



Etienne Galerneau

etienne_galerneau@fr.ibm.com

**Manager of Integration Acquisition
Software Group IMT France & NWA**



Les acquisitions au cœur de la stratégie d'IBM Software Group

Annual meeting of stockholders

Tuesday, April 24, 2007 | Knoxville, Tennessee

IBM's acquisition strategy is a fundamental element of the Company's overall business model and IBM looks to acquire companies that complement its core organic growth strategy.



"We have acquired 56 companies since I became chairman. These have strengthened our hand in the key growth and profit areas, mostly in software, but also in new spaces that combine software and services.

Acquisitions allow us to efficiently capture the smarts and insights of entrepreneurs and venture capitalists, and integrate them with our global distribution and innovation capabilities. It's a little known fact, but IBM has developed a core competency in acquiring and integrating companies. We understand how to integrate technologies, operations, cultures and people, and then scale them by leveraging our global sales and distribution system—a unique advantage of your company." Samuel J. Palmisano, IBM Chairman and Chief Executive Officer

Les acquisitions au SWG Group : apporter de la valeur

Focus sur les technologies et les solutions à forte valeur ajoutée

Intégration de cette nouvelle technologie pour apporter des solutions innovantes

Accentuer notre position de proposer des solutions globales

Les acquisitions au SWG Group : développer cette valeur

Investir sur des marchés en forte progression

Développer ces innovations vers de nouveaux segments de marché

Enrichir nos stratégies tel que SOA, “Information on Demand”, “Web 2.0”, “Management Services” et “Application Development”

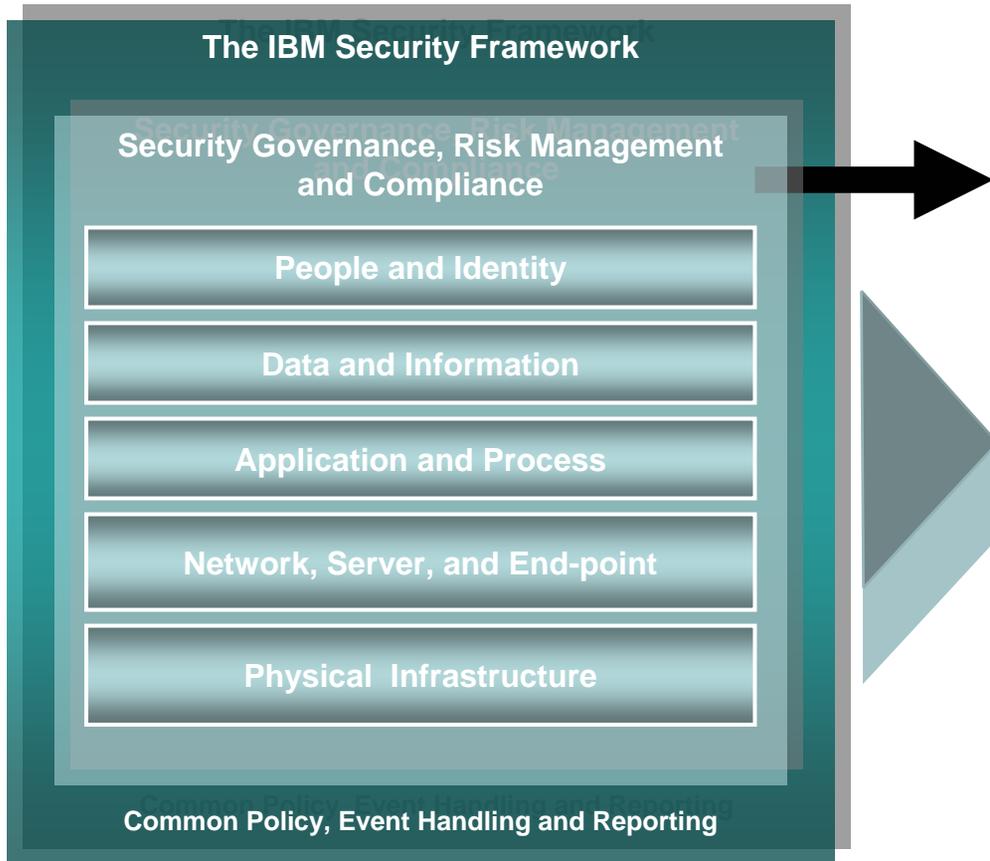
Les acquisitions au SWG Group : Les choix

Stratégique : Compléter notre offre, répondre aux nouvelles problématiques de nos clients ou consolider notre offre

Technologique : Acquérir de nouvelles technologies l'acquisition va permettre d'accélérer la mise à disposition de nouvelles offres et devenir les « leaders »

Humains : Intégrer dans tous les métiers du Software ou d'autres divisions d'IBM comme GBS de nouveaux talents

IBM's Security Framework ... and promise plusieurs Brands sont impliqués



(Tivoli)



Developpement d'IBM Security par les acquisitions



Offre : Logiciel de gestion et d'audit de règles de compliance métier (Sarbanes Oxley, Hipaa...) et de sécurité, de manière à garantir que seules les personnes autorisées ont accès à certaines données

Positionnement : Solution associant sécurité et Compliance, ce qui correspond à une problématique majeure des DSI. Complète la famille des logiciels de sécurité Tivoli, qui jusqu'à ce jour ne prenaient pas en compte la conformité aux réglementations métier



Offre : logiciel de E-SSO (Enterprise Single Sign On), permettant de saisir de manière unique son identité vis à vis des applications des systèmes d'information.

Positionnement : Complète l'offre sur des marchés comme la santé ou les services financiers. IBM va développer l'équipe R&D d'Encentuate basée à Singapour, elle constituera le noyau dur du Security Software laboratoire qu'IBM va y ouvrir.



Offre : Outil d'automatisation des audits de sécurité et de conformité réglementaire des applications et sites Web . Assure également un audit de conformité aux normes d'accessibilité.

Positionnement : Permet à Rational de compléter le processus de développement d'application jusqu'à l'audit de sécurité et d'accessibilité préalable à la mise en production.



Offre : gamme de systèmes de prévention des intrusions (IPS) réseau qui bloque les menaces Internet avant qu'elles ne puissent affecter vos opérations en couvrant les trois niveaux à protéger : le cœur du réseau, son périmètre et les sites distants.

Positionnement : Acquisition de la division Services d'IBM et SWG



Merci !

