



# Programme de Références Clients IBM

*Vos réalisations valent la peine d'être partagées !*

---

## En savoir plus

- Programme de Références Clients IBM  
[ibm.com/ibm/clientreference](http://ibm.com/ibm/clientreference)

## Mettez vos réalisations en valeur

Nous abordons une nouvelle ère économique. L'innovation est au centre de toutes les préoccupations. Proposer des solutions et des services de qualité ne suffit plus. Aujourd'hui, la réussite pérenne d'une entreprise est liée, quel que soit son domaine d'activité, à sa capacité à déployer des solutions innovantes et performantes.

Vous avez su créer un avantage concurrentiel en déployant des technologies IBM et des stratégies innovantes. Faites le savoir en participant au Programme de Références Clients IBM.

## Participez au Programme de Références Clients IBM

IBM s'engage à aider les entreprises à se développer dans un contexte actuel extrêmement compétitif. Le Programme de Références Clients IBM vous aide à promouvoir et à positionner votre entreprise comme une entreprise de pointe, à valoriser vos projets réussis et leur impact sur vos marchés.

Les participants au Programme de Références Clients sont tous des innovateurs et des leaders dans leur domaine à qui nous offrons l'opportunité d'établir ou de renforcer leur notoriété.

## Comment fonctionne le Programme de Références Clients IBM ?

Le programme a pour vocation de faire connaître auprès d'un large public les réalisations de nos clients via des activités de communication IBM.

En tant que participant à ce programme, vous choisissez les activités de communication qui permettront de promouvoir votre référence et vous déterminez la fréquence et l'étendue de l'usage du nom de votre entreprise par IBM.



Selon vos souhaits et les opportunités disponibles, nous vous proposerons les activités de communication suivantes :

- Des appels ou visites de référence
- Des présentations lors d'événements IBM ou tiers
- Des études de cas
- Des témoignages vidéo ou audio
- Des communiqués de presse, des entretiens avec les médias, des interventions lors d'événements presse
- Des débats et des entretiens avec des experts sectoriels
- Des publicités

### **Participer au Programme de Références Clients IBM, c'est :**

- Vous positionner personnellement comme leader dans votre domaine et améliorer votre notoriété et celle de votre équipe en interne et en externe, en communiquant sur la conduite réussie de votre projet et la valeur ajoutée qu'il a apportée à votre entreprise.
- Accroître la visibilité de votre entreprise et la promouvoir en autorisant IBM à utiliser votre témoignage dans les divers supports et activités du programme.
- Etendre votre réseau professionnel en rencontrant d'autres leaders, analystes, experts sectoriels et médias.
- Parfaire votre expertise marché et technologique en partageant votre vision stratégique et vos retours d'expérience avec vos pairs, des experts et des analystes de premier plan.
- Renforcer votre relation avec IBM en l'inscrivant dans un partenariat élargi qui vous permettra d'optimiser votre investissement et celle de votre entreprise dans la technologie IBM.

### **Un programme sur mesure, conçu pour s'adapter à vos contraintes**

Nous savons que votre temps est précieux. Votre Ingénieur Commercial sera votre point de contact et coordonnera, en collaboration avec l'équipe du Programme de Références Clients IBM, les activités de communication que vous aurez sélectionnées au préalable.

Si vous décidez de participer au programme, nous vous demanderons, dans un premier temps, de nous communiquer les informations suivantes :

- Présentation de votre société et de ses objectifs économiques et stratégiques
- Défis auxquels votre société est confrontée
- Brève description de votre solution, informations sur sa mise en oeuvre et contribution des partenaires commerciaux IBM
- Avantages économiques ou opérationnels obtenus ou attendus

### **Rejoignez notre programme pour partager vos réalisations dès maintenant !**

Pour participer ou en savoir plus sur le Programme de Références Clients IBM, contactez votre Ingénieur Commercial IBM ou envoyez un email à l'équipe du Programme de Références Clients IBM à [refteam@fr.ibm.com](mailto:refteam@fr.ibm.com).



© Copyright IBM Corporation 2010

Compagnie IBM France  
17 avenue de l'Europe  
92275 Bois-Colombes Cedex  
France

Produit en France  
Janvier 2010  
Tous droits réservés

IBM, le logo IBM et [ibm.fr](http://ibm.fr) sont des marques d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans certains autres pays. Les autres noms de sociétés, de produits ou de services peuvent appartenir à des tiers. Une liste complète des marques d'IBM est disponible sur le site "Copyright and trademark information" à l'adresse suivante : [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml).

Dans cette publication, les références à des produits et des services IBM n'impliquent pas qu'IBM prévoie de les commercialiser dans tous les pays où IBM est implantée.



Please Recycle