avec des solutions dédiées à des marchés verticaux : pharmacies, huissiers de justice, gîtes ruraux, laboratoires d'analyses médicales, métiers du bâtiment...

Produits IBM distribués :

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

Assistance commerciale et marketing :

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

Assistance technique :

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

www.frame.fr

01 34 88 99 99



Vmark France est une filiale de « Vmark Group », société européenne créée pour fédérer et dynamiser le marché Universe/Unidata (U2).

Offre :

- Exclusivité, souplesse et réactivité dans la distribution de produits U2.
- Acquisition de logiciels IBM (Information Management, Lotus, Tivoli, WebSphere) pour des partenaires désirant intégrer dans leur solution les logiciels IBM en mode OEM (Other Equipment Manufacturer) à des conditions adaptées à leur marché.

Support :

Vmark met à la disposition de tous ses éditeurs et revendeurs de logiciels des

compétences commerciales, techniques et marketing pour les accompagner dans leurs projets et ceux de leurs clients finaux.

Assistance technique et formation :

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

info@vmarksoftware.com

www.vmark.fr

01 55 23 02 20

Les grossistes spécialisés Serveurs, Stockage et systèmes d'impression



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

Produits : Gamme IBM System Storage & IBM Serveurs xSeries.

Services : Distriologie assure l'intégration et l'installation des équipements en collaboration avec le partenaire qui en fait la demande. Distriologie assure également la configuration des matériels et logiciels.

www.distriologie.com/
01 34 58 47 01



Spécialité : Leader de la vente de serveurs xSeries en France, ETC Metrologie est une filiale du plus grand groupe privé européen de distribution de solutions informatiques, SCH.

Produits : ETC Metrologie distribue aussi bien la gamme System Seller xSeries (offre PME-PMI) que les produits High End à valeur ajoutée via sa cellule ESG (Enterprise Solutions Group) dédiée aux solutions d'infrastructure.

www.etcmetrologie.fr/
ETC: 01 41 30 90 00
ESG: 01 41 30 90 71



Spécialité : Grossiste informatique en matériels, logiciels et services à valeur ajoutée informatiques.

Ingram Micro France est filiale d'Ingram Micro Inc, le premier grossiste au monde de technologies à destination des revendeurs informatiques.

www.ingrammicro.com/corporate/corporate.jsp
0 825 825 825



Les grossistes spécialisés Serveurs, Stockage et systèmes d'impression



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

Produits :

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

www.magirus.com/
01 40 85 76 85



Spécialité : MC3 Logistique est un grossiste informatique qui adresse son offre aux territoires les plus éloignés. Il est présent dans les DOM's TOM's (Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion, Nouvelle-Calédonie, Tahiti) et sur différents territoires export (Algérie, Afrique Noire Francophone, Madagascar, Maurice, République Dominicaine...) à travers un réseau d'agences commerciales locales.

Produits : MC3 propose une large gamme de produits micro-informatiques.

www.microconseil.net/site/mc3



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

Produits : Octant propose l'ensemble de la gamme d'imprimantes laser bureautiques, industrielles et consommables d'IBM. De même, nos produits sont également revendus par : LOGIX, BESTWARE et ETC...

www.octant-fr.com

Rue Henri Potez - 37210 Parçay Meslay

Tél: **02 47 29 04 31**

Fax: **02 47 29 15 30**



Tech Data France occupe la première place parmi les grossistes généralistes. Positionné comme un grossiste multi-spécialiste, Tech Data France est structuré en plusieurs divisions en fonction des produits distribués : Réseaux, Mémoires et Stockage, Unités centrales, Soft, Périphériques, Accessoires & Consommables. Cette organisation permet de référencer plus de 20 000 produits et de les suivre au jour le jour.

www.techdata.fr/

0825 002 012



liens et adresses utiles

Ressources pour partenaires commerciaux

Programme PartnerWorld

ibm.com/partnerworld

Centre VIC (Virtual Innovation Center)

ibm.com/partnerworld/vic

Centre IIC (IBM Innovation Center)

ibm.com/partnerworld/iic

en France :

ibm.com/fr/software/partenaire

PME-PMI

ibm.com/partnerworld/midmarket

Pages d'accueil IBM utiles

IBM France

ibm.com/fr

IBM en France

ibm.com/espace-pme/fr/regions

Les événements

ibm.com/fr/events

Créer ou assister à un évènement

ibm.com/fr/events/forum

ibm.com/partnerworld/midmarket

La formation

ibm.com/fr/formation

L'offre Logicielle

ibm.com/software/fr

Les Services

ibm.com/services/fr

L'offre matériel

ibm.com/systems/fr et **ibm.com**/printers/fr

L'offre finance

ibm.com/financing/fr

Centre de Relation Partenaires :

Une équipe de 14 personnes, composée de 7 généralistes et 7 spécialistes sur les produits et services IBM (Serveurs et Stockage, Logiciels, Services), est à votre disposition pour vous aider à mieux vendre les offres IBM et mettre en œuvre le partenariat adapté à votre métier (revendeur, intégrateur, éditeur de logiciel, consultant...) :

0800 53 66 86*

crp@fr.**ibm.com**

ibm.com/fr/partenaires/contact

PartnerWorld Contact Services (PWCS) :

Vous êtes revendeurs, éditeurs de logiciels, intégrateurs, consultants, grossistes, vous êtes partenaires ou souhaitez le devenir, vous avez des questions relatives à nos programmes marketing, à la mise à jour de votre profil, l'accès à nos informations ou à nos formations :

0810 801 426*

emeapw@uk.**ibm.com**

* Numéro Vert

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

ibm.com/fr/partenaires

PartnerWorld, le programme des partenaires commerciaux IBM.

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

Université des Partenaires

DU 29 AU 31 AOÛT 2006

RÉSERVEZ VOTRE AGENDA

Pour vous inscrire :

www.udp06.com



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

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

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

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

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

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

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

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

IBM Belgium
Avenue du Bourget/ Bourgetlaan, 42
B-1130 Brussels
ibm.com/services/be

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

1^{er} trimestre 2006

© Copyright IBM Corporation 2006
Tous droits réservés

FR5D401D