



PartnerWorld pour logiciels

Guide 2003

UN GUIDE DE RÉFÉRENCE DÉCRIVANT
LES CRITÈRES ET AVANTAGES
RELATIFS AU PROGRAMME DE 2003

PartnerWorld pour logiciels 2003

Table des matières

Section 1 :	Aperçu de PartnerWorld pour logiciels	Page 3
Section 2 :	Portfolio de logiciels IBM - DB2, Lotus, Rational, Tivoli et WebSphere	Page 6
Section 3 :	Quoi de neuf en 2003?	Page 13
Section 4 :	Critères d'admissibilité	Page 14
Section 5 :	Aperçu des avantages offerts	Page 21
Section 6 :	Ensemble Avantages Plus pour logiciels et option Accès logiciels IBM - Avantages facturables en 2003	Page 27
Section 7 :	Description des avantages	Page 30
Section 8 :	Initiatives	Page 52
Section 9 :	Programmes spéciaux	Page 53
Section 10 :	Glossaire	Page 55

Remarque.-

- Tous les hyperliens sont indiqués en [bleu](#) dans ce guide. Si vous cliquez sur un de ces liens, vous allez directement au site connexe lorsque vous consultez le document en ligne.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 1 : Aperçu de PartnerWorld pour logiciels

PartnerWorld IBM est un programme qui vise à aider les partenaires commerciaux à l'échelle mondiale à créer de nouvelles opportunités de revenu et de marché, et à livrer des solutions d'affaires électroniques. PartnerWorld IBM se divise en quatre voies spécialisées : PartnerWorld pour logiciels, PartnerWorld pour développeurs, PartnerWorld pour systèmes et services, puis PartnerWorld pour systèmes personnels.

Ce que PartnerWorld pour logiciels peut vous apporter

À titre de participant à PartnerWorld pour logiciels, vous êtes sur le point de profiter d'un des programmes les plus enrichissants s'offrant aux partenaires commerciaux de l'industrie. Nous travaillons en arrière-plan afin de vous aider à créer des opportunités de marché et nous vous offrons notre appui pour que votre entreprise connaisse encore plus de succès. Nous pouvons vous aider à accélérer le cycle de vente. Nous continuerons nos initiatives mondiales de publicité et de mise en marché conjointe IBM pour vous aider à générer de la demande et à tirer parti des opportunités de plus en plus nombreuses dans le secteur des services et solutions. Nous vous permettrons d'accéder au marché plus rapidement. Et, comme nous l'avons fait dans le passé, nous continuerons de nous assurer que vous aurez les compétences qu'il vous faut, les outils dont vous avez besoin, ainsi que la technologie et les services que les clients exigent.

Notre engagement envers vous est un reflet de votre engagement envers IBM. Tout récemment, nous avons bonifié les avantages de PWSW comme suit :

- Accès au centre d'information à l'intention de la haute direction du groupe Logiciels IBM pour aider à accélérer le cycle de vente
- Remboursement plus important dans le cadre des offres *We Pay* afin d'alléger les dépenses liées à l'acquisition de compétences.
- Mentorat technique pour vous aider à conclure des opportunités importantes.
- Les marques logicielles IBM pour que vous puissiez associer les offres de votre entreprise aux logiciels IBM dans vos communications et activités de mise en marché.

Tout ceci s'inscrit dans la stratégie de PartnerWorld pour logiciels visant à vous aider à acquérir, élargir et perfectionner vos compétences, et à profiter d'opportunités rentables.

Marchés grandissants, opportunités plus nombreuses

Alors que nous entrons dans la prochaine génération des affaires électroniques, la demande relative au matériel, aux logiciels et aux services dans le domaine des affaires électroniques est si grande que ni votre entreprise, ni IBM ne peut y satisfaire en vase clos. Le plus grand nombre d'opportunités se trouve dans les PME. En fait, selon une étude de AMI-Partners menée en 2002, les opportunités dans les PME, que ce soit en matériel, logiciels ou services, s'élèveront à 300 milliards de dollars au cours des trois prochaines années, soit environ 40 % des opportunités totales de l'industrie TI. Plus précisément, les dépenses en TI des entreprises moyennes à l'échelle mondiale seront approximativement de 150 milliards de dollars d'ici quelques années. Étant donné qu'on compte plus de 400 000 entreprises moyennes à l'échelle mondiale, ce marché représente l'un des plus importants segments de l'industrie TI.

PartnerWorld pour logiciels 2003

En qualité de participant à PartnerWorld pour logiciels, nous vous aiderons à livrer des solutions aux PME afin que vous puissiez tirer parti de cette opportunité sans précédent. Nous vous fournirons la formation et le soutien technique dont vous avez besoin. Notre stratégie d'accès au marché repose sur vous. Plus vous vous investissez dans votre relation avec IBM, plus nous comptons sur vous pour exploiter les nombreuses opportunités.

Logiciels IBM : Un portfolio en tête de l'industrie

Le portfolio de logiciels IBM est incomparable. Aucun autre portfolio n'est aussi robuste, étendu et performant. Par conséquent, si vous participez à PartnerWorld pour logiciels, vous pouvez profiter d'un potentiel de marché accru et d'un revenu supérieur. Les risques sont moins élevés puisqu'IBM occupe une position stratégique à long terme.

Nos solutions de classe mondiale englobent quatre marques principales qui illustrent la puissance inégalée dont IBM et votre entreprise, en tant que participant à PartnerWorld pour logiciels, peuvent tirer parti. Ces marques, soit WebSphere, DB2 Data Management, Lotus et Tivoli, figurent parmi les marques logicielles les plus reconnues de l'industrie. IBM WebSphere a remporté de nombreux prix, dont le prix du meilleur portail de l'année choisi par les lecteurs d'InfoWorld. IBM Tivoli Storage Manager a obtenu le prix des lecteurs d'InfoWorld dans la catégorie Meilleur produit de stockage d'entreprise. Lotus Sametime 9.7 a obtenu le prix Smart Choice de *Smart Computing*. Le logiciel de base de données IBM DB2 a reçu des prix ARC VARBusiness dans les catégories suivantes : logiciel de base de données et meilleur logiciel global de base de données.

Améliorer le rendement de vos investissements et votre rentabilité

Récemment, IBM donné pour mission à Reality Research d'identifier les facteurs qui vous aident à faire fructifier votre entreprise, augmenter vos profits et profiter des opportunités. Voici les principaux facteurs qui ont été tirés de cette étude. Pour obtenir un complément d'information, consultez le livre blanc [IBM Business Partner Profitability White Paper](#).

- **Logiciels transitaires IBM : Ventés multipliées par 21** - Pour chaque dollar de logiciels transitaires, le client dépense 21 \$ de plus en logiciels, matériel et services connexes.
- **Les logiciels transitaires IBM entraînent du revenu de services** - Chaque dollar de vente de logiciels transitaires IBM génère 8 \$ de ventes de services pour le partenaire commercial. Compte tenu du fait que les ventes de services représentent généralement 62 % du revenu annuel d'un partenaire commercial, le rôle des logiciels transitaires IBM est important en tant que catalyseur de revenu.
- **Un plus grand nombre de certifications IBM mènent à un revenu et à des profits supérieurs** - Les entreprises de partenaires commerciaux qui ont un plus grande nombre de certifications affichent un revenu et des profits supérieurs.
- **Les ventes croisées de logiciels transitaires IBM augmentent le revenu et la rentabilité** - Les entreprises de partenaires commerciaux qui vendent/exercent une influence sur la vente de trois marques de logiciels transitaires IBM ou plus affichent plus de deux fois le revenu par employé et 36

PartnerWorld pour logiciels 2003

% plus de profits par employé que les entreprises qui ne vendent qu'une marque de logiciels transitoires IBM.

- **Rendement des investissements des partenaires commerciaux : Rapport investissement-profit de 9 sur 1** - Chaque dollar investi par le partenaire commercial dans sa pratique IBM entraîne 9 \$ de profit. Un investissement moyen de 179 000 \$ rapport près de 1,7 million de dollars de profit.

Ensemble, nous avons établi une fondation pour les affaires électroniques. Nous avons mis en place l'infrastructure, fait accepter le concept et livré des technologies et solutions qui ont rendu les affaires électroniques possibles et rentables. Nous avons connu une croissance fulgurante et eu énormément de succès depuis que nous nous sommes associés dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels. Nous devons continuer de travailler en collaboration et ce, plus étroitement que jamais. Notre engagement réciproque doit être ferme et nous devons nous investir sans réserve.

Primes

Participer à PartnerWorld pour logiciels n'a jamais été aussi enrichissant. Le soutien que nous offrons est sans pareil. Notre leadership sur le marché est incontestable et les opportunités n'ont jamais été aussi nombreuses. Et ce n'est pas tout.

IBM reconnaît et récompense de plusieurs façons les partenaires commerciaux qui offrent des solutions exceptionnelles à leurs clients. Les prix Beacon d'IBM et de Lotus, par exemple, soulignent les produits supérieurs, les solutions novatrices et les services spécialisés des partenaires commerciaux qui se démarquent.

Ce ne sont que quelques exemples. Adhérez à Partnerworld pour logiciels dès aujourd'hui et commencez à en profiter sans tarder.

Pour obtenir un complément d'information :

Vous aimeriez obtenir plus de renseignements sur PartnerWorld pour logiciels? Toute l'information dont vous avez besoin se trouve à un même endroit : <http://www.ibm.com/partnerworld/software>

Pour un complément d'information sur DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere, allez à la section 3 du présent guide.

Le guide [«La recette du succès»](#) vous aidera à comprendre comment chacun des avantages que nous offrons s'inscrit dans le cycle de vente.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 2 : Portfolio de logiciels IBM

En vedette : DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere

Le portfolio de logiciels d'affaires électroniques IBM est le plus vaste de l'industrie et comprend des gammes de logiciels de grande renommée. Il englobe quatre marques performantes : DB2 Data Management, Lotus, Tivoli et WebSphere qui aident vos clients à mettre sur pied, exécuter et exploiter les affaires électroniques, et à profiter de la technologie que vous leur fournissez.

Vous trouverez ci-dessous un aperçu des marques qui composent le portfolio de logiciels IBM.

PartnerWorld pour logiciels 2003

DB2 Data Management - Pour exploiter pleinement l'information - En tant que fondation pour les

DB2 Data Management Software

affaires électroniques, DB2 est le premier système de gestion de base de données relationnelle multiplateforme, multimédia,

optimisé pour le Web et capable de répondre aux besoins des grandes entreprises, tout en étant assez souple pour les affaires électroniques des PME. Plus de 60 millions d'utilisateurs de DB2 dans plus de 300 000 entreprises à l'échelle mondiale comptent sur les solutions de gestion de données IBM.

1. **La solution d'intelligence d'entreprise IBM**

IBM offre un puissant logiciel d'intelligence d'entreprise qui procure une base de données rapide et évolutive répondant aux exigences relatives aux requêtes complexes d'aujourd'hui, des outils d'entreposage de données intégrés et faciles à utiliser pour que vous puissiez démarrer rapidement et des outils d'analyse qui vous permettront de mieux comprendre ce qui contribuera à une plus grande rentabilité.

2. **IBM Content Manager**

Le portfolio IBM Content Manager fournit l'infrastructure de gestion de contenu d'entreprise qui permet de gérer la gamme complète de données numériques. Il permet de stocker et de récupérer de grandes quantités d'images numérisées, de fax, de documents de bureau électroniques, de fichiers XML et HTML, de sortie informatique ainsi que de séquences vidéo et audio. L'intégration du contenu avec les applications sectorielles, de service à la clientèle, ERP, de gestion des biens numériques, d'apprentissage à distance, de gestion du contenu et autres peut avoir des répercussions bénéfiques à l'échelle de l'entreprise.

3. **IBM Informix**

Les solutions de gestion de l'information IBM Informix sont ouvertes, évolutives, faciles à gérer et complètement extensibles, c'est-à-dire qu'elles offrent le type de souplesse qui est essentielle aux entreprises en croissance. De l'entreposage et l'analyse des données, à l'aide à la décision, à la livraison de contenu Web, les produits IBM Informix visent à permettre aux entreprises d'aujourd'hui de gérer de manière efficace, partout et en tout temps, tous les types d'informations.

4. **Les solutions d'intégration de l'information IBM DB2**

Les solutions DB2 Information Integrator sont conçues pour les clients qui doivent intégrer, de façon efficace, de l'information structurée, semi-structurée et non structurée. Fournissant une base au cadre d'intégration, ces produits facilitent l'accès aux données hétérogènes et réparties de même que leur manipulation et leur intégration en temps réel.

Sites Web utiles

Canaux de gestion de données IBM :

www.ibm.com/software/data/channels

Formation, certification et spécialisations techniques en gestion de données IBM :

www.ibm.com/software/data/channels/education.html

PartnerWorld pour logiciels 2003

Pour trouver des études de cas en gestion de données, allez au site Web sur la gestion de données à :
<http://www.ibm.com/software/data/solutions>

Famille de produits DB2 :
<http://www-3.ibm.com/software/data/db2>

PartnerWorld pour logiciels 2003

Lotus

Lotus software

Lotus offre des solutions coopératives d'affaires électroniques qui font le lien entre les personnes et les connaissances, et qui maximisent les investissements en technologie. Lotus procure un avantage concurrentiel en réunissant les personnes et l'information

dans un cadre sécurisé avec ses logiciels de collaboration, d'apprentissage et d'activation des connaissances. L'expérience et le réseau exhaustif de service et de soutien IBM à l'appui, Lotus propose un portfolio robuste de logiciels modulaires basés sur les normes qui s'intègrent facilement à d'autres applications et plateformes. Les solutions distinctives de Lotus optimisent les transactions commerciales et les processus internes de l'entreprise, de même que les interactions humaines sous-jacentes.

Lotus offre des solutions au marché par le biais des partenaires commerciaux qui aident à définir des solutions à mission vitale qui se répercutent à l'échelle de l'entreprise dans les secteurs du service à la clientèle, du développement des produits, des ressources humaines, des ventes et du marketing. Ces solutions intègrent la technologie de pointe et l'expérience de Lotus en matière de logiciels.

Découvrez comment Lotus Notes et Domino :

- Augmentent la productivité des utilisateurs finals et leur offrent une plus grande souplesse;
- Permettent l'accès/l'interaction partout et en tout temps, comme les utilisateurs le veulent et comme les affaires le dictent;
- Simplifient le déploiement et la gestion, et réduisent considérablement le coût total de propriété;
- Sont caractérisés par une sécurité évoluée et résistent au sabotage, comme ils l'ont toujours fait;
- Protègent les investissements TI existants en s'intégrant de manière transparente et sécurisée aux infrastructures existantes;
- Augmentent la productivité des développeurs et leur offrent plus de souplesse, tout en permettant des applications sophistiquées et pertinentes;
- Maximisent la collaboration au sein de l'entreprise!

Visitez le site Web de Lotus pour obtenir de l'information sur les nouvelles éditions de Lotus Sametime, QuickPlace et LearningSpace! Vous trouverez également des détails sur l'ensemble exhaustif de produits de gestion des connaissances de Lotus.

Principaux sites Web sur les logiciels Lotus :

Formation, certification et spécialisations techniques Lotus :

www.lotus.com/home.nsf/welcome/education

Renseignements sur les produits Lotus : www.lotus.com

PartnerWorld pour logiciels 2003

Rational software

Rational Software d'IBM rehausse la valeur commerciale de l'entreprise en améliorant sa faculté de développement de logiciels. Sa plateforme de développement intègre les pratiques exemplaires ainsi que les meilleurs outils et services du génie logiciel. L'organisation ainsi équipée a tout pour réussir son initiative d'affaires électroniques à la demande, car elle devient plus réactive, résiliente et concentrée. Multiplateforme et fondée sur les normes, la solution Rational aide les équipes de développement de logiciels à créer et à étendre les applications d'entreprise, les systèmes embarqués et les logiciels.

Cette plateforme logicielle crée une valeur commerciale, car elle offre un moyen plus efficace de développer des logiciels. Or, cette compétence est essentielle à la mise en oeuvre et à l'évolution d'un «écosystème» logiciel capable d'alimenter les affaires électroniques à la demande. Les applications qui assurent un avantage stratégique s'harmonisent rapidement aux fluctuations du marché et font preuve d'un haut niveau de souplesse et d'évolutivité.

À ces fins, la plateforme Rational réunit les pratiques exemplaires ainsi que les meilleurs outils et services de l'ingénierie logicielle, qui constituent une solide fondation pour le développement efficace de logiciels. Ainsi, l'entreprise améliore radicalement la façon dont elle conçoit ses logiciels. Cette plateforme incite les équipes à :

- adopter les pratiques de développement itératives qui permettent de réduire les risques liés à la réalisation du projet;
- focaliser sur l'architecture pour développer des systèmes plus résilients qui s'adaptent plus rapidement aux changements des besoins;
- assurer efficacement la gestion du changement et la protection des biens cruciaux.

Le résultat? Une entreprise qui acquiert une expertise en développement de logiciels qui lui vaut plus de réactivité, de résilience et de concentration, ingrédients essentiels dans un monde à la demande.

Pour un complément d'information sur Rational, rendez-vous au site Web : ibm.com/rational

Remarque . - Bien que PartnerWorld pour logiciels s'emploie actuellement à intégrer le contenu de Rational dans ses avantages suite à l'incorporation récente des produits Rational dans la gamme de logiciels IBM, à l'heure actuelle, Rational n'est pas représenté dans tous les avantages liés à la marque logicielle.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Tivoli

Tivoli software

Pendant que vous lisez ce paragraphe, les logiciels de gestion [Tivoli](#) auraient le temps de diffuser une mise à niveau de logiciel à des milliers d'ordinateurs sur un même réseau, dépister les virus et les atteintes à la sécurité sur chacun de ceux-ci et faire le suivi d'une centaine d'autres applications vitales. Des entreprises partout dans le monde utilisent les produits et services Tivoli afin de maximiser l'efficacité de leurs opérations. Elles reconnaissent que, dans le marché concurrentiel d'aujourd'hui où il y a plus de choix et moins d'argent à dépenser, les solutions doivent être simples, transparentes et faciles à installer.

Les produits Tivoli réduisent les coûts en TI et entraînent plus de souplesse et de productivité à l'échelle de l'entreprise. Ainsi, les entreprises concurrentielles en pleine croissance peuvent rapidement ajouter de nouvelles applications, de nouveaux systèmes et de nouveaux réseaux. La sécurité, la fiabilité, la facilité d'accès et l'efficacité de ces processus est un défi que Tivoli a su relever depuis 1989 lorsqu'elle a développé les premières solutions de gestion de technologie de bout en bout de l'industrie. Les logiciels primés de Tivoli facilitent la gestion de centaines de milliers d'unités distinctes sans nuire à la productivité, la sécurité et la performance. Les solutions Tivoli sont élaborées à partir de zéro de manière à les rendre souples, fiables, évolutives, faciles à déployer et capables d'emboîter le pas aux percées technologiques.

Les partenaires commerciaux Tivoli et les fournisseurs de systèmes et d'applications permettent aux clients de choisir parmi des centaines de solutions incomparables qui tirent parti de l'architecture de gestion Tivoli commune. Qu'il s'agisse de systèmes de courriel ou d'initiatives en affaires électroniques, Tivoli rend la gestion de la technologie plus efficace, plus polyvalente et plus puissante. Nos produits, services et programmes performants, jumelés à une étroite relation d'affaires avec IBM, placent Tivoli, qui dispose de ressources mondiales pour aider les entreprises à atteindre de nouveaux sommets, en tête du marché.

Pour obtenir un complément d'information sur les solutions Tivoli, allez à : www.tivoli.com.

PartnerWorld pour logiciels 2003

WebSphere

WebSphere software [WebSphere](#) est un portfolio éprouvé, sécurisé et fiable de logiciels d'infrastructure pour les affaires électroniques dynamiques.

À la fine pointe de la technologie en matière d'affaires électroniques, WebSphere évolue de manière à répondre aux besoins des entreprises qui font face à des environnements d'affaires exigeants qui leur demandent, par exemple, d'augmenter l'efficacité des opérations, de s'adapter rapidement aux fluctuations des exigences des clients et du marché, de relier les applications et les processus dans l'ensemble de la chaîne de valeur, de renforcer la fidélisation des clients, d'intégrer des systèmes hétérogènes à l'échelle de l'entreprise et à tous les niveaux de sa chaîne de valeur et de réaliser un meilleur rendement de l'investissement.

Mener les clients vers les affaires électroniques à la demande signifie que WebSphere dispose du marché et du leadership, de l'expertise, des fonctionnalités et des solutions technologiques pour satisfaire aux exigences des environnements des grandes comme des moyennes entreprises.

Plateforme complète pour les affaires électroniques à la demande, WebSphere réunit les composantes cruciales grâce auxquelles vous pourrez exercer un contrôle étroit sur votre entreprise par l'alignement de vos priorités TI avec vos besoins commerciaux. Ainsi, vous serez en mesure de créer, déployer et intégrer rapidement des applications et des processus pour neutraliser les menaces extérieures et développer de nouveaux marchés. WebSphere propose la plus vaste gamme de solutions sectorielles fondées sur les trois constituants de la pyramide WebSphere : Foundation & Tools, Reach & User Experience, Business Integration and Transaction Servers & Tools.

La plateforme logicielle WebSphere rapproche la stratégie d'affaires et la technologie d'information, ce qui vous permet de mettre sur pied et d'exploiter une entreprise reposant sur les affaires électroniques.

Explorez la pyramide WebSphere et vous découvrirez comment chaque élément peut aider à dynamiser votre entreprise et assurer votre succès.

Un logiciel WebSphere spécifique vous intéresse? Vous aimeriez apprendre à vendre WebSphere dans votre solution? Visitez le site Web de WebSphere à :

www.ibm.com/software/info1/websphere/

Ou visitez le site de WebSphere Innovation Connection On-Line (WIC Online) à :

www.ibm.com/websphere/partners

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 3 : Quoi de neuf en 2003?

PartnerWorld pour logiciels est un programme dynamique qui évolue en fonction des besoins des utilisateurs finals. Nous continuerons d'améliorer PartnerWorld pour logiciels afin que vous puissiez tirer le maximum de votre participation au programme et être reconnu pour la relation d'affaires que vous entretenez avec IBM. Le programme de 2003 vise à récompenser ceux qui s'investissent par rapport à IBM, tout en simplifiant les critères d'admissibilité. Voici un aperçu des nouveautés de PartnerWorld pour logiciels en 2003.

- ✓ La participation à PartnerWorld for Software ne se fera plus par établissement mais par pays. Les entreprises ne seront plus tenues de demander à chaque établissement de satisfaire aux critères d'admissibilité mais pourront regrouper les réalisations de tous les établissements d'un même pays afin d'atteindre un niveau du programme. Par exemple, une firme n'a besoin que de huit personnes ayant les compétences requises parmi tous les établissements du pays afin de répondre aux exigences en matière de compétences du niveau Élite. De plus, elles n'ont qu'à faire l'acquisition d'un seul ensemble Avantages Plus pour tous les établissements à l'intérieur du pays en question. Enfin, elles n'ont qu'à tenir à jour un seul profil pour tous les établissements à l'intérieur d'un pays. Voir la section 4, Critères d'admissibilité, pour obtenir plus de détails.
- ✓ Le remboursement maximal pour les participants du niveau Membre qui ont une certification technique acceptée et les participants du niveau Chevronné est beaucoup plus élevé dans le cadre des offres «We Pay». Le remboursement maximal pour les participants des niveaux Chevronné et Membre est de 15 000 \$ US et 6 000 \$ US, respectivement. Voir la section 7, Description des avantages, pour obtenir un complément d'information sur les offres «We Pay».
- ✓ Au niveau Membre, l'accès aux logiciels d'exploitation d'entreprise et aux offres «We Pay» sera réservé exclusivement à ceux qui ont une certification technique acceptée. En ce qui a trait au niveau Membre, seuls les partenaires commerciaux qui ont démontré un investissement par rapport à IBM par le biais de l'acquisition d'une certification technique auront accès aux permis d'utilisation des logiciels d'exploitation d'entreprise (Run Your Business) et aux offres «We Pay». Voir la section 7, Description des avantages, pour obtenir un complément d'information sur les offres «We Pay».
- ✓ developerWorks Toolbox, maintenant disponible dans l'ensemble Avantages Plus pour logiciels. Les partenaires commerciaux peuvent dorénavant accéder à plus de 1 000 outils de développement d'avant-garde et créer des solutions sur plus de 12 plateformes différentes. Des logiciels d'entreprise offerts dans leur intégralité, notamment DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere, permettent de développer et de tester des applications à grande échelle. Voyez la section 7 : Description des avantages, pour un complément d'information.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 4 : Critères d'admissibilité

PartnerWorld pour logiciels repose sur un modèle d'investissement. C'est-à-dire que plus vous vous investissez par rapport à votre relation avec IBM, plus vous pouvez tirer parti des avantages du programme. Dans cette optique, le programme compte trois niveaux : Membre, Chevronné et Élite. Chaque niveau est caractérisé par des critères d'admissibilité qui lui sont propres. Voici une brève description de ces critères. L'engagement inclut la relation d'affaires et la validation annuelle de l'admissibilité. Les compétences touchent les personnes possédant les compétences requises au sein de l'entreprise. La contribution tient compte des résultats des partenaires commerciaux intermédiaires par rapport à leur objectif de revenu annuel et, enfin, dans le cadre de la satisfaction de la clientèle, vous devez fournir des références de client. Le niveau atteint est déterminé par pays, ce qui signifie qu'un partenaire commercial qui compte de nombreux établissements à l'intérieur d'un pays donné peut regrouper les réalisations de tous les établissements de ce pays.

Critères d'admissibilité à PartnerWorld pour logiciels en 2003

<u>Catégorie de critères</u>	<u>Membre</u>	<u>Chevronné ⁽¹⁾</u>	<u>Élite ⁽¹⁾</u>
<i>Engagement -- Relation d'affaires</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse électronique et nom du contact • Validation annuelle de l'admissibilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse électronique et nom du contact • Validation annuelle de l'admissibilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse électronique et nom du contact • Validation annuelle de l'admissibilité
<i>Compétences -- Personnes compétentes</i>	Sans objet	<ul style="list-style-type: none"> • 3 personnes compétentes, ayant : • 2 certifications techniques • 1 compétence ou certification en vente 	<ul style="list-style-type: none"> • 8 personnes compétentes, ayant : • 5 certifications techniques (1 certification technique complémentaire ou compétence est acceptée) • 3 compétences ou certifications en vente (1 certification en vente complémentaire ou compétence est acceptée)

PartnerWorld pour logiciels 2003

Critères d'admissibilité à PartnerWorld pour logiciels de 2003 - En développement ⁽¹⁾

Catégorie	Membre	Chevronné⁽²⁾	Élite ⁽²⁾
<i>Satisfaction de la clientèle</i> -- Références de client	Sans objet	<ul style="list-style-type: none">• Sans objet	<ul style="list-style-type: none">• 3 références de client
<i>Contribution -- Résultats annuels (Intermédiaires seulement)</i>	Sans objet	<ul style="list-style-type: none">• 100 000 \$ US de revenu de logiciels de postes de travail via Advantage Passport	<ul style="list-style-type: none">• 150 000 \$US de revenu de logiciels provenant de postes de travail via Advantage Passport

1. Nous n'avons pas encore déterminé la date définitive d'entrée en vigueur des critères relatifs à la satisfaction de la clientèle et à la contribution. Nous vous aviserons prochainement.

2. D'autres critères d'admissibilité s'appliquent aux participants xSP Prime pour fournisseurs de services qui veulent atteindre le niveau Chevronné ou Élite. Vous trouverez ces critères à la fin de la section.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Critères d'admissibilité - Définitions

Ci-dessous, vous trouverez les catégories de critères et autres exigences associées à votre adhésion à PartnerWorld pour logiciels. Puisque l'adhésion à PartnerWorld pour logiciels est fondée sur la présence d'une entreprise dans un pays, les partenaires commerciaux peuvent regrouper les compétences et les certifications de tous les établissements à l'intérieur d'un pays afin de répondre aux exigences d'un niveau du programme.

ENGAGEMENT : exigences relatives aux niveaux Membre, Chevronné et Élite

Vous êtes admis au niveau Membre dès que vous répondez aux critères et que votre demande d'adhésion a été approuvée. Vous devez fournir un profil de partenaire commercial à jour et accepter le contrat PartnerWorld.

Exigences relatives à l'engagement

- Contrat d'adhésion. Vous devez signer le contrat PartnerWorld vous engageant à répondre aux exigences de base. Tout manquement à cet engagement entraîne la résiliation du contrat. Vous êtes également tenu de faire preuve de professionnalisme afin de ne pas porter atteinte à la réputation et à l'achalandage d'IBM, faute de quoi votre contrat sera résilié immédiatement. Vous trouverez un exemplaire du contrat PartnerWorld sur le site Web de PartnerWorld pour logiciels.
- Profil de membre. Il est impératif qu'IBM dispose d'informations exactes et à jour, notamment les compétences, sur chaque partenaire commercial afin de faciliter les communications et la transmission des noms de prospects et autres contacts importants. Le profil de membre est un élément obligatoire du processus de demande d'adhésion et doit être mis à jour au moins une fois par année. Nous vous encourageons toutefois à le mettre à jour dès qu'il y a un changement à signaler.
 - Chaque partenaire commercial peut nommer un administrateur de profil autorisé (APA) ou plus pour la mise à jour de son profil. Cette personne fournit l'information demandée sur le formulaire de profil de l'entreprise et en assure la mise à jour. Elle est responsable d'accorder aux autres employés l'accès au site Web désigné de PWSW, et au système de profil. Elle autorise également les employés à commander ou télécharger les logiciels de démonstration et d'évaluation, et commander l'ensemble Avantages Plus. Il permet à certains employés d'accéder aux fonctions APA au niveau du siège social ou de l'établissement.
 - Pour les entreprises qui ont plus d'un établissement à l'intérieur d'un pays. Comme l'adhésion à PartnerWorld pour logiciels se fait par pays plutôt que par établissement, un seul profil, soit celui du siège social, doit être tenu à jour pour chaque entreprise à l'intérieur d'un pays. L'APA au niveau du siège social peut accorder l'accès aux fonctions APA à des personnes au niveau des établissements. Dans un tel cas, l'APA d'établissement, de même que l'APA du siège social, pourra mettre à jour l'information relative à l'établissement. L'APA peut aussi accorder l'accès aux fonctions APA à d'autres personnes du siège social. Dans un tel cas, l'APA auxiliaire pourra mettre à jour l'information relative et au siège social et aux établissements additionnels.



PartnerWorld pour logiciels 2003

- Adresse électronique de la personne contact. Vous devez nous fournir l'adresse électronique valide d'une personne contact au sein de votre entreprise pour participer à PartnerWorld pour logiciels.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Critères d'admissibilité aux niveaux élite et chevronné seulement

1. COMPÉTENCE

2. SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

3. CONTRIBUTION

1. *Compétence*

La certification professionnelle est un moyen de valider vos compétences et de démontrer la crédibilité dont vous avez besoin pour vendre les solutions logicielles IBM et en assurer le soutien. PartnerWorld pour logiciels reconnaît l'importance de la certification professionnelle et exige un certain nombre de certifications désignées pour les niveaux Chevronné et Élite.

Des personnes différentes au sein de l'entreprise doivent avoir les compétences qu'exigent les niveaux Élite et Chevronné. Au niveau Chevronné, il faut trois personnes compétentes au sein de l'entreprise. Ceci inclut deux personnes qui ont des certifications techniques et une personne compétente ou certifiée en vente. Au niveau Élite, il faut huit personnes compétentes au sein de l'entreprise, dont trois compétentes ou certifiées en vente et cinq ayant obtenu une certification technique admissible. Les compétences en vente peuvent inclure une certification de conseiller en solutions d'affaires électroniques ou la réussite d'un cours de vente de logiciels 201 IBM.

Les établissements doivent s'assurer de toujours avoir le nombre requis de certifications pour leur niveau et leur admissibilité sera validée tous les ans. Pour passer à un niveau supérieur, il faut répondre à tous les critères d'admissibilité relatifs au niveau visé.

- *Certification technique* - Fait référence aux certifications qu'obtiennent les employés relativement à certains produits logiciels. Les compétences validées se rapportent habituellement à l'installation, l'intégration, l'architecture et le soutien. La liste des certifications techniques acceptées se trouve sur notre site Web à ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «Training and Certification», puis sur «Skills planning» et finalement sur «Accepted and complementary certifications».
- *Compétence et certification en ventes* - Nous continuons de tenir compte de la certification pour conseiller en solutions d'affaires électroniques IBM et nous avons ajouté d'autres compétences en ventes relativement à WebSphere, DB2 Data Management, Lotus, Tivoli et Solutions IBM de lancement. Cette certification et ces compétences vous permettront de satisfaire aux exigences des niveaux Élite et Chevronné.
- *Compétences en ventes* : Vous pouvez acquérir des compétences en ventes admissibles en passant un test critérié qui valide votre faculté d'identifier une opportunité admissible, de recueillir des renseignements sur le client, de concevoir la solution et de faire progresser la vente de la marque et des solutions de produits spécifiques. Nous offrons des cours pour chacun des domaines de compétence, soit WebSphere, DB2 Data Management, Lotus, Tivoli et Solutions IBM de lancement. Nous vous conseillons vivement de suivre ces cours pour vous préparer au test critérié. Pour obtenir une liste des compétences en vente admissibles, allez sur le site Web : ibm.com/partnerworld/software. Sélectionnez «Training and Certification», puis «Skills planning» et enfin sur «Accepted and complementary certifications».

PartnerWorld pour logiciels 2003

- *Conseiller certifié en solutions d'affaires électroniques IBM* : Nous vous encourageons à obtenir une certification pour conseiller certifié en solutions d'affaires électroniques IBM. Elle démontre que vous êtes en mesure d'approcher le client, de développer une vision stratégique par rapport aux affaires électroniques, de traduire les besoins du client en opportunités d'affaires électroniques et de gérer la relation d'affaires avec le client. Il faut beaucoup plus que des connaissances en ventes pour élaborer une solution d'affaires électroniques. Vous devez aussi bien comprendre le processus de constitution d'une solution d'affaires électroniques et connaître à fond les produits clés qui font partie d'une solution réussie. La certification de conseiller en solutions d'affaires électroniques porte sur l'infrastructure des solutions d'affaires électroniques. La certification en ventes dans le domaine des affaires électroniques est la certification pour conseiller en solutions d'affaires électroniques (e-business - Solutions Advisor). Consultez le site Web à ibm.com/software/ebusiness/certification.
- *Certifications/compétences techniques et en ventes complémentaires* - PartnerWorld pour logiciels reconnaît certaines certifications complémentaires qui s'avèrent avantageuses pour les affaires d'IBM en général. Ces certifications ne se rapportent pas nécessairement à des compétences vitales pour un partenaire commercial en logiciels mais elles aident à livrer des solutions et conclure des ventes essentielles au modèle de gestion du partenaire commercial. Les certifications complémentaires peuvent être des certifications sectorielles provenant d'un autre fournisseur.

La certification pour professionnel en vente de solutions Linux est actuellement la seule certification/compétence acceptée.

Vous trouverez la liste des certifications complémentaires acceptées sur notre site Web à ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «Training and certification», «Skills planning», puis sur «Accepted and complementary certifications».

2. *Satisfaction de la clientèle*

Dans le cadre des critères d'admissibilité au niveau Élite, vous devrez citer trois références de clients. Ces références doivent figurer dans le profil du partenaire commercial et ne seront pas publiées ni divulguées à moins que vous ne l'autorisiez. Chaque référence devra être valide pour une période de dix-huit mois au terme de laquelle vous devrez en fournir une nouvelle. La date définitive d'entrée en vigueur de ce critère n'a pas encore été déterminée.

3. *Contribution - intermédiaires seulement*

Plus vous vous investissez, plus PartnerWorld pour logiciels vous offre des avantages intéressants. Comme le revenu est un bon indicateur de votre niveau d'investissement, pour les intermédiaires le revenu annuel de l'année précédente est un des critères d'admissibilité aux niveaux Chevronné et Élite. Les objectifs sont différents pour chacun des niveaux. Le niveau Élite exige un revenu plus élevé que le niveau Chevronné.

À titre d'intermédiaire de niveau Chevronné ou Élite dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels, votre contribution quant aux logiciels transitaires pour postes de travail sera mesurée par le biais d'Avantage Passport. Au niveau Chevronné, vous devez générer un revenu minimum de 100 000 \$US. Au niveau Élite, les intermédiaires doivent générer un revenu minimum de 150 000 \$US. La date d'entrée en vigueur de ce critère n'a pas encore été déterminée.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Autres critères d'admissibilité aux niveaux Chevronné et Élite s'adressant aux fournisseurs de services :

- 1) Le partenaire commercial doit être un fournisseur de services (c'est-à-dire que son modèle de gestion principal est la prestation de services sur Internet dans un environnement hébergé ou loué) et être parrainé par la direction des ventes du groupe Logiciels IBM.
- 2) La plateforme logicielle du fournisseur de services doit inclure au moins une marque de logiciels transitaires IBM (WebSphere, DB2, Solutions IBM de lancement, Rational, Lotus et Tivoli), ou il doit s'être engagé à déployer de tels produits avant la fin de 2003.
- 3) Le fournisseur de services doit convenir d'un objectif de revenu pour 2003 et doit accepter d'être un compte de référence.
- 4) Le fournisseur de services doit participer au programme xSP Prime pour fournisseurs de services dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels.

PartnerWorld pour logiciels 2003


Section 5 : Aperçu des avantages offerts

À titre de participant à PartnerWorld pour logiciels, vous avez accès à des avantages offerts sans frais et à un ensemble d'avantages offert moyennant certains frais, nommé «ensemble Avantages Plus pour logiciels». Les avantages sans frais comportent principalement de l'information et du soutien libre-service fournis par voie électronique. Les avantages offerts moyennant certains frais sont regroupés en un ensemble Avantages Plus pour logiciels qui est composé de logiciels de démonstration et d'évaluation, de logiciels d'exploitation d'entreprise (Run Your Business), d'un programme de remboursement des frais de formation (i.e.«You Pass, We Pay»), de soutien technique et d'assistance à la mise en marché et à la vente. Nous conseillons fortement à tous les partenaires commerciaux de faire l'acquisition de l'ensemble Avantages Plus pour logiciels. Les avantages des ensembles sont adaptés à chacun des niveaux.









Les avantages se divisent en sept catégories distinctes :

- **Soutien à la mise en marché et à la vente**
- **Logiciels**
- **Formation et certification**
- **Assistance technique**
- **Primes**
- **Financement**
- **Gestion des relations**

Les tableaux suivants indiquent les avantages offerts dans chaque catégorie. De plus, certaines offres portent la mention «facturées séparément», notamment les offres de formation puisqu'il y a des frais à déboursier pour chacun des cours. En outre, certaines offres de formation peuvent être admissibles à un remboursement des frais engagés dans le cadre des offres «We Pay».

- Le «(*)» indique un avantage sans frais.
-  La clé indique que l'avantage comporte des frais et fait partie d'un ensemble Avantages Plus.
- L'astérisque (*) indique que l'avantage est offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Avantages offerts : <i><u>Soutien à la mise en marché et à la vente</u></i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<i>Désignation et emblèmes</i>			
Marques de logiciels IBM (**)	X*	X	X
Titre de partenaire commercial IBM	X	X	X
Emblème et plaque de partenaire commercial IBM		X	X
Logo affaires électroniques IBM		X	X
Marque affaires électroniques IBM		X	X
<i>Outils de vente</i>			
Site Web Signature Sales Resource	X	X	X
Trousses de vente et de mise en marché	X	X	X
Combinaisons logicielles pour ventes croisées	X	X	X
Aperçu de l'évaluation exécutive	X	X	X
Outils Executive assessment		 X	 X
IBM Profiler pour affaires électroniques	X	X	X
Outil e-business Collaboration	X	X	X
Outil Competitive Advisor		X	X
Centres d'information IBM à l'intention de la haute direction			 X
<i>Outils de mise en marché</i>			
Guide de mise en marché directe	X	X	X
Guide pour séminaires et événements	X	X	X
Guide de télémarketing			
Campaign Designer (si disponible dans votre région)	X	X	X
Liens de mise en marché relatifs à Campaign Designer	X	X	X
Matériel pour mise en marché conjointe	X	X	X
Assistance en matière de relations publiques (si disponible dans votre région)			
<i>Solutions IBM de lancement en affaires électroniques</i>			
Guide des Solutions IBM de lancement en affaires électroniques	X	X	X
Avantage Solutions IBM de lancement en affaires électroniques			
<i>Répertoire des partenaires commerciaux en logiciels</i>			
Liste des partenaires commerciaux	X *	X	X

PartnerWorld pour logiciels 2003










<i>Des partenaires commerciaux qui font équipe</i>			
Business Partner Connections - Liste - Recherche - Outils - Événements de maillage	x*(pour liste)	X	X

x indique que l'avantage est offert sans frais.

Le symbole de la clé indique qu'il s'agit d'un avantage de l'ensemble Avantages Plus qui comporte des frais.

* Il s'agit d'un avantage offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

** Il faut avoir une certification technique acceptée relative à une marque logicielle pour pouvoir utiliser cette marque.




Avantages offerts : <i>Logiciels</i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<i>Logiciels</i>			
Logiciels de démonstration et d'évaluation			
Logiciels developerWorks Toolbox			
Logiciels d'exploitation d'entreprise	 *		

Le symbole de la clé indique qu'il s'agit d'un avantage de l'ensemble Avantages Plus qui comporte des frais.

* Il s'agit d'un avantage offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

Avantages offerts : <i>Formation et certification</i>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
<i>Planification des compétences</i>			
Parcours de certification/formation	X	X	X
Renseignements concernant les cours et les tests Sales Educatin and Sales Mastery	X	X	X
Calendrier des cours	X	X	X
<i>Rabais sur la formation</i>			
Rabais accordé aux partenaires commerciaux (jusqu'à 25 %)	X	X	X
Carte de rabais sur la formation (si disponible dans votre région)	Facturé séparément	Facturé séparément	Facturé séparément
Rabais sur le matériel de formation Lotus (jusqu'à 30 %)	X*	X	X
<i>Remboursement des frais de cours et d'examens</i>			














PartnerWorld pour logiciels 2003

Offres «We Pay»	 *		
Formation sur les ventes			
Outils et guides sur le Web pour aider à vendre des logiciels IBM	X	X	X
Formation sur les ventes en affaires électroniques	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)
Formation en vente portant sur DB2, Lotus, Tivoli, Solutions de lancement et WebSphere	X	X	X
Formation technique			
Cours sur les produits	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)
Téléformation			
PartnerWorld University	X	X	X
Cours informatisés	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)
Formation sur les affaires/pour la haute direction			
Business Partner Executive Institute (BPEI)	Facturé séparément	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)	Facturé séparément. Peut être admissible au remboursement (voir les offres «We Pay»)





x indique que l'avantage est offert sans frais.

Le symbole de la clé indique qu'il s'agit d'un avantage de l'ensemble Avantages Plus qui comporte des frais.

* Il s'agit d'un avantage offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

Avantages offerts : Assistance technique	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Soutien sur le Web			
Assistance technique libre-service	X	X	X
Assistance sur le Web quant à l'intégration et la mise en oeuvre de solutions			
- Forums de questions et réponses (soutien à distance par le biais de forums)	 *		
- Questions et réponses personnalisées (soutien à distance par courriel)			
Assistance logicielle IBM - Accès au contenu sécurisé			
Assistance téléphonique			
PartnerLine/Techline - Ventes techniques			
Assistance quant à l'intégration et la mise en oeuvre de solutions			

PartnerWorld pour logiciels 2003

Assistance à la validation d'une solution			
Assistance sur place			
Mentorat technique - Opportunités de grande envergure/complexes			
Soutien aux mises en oeuvre critiques - Opportunités de grande envergure/complexes			

x indique que l'avantage est offert sans frais.

Le symbole de la clé indique qu'il s'agit d'un avantage de l'ensemble Avantages Plus qui comporte des frais.

* Il s'agit d'un avantage offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

Avantages offerts : <u>Primes</u>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Participation à Avantage Passport	X	X	X
Initiative Avantages Valeurs Plus (VAP)	X	X	X
Initiative Top Contributor (TCI) pour intermédiaires de logiciels		x	x

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

Avantages offerts : <u>Gestion de la relation d'affaires</u>	Niveau PartnerWorld		
	Membre	Chevronné	Élite
Soutien aux membres			
Service de contact PWSW/Ligne téléphonique du centre de services aux membres/PartnerLine	X	X	X

PartnerWorld pour logiciels 2003

Site Web de PartnerWorld pour logiciels	x	x	x
Trousse de bienvenue	x	x	x
Guide PartnerWorld pour logiciels	x	x	x
Communications à l'intention des partenaires commerciaux	x	x	x
Gestion globale du profil	x	x	x
Événements spéciaux			
Événement PartnerWorld IBM		Facturé séparément	Facturé séparément
Reconnaissance			
Admissibilité aux Prix Beacon et aux récompenses de la région		x	x

x indique que l'avantage est offert sans frais.

Le symbole de la clé indique que l'avantage comporte des frais et fait partie d'un ensemble Avantages Plus.

x* indique que l'avantage est offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 6 : Ensemble Avantages Plus pour logiciels et option Accès logiciels IBM - Avantages facturables en 2003

AVANTAGES PLUS POUR LOGICIELS

À titre de participant à PartnerWorld pour logiciels IBM, vous pouvez profiter d'avantages supplémentaires, outre les avantages fort intéressants qui vous sont offerts sans frais, lorsque vous achetez l'ensemble Avantages Plus pour logiciels IBM. Cet ensemble inclut le remboursement des frais de formation, du soutien technique, des offres logicielles IBM et des offres de soutien à la mise en marché et à la vente. L'objectif est de vous offrir la formation, le soutien technique, le soutien à la mise en marché et à la vente et les logiciels dont vous avez besoin pour vous perfectionner, amener vos produits et solutions sur le marché et atteindre les objectifs de rentabilité de votre entreprise.

L'ensemble Avantages Plus pour logiciels est un reflet de la structure basée sur l'investissement de PartnerWorld pour logiciels. Le contenu de l'ensemble diffère selon le niveau. Les partenaires aux niveaux plus élevés ont droit à des avantages de valeur supérieure.

L'ensemble Avantages Plus pour logiciels se vend 2 000 \$US par année aux partenaires de tous les niveaux dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels. L'ensemble est valide pour la société qui a fait l'acquisition de l'ensemble pour une période d'un an à partir de la date d'achat.

OPTION ACCÈS LOGICIELS IBM

L'option Accès logiciels IBM regroupe certains avantages de l'ensemble Avantages Plus, mais exclut tous ceux liés à la formation, au soutien technique et à l'assistance à la mise en marché et à la vente. Se détaillant à 795 \$US, il est offert aux partenaires de tous les niveaux dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels. Les partenaires commerciaux ne peuvent acheter qu'un seul des deux programmes, soit l'option Accès logiciels IBM, soit Avantages Plus pour logiciels. Dès lors, il faut bien comprendre les différences entre les deux programmes et, plus spécifiquement, les limites de l'option Accès logiciels IBM.

Les tableaux suivants illustrent tous les avantages qui sont offerts dans le cadre de l'ensemble Avantages Plus et de l'option Accès logiciels IBM de 2003.

Vous acceptez d'acquitter, pour toute transaction, les droits, taxes, redevances et frais que pourrait imposer une autorité, quelle qu'elle soit, sauf ceux qui sont basés sur le revenu net d'IBM. IBM réserve le droit de modifier ou de retirer l'ensemble Avantages Plus et/ou l'option Accès logiciels IBM à tout moment. Les changements éventuels seront affichés sur le site Web de PartnerWorld pour logiciels.

PartnerWorld pour logiciels 2003

ENSEMBLE AVANTAGES PLUS POUR LOGICIELS

PARTNERWORLD POUR LOGICIELS	AVANTAGES OFFERTS À L'ACHAT D'UN ENSEMBLE AVANTAGES PLUS 2003 (VOIR LES DÉFINITIONS À LA SECTION 7)		
	Membre	Chevronné	Élite
LOGICIELS			
Logiciels/Technologie			
<ul style="list-style-type: none"> Logiciels de démonstration et d'évaluation (à revente interdite) <ul style="list-style-type: none"> - Téléchargement - Logiciels sur CD 	X⁽¹⁾	X⁽¹⁾	X⁽¹⁾
<ul style="list-style-type: none"> Logiciels developerWorks Toolbox 	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> Logiciels d'exploitation d'entreprise 	X⁽²⁾	X	X
FORMATION			
Habilitation/Formation			
<ul style="list-style-type: none"> Offres «We Pay»..... Remboursement des frais de certains cours techniques, sur les ventes et les affaires 	X⁽²⁾	X	X
SOUTIEN TECHNIQUE			
<ul style="list-style-type: none"> Assistance technique aux ventes (TechLine) 	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> Soutien sur le Web et au téléphone relatif à l'intégration et la mise en oeuvre de solutions 	X⁽²⁾ (Soutien sur le Web seulement)	X (Soutien sur le Web et au téléphone)	X (Soutien sur le Web et au téléphone)
<ul style="list-style-type: none"> Soutien logiciel IBM - Accès sécurisé au contenu 	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> Mentorat technique 		X	X
<ul style="list-style-type: none"> Soutien aux mises en oeuvre critiques 			X
<ul style="list-style-type: none"> Assistance à la validation de solutions 			X

PartnerWorld pour logiciels 2003

PARTNERWORLD POUR LOGICIELS	AVANTAGES OFFERTS À L'ACHAT D'UN ENSEMBLE AVANTAGES PLUS 2003 (VOIR LES DÉFINITIONS À LA SECTION 7)		
	Membre	Chevronné	Élite
ASSISTANCE À LA MISE EN MARCHÉ ET À LA VENTE			
Outils pour l'évaluation exécutive	X	X	X
Avantage Solutions IBM de lancement	X	X	X
Utilisation des Centres d'information IBM à l'intention de la haute direction			X
Assistance en matière de relations publiques (si disponible dans votre région)			X

1. Des frais de distribution s'appliquent aux commandes de logiciels sur CD pour le niveau Membre et peuvent s'appliquer également aux niveaux Chevronné et Élite.
2. Les membres doivent posséder une certification technique acceptée pour être admissibles à cet avantage.

OPTION ACCÈS LOGICIELS IBM

PARTNERWORLD POUR LOGICIELS	AVANTAGES OFFERTS À L'ACHAT DE L'OPTION ACCÈS LOGICIELS IBM 2003		
	Membre	Chevronné	Élite
LOGICIELS			
Logiciels/Technologie			
<ul style="list-style-type: none"> Logiciels de démonstration et d'évaluation (à revente interdite) <ul style="list-style-type: none"> - Téléchargement - Logiciels sur CD 	X*	X*	X*
<ul style="list-style-type: none"> Logiciels developerWorks Toolbox <ul style="list-style-type: none"> - Téléchargement électronique 	X	X	X

*Des frais de distribution s'appliquent aux commandes de logiciels sur CD pour le niveau Membre et peuvent s'appliquer également aux niveaux Chevronné et Élite

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 7 : Description des avantages

Les avantages décrits dans cette section ne sont pas nécessairement offerts dans tous les pays. Il se peut aussi qu'ils soient livrés différemment. D'autres modalités peuvent s'appliquer à des offres spécifiques ou dans certaines régions. Cliquez sur le lien suivant pour voir ces modalités : [Annexe relative aux régions](#).

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

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

- Nous faisons la promotion des solutions logicielles IBM, incluant DB2 Data Management, Lotus, Tivoli et WebSphere.
- Nous vous offrons une vaste gamme de services, d'outils et de ressources pour vous aider à dresser un bon plan de mise en marché et de vente.
- Nous vous aidons à faire équipe avec d'autres partenaires commerciaux.
- Nous vous aidons à générer des opportunités.

Désignation et emblèmes

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

- Marques logicielles IBM
Les partenaires commerciaux qui ont une certification technique acceptée relative à un logiciel IBM peuvent utiliser la marque logicielle dans les efforts de mise en marché et de vente. Ces marques vous permettent d'associer les offres de votre entreprise au logiciel IBM dans vos communications et activités de mise en marché.
- Titre de partenaire commercial IBM
Cette désignation, bien connue des clients et des autres partenaires commerciaux de l'industrie, est réservée à ceux qui satisfont aux critères d'admissibilité des niveaux Membre, Chevronné et Élite. La structure de désignation est comme suit :
 - Niveau Élite : Partenaire commercial Élite IBM
 - Niveau Chevronné : Partenaire commercial Chevronné IBM
 - Niveau Membre : Partenaire commercial IBM
- Emblème et plaque de partenaire commercial IBM
L'emblème de partenaire commercial IBM est composé de deux champs enchevêtrés, soit «IBM» et «Partenaire commercial». Ceux-ci représentent notre engagement commun envers le client et l'engagement d'IBM envers vous. Dans la trousse de partenaire commercial IBM, vous trouverez les

PartnerWorld pour logiciels 2003

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

- Logo affaires électroniques IBM

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

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

- Marque affaires électroniques IBM

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

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

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

Outils de vente

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

- Site Web «Signature Sales Resource»

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

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Trousses de vente et de mise en marché

Accélérez le cycle de vente et trouvez du matériel de vente et de mise en marché pour vous aider à générer des pistes de clients potentiels et obtenir rapidement la réponse aux questions de vos clients et prospects sur les principaux logiciels IBM à l'aide des trousse de vente et de mise en marché qui sont offertes sur Internet ou sur CD. Vous trouverez tout ce dont vous avez besoin pour vos visites chez le client, séminaires et campagnes de mise en marché.

Nous mettons à votre disposition des guides de référence rapide, des livres blancs, des lettres d'annonce relatives aux produits, offres et solutions. Vous obtiendrez de l'information sur les produits pour les ventes additionnelles et les ventes croisées. Vous pourrez répondre aux questions de vos clients sur le rendement des investissements, les comparaisons par rapport aux concurrents et les spécifications techniques. Vous pourrez montrer le fonctionnement du logiciel à vos clients à l'aide de démos et de saisies d'écrans. Vous pourrez copier et coller des descriptions, arguments de vente et témoignages de clients dans vos biens livrables. Vous trouverez aussi du matériel adapté aux besoins des clients qui servira dans les présentations, brochures et fiches techniques. Des informations sur toutes les marques logicielles IBM, réunies à un même endroit, vous aident à augmenter votre rentabilité puisque vous vendez des solutions, pas seulement des produits!

Les partenaires commerciaux peuvent facilement accéder aux trousse à partir de Business Partner Zone : ibm.com/partnerworld/software/zone.

- Combinaisons logicielles pour ventes croisées

La combinaison judicieuse de logiciels de diverses marques vise à augmenter vos possibilités de revenu. Vous pouvez cibler un client potentiel avec une offre logicielle dominante qui prend en compte ses besoins commerciaux et ajouter d'autres logiciels selon la formule Combinaisons logicielles, dont l'ensemble comblera toutes ses exigences. Consultez la liste des combinaisons logicielles en cliquant sur la rubrique «Selling Resources» de la section «Business Partner Zone» dans le site PartnerWorld pour logiciels.

- Aperçu de l'évaluation exécutive

Offerte à tous les membres PartnerWorld pour logiciels, ce document explique les notions fondamentales de l'évaluation exécutive. Ce volet de l'ensemble Avantages Plus offre l'accès aux outils, aux modules de solutions, au matériel de formation audio et visuel ainsi qu'à du matériel sur la mise en marché. Pour un complément d'information, lisez le paragraphe suivant.

- Outils pour l'évaluation exécutive

Il s'agit d'un outil de vente éprouvé qui peut vous aider à identifier des prospects et recueillir l'information dont vous avez besoin pour produire une justification financière, présenter une proposition et conclure de nouvelles ventes. Elle vous permet de toucher des redevances de services alors que vous travaillez avec votre client potentiel.

Les outils de formation sont composés d'une évaluation exécutive standard et de modules relatifs aux solutions. L'évaluation exécutive standard, par exemple, comprend des outils qui traitent des mandats de consultation. Les modules relatifs aux solutions regorgent de renseignements, dont du matériel portant sur les solutions IBM, les propositions de valeur, les tendances de l'industrie, les FAQ et les listes de contrôle. L'évaluation exécutive décrit le processus étape par étape de manière *dynamique* et

PartnerWorld pour logiciels 2003

traite des préoccupations changeantes de votre client tout au long du cycle d'achat. Les modules disponibles actuellement touchent WebSphere, Lotus, DB2, Tivoli, Linux et les Solutions IBM de lancement (Start Now) pour le marché intermédiaire. Les modules disponibles actuellement touchent WebSphere, Lotus, DB2, Tivoli, Linux et les Solutions de lancement pour le marché intermédiaire.

- IBM Profiler pour affaires électroniques

Outil de référence, IBM Profiler pour les affaires électroniques écourte les cycles de vente et génère des revenus d'affaires électroniques additionnels, car il facilite l'identification de clients potentiels et cerne les opportunités d'affaires. Il détermine où chaque unité commerciale se situe par rapport aux affaires électroniques, établit des parallèles entre les industries et les régions géographiques et crée une série de recommandations, de renseignements utiles et d'argumentaires personnalisés. Alors que cet outil est conçu pour vous aider à évaluer la position du client potentiel dans le cycle de vente, l'évaluation exécutive vous permet de réaliser des mandats de consultation rémunérés et de créer des propositions complètes pour vos clients potentiels. L'évaluation exécutive constitue d'ailleurs une suite logique à l'analyse réalisée avec l'outil IBM Profiler. Ils peuvent être utilisés ensemble ou séparément.

- Outil de collaboration pour les affaires électroniques

L'outil de collaboration pour les affaires électroniques (ebC) permet d'évaluer la situation des clients par rapport à leurs pratiques exemplaires en établissant les niveaux d'efficacité des fonctions disponibles à partir de réponses à un questionnaire. En outre, il identifie dans les fonctions ERP, SCM, CRM et PLM les secteurs qui présentent des opportunités de rendement de l'investissement et qui favorisent une plus grande utilisation des affaires électroniques.

Conçu pour identifier des solutions spécifiques, l'outil ebC se base sur le niveau de fonctionnalité des processus d'affaires pour créer des solutions complètes. Il est particulièrement bénéfique dans le cadre d'une relation d'affaires déjà établie ou pour étendre un mandat lorsqu'il faut augmenter le niveau de fonctionnalité ou ajouter de nouvelles fonctions.

- Outil Competitive Advisor

Cet outil Web est un système expert fondé sur les analyses comparatives financières de l'industrie qui valide les clients potentiels grâce à un processus en quatre étapes. Il permet de dégager :

- les contraintes imposées par la concurrence;
- les avantages potentiels que recèle la résolution des contraintes concurrentielles;
- comment IBM peut exercer une influence positive sur leur entreprise.

- Accès aux centres d'information IBM à l'intention de la haute direction

Ce nouvel avantage permet aux partenaires commerciaux Élite d'accéder aux sept centres d'information IBM à l'échelle mondiale. Ces centres qui, auparavant, étaient réservés exclusivement à la force de vente directe d'IBM, regroupent des experts se spécialisant dans les diverses marques logicielles. Les partenaires commerciaux du niveau Élite qui ont une opportunité se chiffrant à 50 000 \$ US ou plus peuvent faire appel aux centres d'information pour les aider à conclure la vente, accélérer le cycle de vente ou accroître l'importance de la vente. Des représentants des centres travailleront en collaboration avec le partenaire afin de dresser un ordre du jour personnalisé qui permettra d'offrir au client une séance d'information professionnelle et convaincante. Vous trouverez

PartnerWorld pour logiciels 2003

des centres d'information dans les villes suivantes : Austin, Texas; Raleigh, Caroline du Nord; San Jose, Californie; Cambridge, Massachusetts; Toronto, Ontario; Hursley, Angleterre; Rome, Italie.

Outils de mise en marché

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

- Guides pour mise en marché directe, séminaires, événements et télémarketing
Savez-vous pourquoi vous devez éviter d'inscrire «gratuit» ou «sans frais» sur la ligne d'objet d'un courriel dans le cadre d'une campagne de mise en marché? Ou quels sont les jours de la semaine que vous devez éviter d'appeler des prospects sans rendez-vous préalable?

Voilà quelques conseils que vous trouverez dans un nouveau jeu de guides de mise en marché que PartnerWorld pour logiciels a lancé récemment. Le jeu de trois volumes offre des suggestions pratiques et un aperçu des notions fondamentales relatives à la mise en marché directe, aux séminaires, aux événements et au télémarketing. Rédigés par une importante agence mondiale de communication, ces guides visent à aider les partenaires commerciaux à réaliser des campagnes de mise en marché réussies afin de promouvoir les solutions basées sur les logiciels IBM.

Vous pouvez vous servir de ces guides avec les feuilles de travail de IBM PartnerWorld Co-Marketing Developing Skill Series, notamment *Target Audience Planner* et *How to Choose the Right Tactic*.

- Outil de conception de campagnes Campaign Designer (si disponible dans votre région)
IBM développe, crée et exécute des campagnes de mise en marché à l'échelle mondiale à l'appui de ses activités de vente. L'outil de conception de campagnes (Campaign Designer) est une offre de mise en marché conjointe qui comprend de nouveaux outils de conception basés sur le Web et qui permet aux partenaires commerciaux de produire en ligne des éléments d'une campagne de mise en marché intégrée en un rien de temps et à peu de frais. Les publipostages, bannières Web et publicités dans la presse écrite peuvent être créés et personnalisés de manière à refléter les offres des partenaires commerciaux, leurs forces et les autres caractéristiques uniques qui peuvent stimuler les ventes. Le matériel relatif aux campagnes peut aussi être prévisualisé en ligne et imprimé à la demande. Ainsi, le partenaire commercial qui a besoin de matériel de mise en marché spécialisé afin de conclure une vente peut aller sur le Web et «créer» exactement ce qu'il lui faut.

Grâce à cet outil, les partenaires commerciaux peuvent tirer parti de leur association avec IBM, ainsi que de la renommée d'IBM en matière de solutions d'affaires électroniques et de publicité primée. L'offre permet aux partenaires commerciaux de développer de nouveaux marchés et d'intensifier leur présence dans les marchés existants puisqu'ils peuvent profiter des investissements importants d'IBM en matière de campagnes de mise en marché.

- Lien de mise en marché Campaign Designer (si disponible dans votre région)
Le lien de mise en marché Campaign Designer est une nouvelle fonction de Campaign Designer. Il

PartnerWorld pour logiciels 2003

permet aux partenaires commerciaux d'accéder à des fournisseurs tiers qui offrent des services de mise en marché qui complètent les activités multitactiques de génération de pistes de clients potentiels produites par les offres de mise en marché conjointe IBM. Les services suivants sont offerts directement par certains fournisseurs conformément aux prix et aux modalités de chacun : téléservices, programme d'accès aux bases de données, services pour événements, services de publipostage/d'impression, gestion de l'exécution, marketing par courriel, analyse de marketing et services de diffusion sur le Web. Les fournisseurs établissent leurs propres prix spéciaux et modalités.

- Matériel de mise en marché conjointe

Les solutions pour séminaires, qu'il est possible de télécharger intégralement, sont offertes aux partenaires commerciaux de tous les niveaux. Le matériel vous indique, étape par étape, comment mener avec succès un séminaire.

- Assistance en matière de relations publiques (si disponible dans votre région)

Cet avantage prévoit de l'assistance en matière de relations publiques lors d'annonces faites conjointement par IBM et le partenaire commercial. Il permettra aux partenaires commerciaux Élite d'inclure une citation d'un cadre supérieur d'IBM dans les communiqués de presse qui répondent aux critères d'admissibilité établis par le service de relations publiques d'IBM ou son agence attitrée de relations publiques. Un communiqué est jugé admissible s'il traite, par exemple, d'un rendement supérieur pour le client, d'une importante réussite, de reprises de comptes ou de liens avec d'importantes tendances de l'industrie, notamment les technologies sans fil et LINUX. (Remarque.- Les citations ne pourront pas être incluses dans les communiqués de presse dans le cadre de la participation du partenaire commercial à l'événement PartnerWorld, sauf si le partenaire commercial est inclus dans une annonce majeure d'IBM.) L'équipe de relations publiques d'IBM et l'équipe de relations publiques du client sont responsables de l'approbation du texte final du communiqué.

Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques

Que sont les Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques?

Les solutions de lancement ne sont pas simplement une famille de solutions d'affaires électroniques pour le marché de la PME. Il s'agit de la principale méthodologie IBM pour l'habilitation, les ventes et la prestation de solutions auprès du marché de la PME. La famille des Solutions IBM de lancement a été conçue exclusivement pour les partenaires commerciaux IBM. Elle offre une vaste gamme de solutions reproductibles visant à répondre aux besoins d'affaires vitaux des clients de manière rapide, rentable et à peu de frais.

Chaque solution de lancement IBM est articulée autour de logiciels d'affaires électroniques IBM que vos clients connaissent déjà et auxquels ils ont confiance : DB2, Lotus, WebSphere et Tivoli. Chaque solution fait appel à la même méthodologie et vous procure des exemples de scénarios, du matériel de marketing et de vente, des ressources de formation et des informations techniques détaillées. Tout ce matériel vous indique comment vendre et mettre en oeuvre des solutions de clients. De plus, les Solutions de lancement IBM ne sont offertes que par l'entremise des partenaires commerciaux IBM.

Lorsque vous offrez une Solution de lancement, vous connaissez :

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Les logiciels (et le matériel) qui sont requis
- Le temps qu'il faudra consacrer à la personnalisation et au déploiement et à l'évolutivité
- Le revenu qui pourrait en découler

Puisque toutes les Solutions de lancement sont fondées sur la même méthodologie et la même structure, vous pouvez déployer des solutions plus rapidement, surtout lorsqu'il s'agit d'une deuxième ou troisième solution du même type. Même pour les partenaires les plus compétents, la méthodologie reproductible des Solutions de lancement constitue le meilleur moyen d'offrir des solutions d'affaires électroniques fiables, évolutives et abordables. Ces solutions permettent également au partenaire commercial d'élaborer de nouvelles pratiques relatives aux affaires électroniques ou d'exploiter ses pratiques existantes grâce à l'élargissement de son portfolio. Elles permettent d'obtenir rapidement des compétences relativement à plusieurs produits IBM. De plus, vous pouvez utiliser les scénarios de client dans le cadre des Solutions de lancement pour atteindre vos objectifs d'admissibilité à l'ensemble Avantages Valeurs Plus.

(Voir la suite à la page suivante.)

Vous trouverez ci-dessous la liste des Solutions IBM de lancement en affaires électroniques. Elles sont toutes personnalisables, évolutives et reproductibles.

- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - intelligence d'entreprise
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - intégration des affaires
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - collaboration
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - gestion de contenu
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - commerce électronique
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - infrastructure
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - portail
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - gestion de l'infrastructure
- Solutions IBM de lancement pour affaires électroniques - technologie sans fil

Ces Solutions de lancement sont appuyées par les Solutions éprouvées de lancement, gamme évolutive d'applications sectorielles de premier rang développées par la communauté des développeurs IBM à partir de logiciels transitaires IBM et d'applications de fournisseurs indépendants de logiciels.

Tout partenaire commercial IBM inscrit à PartnerWorld pour logiciels peut vérifier l'opportunité que les Solutions IBM de lancement offrent en matière de rendement de l'investissement en consultant le guide des Solutions IBM de lancement téléchargeable sans frais. Les chapitres du guide sont disponibles dans les pages Web des Solutions de lancement sur le site PartnerWorld pour logiciels sous la rubrique «Marketing Resources» ou peuvent être commandés auprès des services de contact de PartnerWorld. L'avantage Solutions de lancement de l'ensemble Avantages Plus est uniquement accessible par l'intermédiaire des partenaires commerciaux ayant réussi le test technique spécialisé relatif aux Solutions de lancement en 2001, 2002 ou 2003. La description des avantages figure ci-dessous.

- [Guide des Solutions de lancement IBM](#)
Offert sans frais à tous les partenaires commerciaux, ce guide contient les éléments suivants :
 - Feuille de route des Solutions IBM de lancement

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Sommaire et aperçu de chaque solution par secteur d'activité
- Exemple de scénario portail prenant en compte un environnement de travail d'employés
- Formation et documentation sur les démonstrations (exécutables, mais non personnalisables)
- Outils d'assistance à la mise en marché et à la vente (aux fins d'évaluation seulement, non personnalisables)
- Avantage Solutions IBM de lancement

Les partenaires commerciaux agréés en Solutions IBM de lancement qui ont acheté un ensemble Avantages Plus peuvent se prévaloir de l'avantage Solutions de lancement. Pour obtenir leur agrément, les partenaires commerciaux doivent passer le test technique spécialisé relatif aux Solutions de lancement qui se trouve dans la section Business Partner Zone du site PartnerWorld pour logiciels. L'avantage Solutions de lancement comporte un permis autorisant l'utilisation et la revente des Solutions IBM de lancement ainsi que des outils d'aide à la mise en marché et à la vente et de soutien technique. À compter de la mi-année 2003, les partenaires commerciaux pourront accéder à de la documentation et à des outils de déploiement touchant près de 50 scénarios uniques de solutions de client. Vous y trouverez notamment les informations suivantes :

 - Documentation sur l'architecture (conseils sur la mise en oeuvre et recommandations techniques)
 - Exigences du système et compétences nécessaires (estimation des heures pour la prestation des services)
 - Exemples de paramètres de configuration (instructions d'installation par étape)
 - Validation de principe (étude des scénarios)
 - Outils personnalisables d'aide à la mise en marché et à la vente (démonstrations et exemplaires de brochures)
- L'avantage Solutions de lancement est disponible sur les supports suivants :
 - Documentation imprimée et sur CD-ROM envoyée aux partenaires commerciaux sur obtention de leur agrément suivant la réussite du test réglementaire
 - Site Web des Solutions IBM de lancement, pour un accès instantané aux informations les plus récentes, telles que les nouveaux scénarios et outils (seuls les partenaires agréés qui ont acheté l'ensemble Avantages Plus 2003 peuvent y accéder)
 - CD-ROM comportant les mises à jour qui ont été réalisées depuis la documentation imprimée initiale ou le dernier CD-ROM envoyé

Répertoire des partenaires en logiciels

- Liste de partenaires commerciaux

Ce répertoire sur le Web est offert au public pour que les clients et les partenaires commerciaux puissent trouver des partenaires commerciaux qualifiés qui peuvent les aider à choisir les meilleures solutions logicielles pour leur entreprise.

La liste inclut uniquement les partenaires commerciaux des niveaux Membre, Chevronné et Élite qui comptent, au sein de leurs établissements, des employés détenant des certifications techniques approuvées, et qui ont accepté que l'information concernant leur entreprise soit affichée sur ce site Web public.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Plusieurs options de recherche s'offrent à vous. Les partenaires Élite seront énumérés d'abord, les partenaires Chevronnés par la suite et, enfin, les partenaires de niveau Membre, toujours en ordre alphabétique.

Des partenaires commerciaux qui font équipe

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

- Business Partner Connections

Que vous vous demandiez encore si vous avez besoin d'un partenaire commercial ou que vous soyez prêt à en trouver un, Business Partner Connections vous donnera un coup de pouce. Voici certaines fonctions offertes :

- ♦ Recherche de partenaires commerciaux. Vous pouvez utiliser plusieurs critères de recherche : certifications, niveau du partenaire commercial, secteur d'activité et groupe de produits. Seuls les noms des partenaires commerciaux des niveaux Membre, Chevronné et Élite qui ont des compétences certifiées approuvées sont affichés dans BP Connections.
- ♦ Recherche de solutions. Vous pouvez chercher une solution développée par un partenaire commercial. Vous pouvez utiliser plusieurs critères de recherche : domaine, système d'exploitation, plateforme matérielle, technologie, secteur d'activité, logiciel, taille de l'entreprise du client, segment de marché, langue et pays.
- ♦ Outils de partenariat. Une série d'auto-évaluations qui vous aident à déterminer si vous êtes prêt à faire équipe avec un autre partenaire commercial. Business Partner Connections offre des outils qui vous aident à définir votre objectif quant au partenariat, à évaluer si vous êtes prêt à faire équipe avec une autre firme, à connaître vos atouts et besoins, et à partager les rôles et responsabilités.
- ♦ Opportunités de formation. Les connaissances constituent l'un des plus importants facteurs de succès dans le monde des affaires d'aujourd'hui. Business Partner Connections vous propose des offres de formation et des outils qui vous aideront à développer une stratégie de canal efficace.
- ♦ Invitation à des événements de maillage. Ces événements vous permettront de rencontrer d'autres partenaires commerciaux, d'apprendre ce que Business Partner Connections a de nouveau à vous offrir et d'obtenir de l'information de divers commanditaires IBM. Vous pouvez utiliser plusieurs critères de recherche : date, emplacement, commanditaire, ville, province et pays. Une fois que vous trouvez l'événement qui vous cherchez, vous pouvez vous inscrire en ligne.

OFFRES DE LOGICIELS

PartnerWorld pour logiciels 2003

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

- Logiciels de démonstration et d'évaluation

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

	Membre	Chevronné	Élite
Sur CD-ROM	1 exemplaire de chaque version des produits logiciels; des frais de distribution sont applicables.	3 exemplaires de chaque version des produits logiciels; des frais de distribution peuvent s'appliquer.	Nombre illimité de chaque version des produits logiciels; des frais de distribution peuvent s'appliquer.
Par téléchargement	Nombre illimité de téléchargements	Nombre illimité de téléchargements	Nombre illimité de téléchargements

- Logiciels developerWorks Toolbox

L'abonnement aux logiciels developerWorks Toolbox vous donne accès à des plateformes et à des outils technologiques recherchés de même qu'à de l'information sur les nouvelles stratégies d'affaires électroniques. Plus de 1 000 outils de développement sont à votre disposition pour vous aider à créer des solutions sur plus de 12 plateformes différentes. Cet abonnement vous donne également droit de télécharger des logiciels d'entreprise dans leur intégralité, notamment DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere, pour développer des applications à grande échelle et les tester. Ces logiciels sont téléchargeables de façon illimitée pour les niveaux Membre, Chevronné et Élite, mais ne sont pas disponibles sur CD-ROM.

- Logiciels d'exploitation d'entreprise

Ceux-ci incluent un vaste choix de logiciels parmi les quatre marques vedettes : DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere. Ils sont offerts en de nombreuses langues.

Vous pouvez utiliser les logiciels d'exploitation d'entreprise dans les situations suivantes :

- ⇒ dans le cadre de vos activités de tous les jours à titre de partenaire commercial;
- ⇒ usage interne au sein de l'établissement.

PartnerWorld pour logiciels 2003

OFFRES DE FORMATION ET DE CERTIFICATION

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

Planification des compétences

PartnerWorld pour logiciels offre un ensemble complet d'options de formation et de perfectionnement sur divers supports qui vous aideront à acquérir les compétences nécessaires à la livraison de solutions.

- Parcours de certification/formation

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

- Renseignements sur la formation en ventes et le test critérié

Êtes-vous à la recherche d'un cours 101 ou 201 sur les produits? La section «Business Partner Zone» du site PartnerWorld pour logiciels comporte une liste de cours de formation sur les ventes, la description et le calendrier des cours de même que les objectifs du test critérié réglementaire. Rendez-vous à la page : <http://www.ibm.com/partnerworld/software/pwszone.nsf>
Sélectionnez «Training and certification», puis «Sales training». Vous serez invité à entrer votre ID de partenaire commercial et votre mot de passe.

- Calendrier des cours

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

- Services de formation en TI IBM (ITES; auparavant désignés Services de perfectionnement IBM) :

<http://www-3.ibm.com/services/learning/>

- Centres de formation Lotus autorisés (LAEC):

<http://www.lotus.com/home.nsf/welcome/educationschedule>

Rabais sur les cours

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

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

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

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

PartnerWorld pour logiciels 2003

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

- Rabais sur le matériel de formation Lotus (jusqu'à 30 %)
Grâce au système de commande électronique de produits de formation du groupe Logiciels IBM, les partenaires commerciaux peuvent commander des cours d'autoformation et du matériel connexe, y compris des fiches de consultation et des tutoriels multimédia, développés par Lotus. Ce matériel qui couvre notamment Lotus Notes et Domino, LearningSpace - Virtual Classroom, Domino.Doc, QuickPlace et Sametime, est conçu pour aider les utilisateurs à tirer le maximum d'efficacité de leurs produits Lotus. Les cours ne mènent pas à une certification, mais peuvent être personnalisés en fonction de vos exigences de formation. Pour un complément d'information concernant les offres de formation sur les produits Lotus, rendez-vous à :
<http://www.lotus.com/training>

Remboursement des frais de cours et d'examens - Offres «We Pay»

Grâce au programme de remboursement des frais de cours et d'examens, les partenaires commerciaux peuvent récupérer une grande partie des coûts d'acquisition des compétences techniques, ainsi que des compétences en affaires et en vente. Le remboursement des offres «We Pay» peuvent inclure des certifications, examens ou cours. Le remboursement de ces offres est également fonction de la région où vous êtes situé et de l'accent mis sur certains cours. Nous tenons compte des campagnes en vigueur relativement aux produits et des besoins courants du marché en matière de compétences lorsque nous déterminons les offres qui seront disponibles durant une période donnée. La limite du montant de remboursement pour les partenaires peut varier selon la date de début et de fin de l'abonnement à l'Ensemble Avantages Plus et ne coïncide pas avec la fin de l'année fiscale.

Limites de remboursement des offres «We Pay»

Membre*	6 000 \$US
Chevronné	15 000 \$US
Élite	50 000 \$US

* Une certification technique acceptée est requise.

Les offres «We Pay» incluent : «You Pass, We Pay», «You Test, We Pay» et «You Attend, We Pay».

- You Pass, We Pay
Nous remboursons la totalité ou une partie des frais de formation du partenaire commercial lorsque celui-ci obtient une certification admissible au remboursement.
- You Test, We Pay
Nous remboursons les frais relatifs au test de certification lorsque le partenaire commercial obtient une certification admissible au remboursement. Les employés des partenaires commerciaux PartnerWorld pour logiciels IBM peuvent demander un seul remboursement pour chaque test de certification réussi.

PartnerWorld pour logiciels 2003

- You Attend, We Pay
Nous remboursons au partenaire commercial les frais de cours relatifs aux cours admissibles.

Formation en ventes

Par le biais d'une vaste gamme d'offres de formation en vente, PartnerWorld pour logiciels vous permet de vous perfectionner et d'acquérir de nouvelles compétences. Vous pouvez choisir parmi les cours qui vous aideront à mieux comprendre les propositions de valeurs uniques. Vous pouvez aussi parfaire vos connaissances quant à la vente de votre solution ou produit ou encore vous concentrer sur la formation sur les ventes dans le domaine des affaires électroniques. Tout ceci est possible à l'aide de PartnerWorld pour logiciels.

- Outils et guides sur le Web portant sur la vente de logiciels IBM
Tous les niveaux pourront profiter de ces outils et guides qui regorgent de conseils sur la vente des logiciels IBM.
 - ◆ Outil «Why Sell our Software Guide»
Une fois qu'un partenaire commercial décide de vendre des logiciels IBM, il peut accéder en ligne aux outils Why Sell our Software Guide. Ces outils en ligne contiennent des renseignements importants sur les produits qui l'aideront à vendre nos logiciels et à devenir productif aussi vite que possible. Ils traitent des sujets suivants : les étapes pour réussir, les contacts IBM, les aperçus de nos offres, les ventes et la mise en marché, la formation, le soutien technique, les FAQ, les adresses Internet et brochures.
 - Profits provenant de la vente de «Selling our Software Guide»
Cet outil en ligne offre au partenaire commercial de l'information sur les marques logicielles IBM qu'il pourrait inclure dans son portfolio. Il contient des propositions de valeurs, des brochures et d'autre matériel connexe qui lui permettront de prendre des décisions éclairées quant aux solutions qu'il pourrait ajouter au portfolio de logiciels IBM qu'il commercialise et à l'augmentation de l'ensemble de son revenu découlant des logiciels IBM.
 - ◆ «Tools for Selling our Software»
Outre l'outil Why sell our Software Guide, le partenaire commercial peut aussi accéder au coffre à outils «Tools for Selling our Software» qui comprend tous les outils disponibles qui peuvent aider à vendre notre logiciel. Il s'agit d'un guichet unique où le partenaire commercial peut trouver tout ce dont il a besoin, notamment de l'information sur les ventes et la mise en marché, des notions et les solutions d'affaires électroniques, Signature Sales Resource, les stratégies compétitives, les évaluations exécutives et les liens aux adresses URL relatives aux différents produits et ressources.
- Formation sur les ventes en affaires électroniques
Nous offrons toute une gamme de cours en classe, par satellite et informatisés, ainsi que des publications sur les ventes en affaires électroniques. Cette formation vise à préparer le candidat en vue de l'examen pour conseiller certifié en solutions d'affaires électroniques.

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Formation sur les ventes DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere

IBM offre un éventail complet de cours sur la vente de produits logiciels afin que vous puissiez acquérir les compétences qui vous permettront d'entretenir des relations d'affaires rentables avec vos clients. Dans le cadre des cours portant sur des produits spécifiques, vous vous familiarisez avec la stratégie relative au produit et aux produits concurrentiels, puis vous apprenez à vendre le produit et à obtenir de l'assistance. Dans le cadre du cours subséquent, vous utilisez des scénarios de situations en clientèle afin de mettre en pratique les connaissances relatives aux produits et à la vente que vous avez acquises de manière à élaborer une solution. La réussite de l'examen à la fin de ce cours, qui atteste de vos compétences en vente, est un critère d'admissibilité aux niveaux Chevronné et Élite.

Formation technique

- Cours sur les produits

Les cours sur les produits logiciels IBM, incluant DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere, portent sur l'installation, la configuration, l'intégration ainsi que sur l'identification des problèmes et de leur origine. Les tiers offrent des examens de certification pour bon nombre de ces cours. Les cours sont offerts par l'entremise des Services de formation en TI IBM et des Centres de formation sur les logiciels IBM. Les cours peuvent se donner en classe ou par d'autres moyens.

Téléformation

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

- PartnerWorld University

PartnerWorld University, une offre sur le Web s'adressant à tous les partenaires commerciaux IBM, vise à vous permettre d'acquérir de nouvelles connaissances sur les affaires électroniques et de tirer pleinement parti de votre participation à PartnerWorld IBM. Les cours se concentrent sur les compétences nécessaires à la vente dans le domaine des affaires électroniques et sur les initiatives PartnerWorld, notamment Campaign Designer, Business Partner Connections (BPC), PartnerPlan et beaucoup d'autres. Les cours sont mis à jour régulièrement pour que vous puissiez continuer d'affiner vos compétences et vous tenir à jour quant aux initiatives PartnerWorld qui peuvent vous aider à générer plus de demande pour vos solutions.

- Cours informatisés

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

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

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

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Conférence «Business Partner Executive Institute»

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

PartnerWorld pour logiciels 2003

OFFRES DE SOUTIEN TECHNIQUE

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

Notre orientation stratégique est d'offrir des options de soutien technique sur le Web, par téléphone et sur place qui répondront à vos besoins tant dans le domaine de l'intégration d'applications, que de l'installation initiale du produit et de son utilisation.

Soutien sur le Web

- Assistance technique libre-service
Vous pouvez consulter sur le Web 24/7 des sites d'assistance spécifiques relativement aux logiciels transitaires IBM. Ces sites incluent des FAQ, des liens aux sources d'informations techniques, des correctifs logiciels, l'accès aux bases de données de problèmes résolus, des bulletins, des trousseaux de démarrage pour l'intégration des affaires électroniques, des exemples de code, puis des livres blancs et livres rouges. Vous devez demander un code ID et un mot de passe sur le portail Business Partner Zone afin de pouvoir accéder à l'assistance libre-service sur le Web de PartnerWorld pour logiciels IBM.
- Soutien sur le Web quant à l'intégration et la mise en oeuvre de solutions - Intégration d'applications, validation de principe et mise en oeuvre pré-production. PartnerWorld pour logiciels offre de l'assistance technique sous forme de questions et réponses électroniques aux membres qui ont besoin d'aide avant la mise en production, par exemple :
 - Information technique approfondie relative à des mandats pré-vente
 - Intégration d'applications avec les offres de logiciels transitaires IBM
 - Évaluation logicielle de solution et sessions de validation de principe
 - Mise en oeuvre initiale d'une solution (étape pré-production)

Nous offrons de l'assistance relativement aux logiciels de démonstration/évaluation et à revente interdite lors du développement d'une solution logicielle ou d'une validation de principe pour un client. Veuillez noter que cette assistance n'est pas offerte pour les logiciels d'exploitation d'entreprise; le code de ces logiciels est offert «tel quel» seulement.

- Forums de questions et réponses
Les partenaires commerciaux admissibles des niveaux Élite, Chevronné et Membre qui ont une certification technique acceptée peuvent poser des questions et recevoir une réponse d'une ressource technique ayant des compétences en matière de technologies IBM. Les questions et réponses sont affichées dans le forum public. Cherchez «Remote Forum Support».
- Questions et réponses privées

PartnerWorld pour logiciels 2003

Les partenaires commerciaux Chevronné et Élite admissibles peuvent poser des questions et recevoir une réponse d'une ressource technique ayant des compétences en matière de technologies IBM. Les questions et réponses sont échangées par courriel personnel. Pour les situations qui nécessitent une assistance plus personnalisée, un soutien par téléphone est disponible.

- Soutien logiciel IBM - Accès sécurisé au contenu

Ce soutien sur le Web autorise l'accès à la consultation de sites techniques pré-vente et après-vente, dont des documents techniques comme les livres rouges publics, les rapports APAR et les correctifs connexes, les publications, les groupes de nouvelles, les pilotes et de l'information sur la mise en marché. Il permet également l'accès à des documents comme les livres blancs, les notes techniques, les FAQ, les trucs et astuces, les livres rouges et les rapports APAR ouverts.

Soutien technique téléphonique

- Techline

Soutien technique par le biais de Techline dans la plupart des pays pour les partenaires commerciaux admissibles qui vendent des solutions logicielles IBM. Le soutien comprend de l'information sur les produits et leur positionnement, de l'information technique sur le marketing, la conception initiale de solutions, les configurations complexes, certains produits concurrentiels et les stratégies de vente. Pour trouver le numéro de Techline, allez dans «Business Partner Zone». Cliquez sur «Membership Centre», puis «How to Contact Us».

- Soutien quant à l'intégration et la mise en oeuvre de solutions (si disponible dans votre région) - Intégration d'applications, validation de principe et mise en oeuvre pré-production.

Ce soutien est semblable au soutien sur le Web mais est offert par le biais des équipes de soutien locales ou régionales par téléphone ou courriel. Les produits couverts peuvent différer selon les compétences et ressources disponibles au sein des équipes.

PartnerWorld pour logiciels offre de l'assistance technique aux membres admissibles qui ont besoin d'aide avant la mise en production, par exemple :

- Information technique approfondie relative à des mandats pré-vente
- ♦ Intégration d'applications avec les offres de logiciels transitoires IBM
- ♦ Évaluation logicielle de solution et sessions de validation de principe
- ♦ Mise en oeuvre initiale d'une solution (étape pré-production)

Nous offrons de l'assistance relativement aux logiciels de démonstration/évaluation et à revente interdite lors du développement d'une solution logicielle ou d'une validation de principe pour un client. Veuillez noter que cette assistance n'est pas offerte pour les logiciels d'exploitation d'entreprise; le code de ces logiciels est offert «tel quel» seulement.

Dans les Amériques, on appelle aussi ce type de soutien «assistance téléphonique axée sur les solutions».

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Assistance à la validation d'une solution

Les partenaires commerciaux peuvent recourir à la téléassistance technique pour passer en revue leurs solutions de vente et les installations de logiciels. Cet avantage sert à garantir que la solution logicielle élaborée est la meilleure dans les circonstances et que les configurations et procédures d'installation sont appropriées. Grâce à cet avantage, les partenaires commerciaux approfondiront leurs compétences et en viendront à réaliser eux-mêmes leur propre révision sans l'assistance d'IBM. Ce soutien est déjà offert dans les régions des Amériques et de l'Asie/Pacifique. Il sera annoncé dans la région E/MO/A au cours du deuxième trimestre de 2003.

Soutien sur place

Si vous avez fait appel aux options de soutien technique sur le Web et électroniques, et avez encore des questions, vous pouvez vous prévaloir du soutien sur place. Dans ce cas, un spécialiste technique IBM se rendra dans vos locaux ou chez votre client.

- Mentorat technique - Soutien technique pour opportunités de grande envergure/complexes

Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite peuvent être admissibles au mentorat technique pour les opportunités de vente de logiciels importantes. Vous trouverez les critères relatifs aux mandats sous «On-site support», dans «Business Partner Zone».

Soutien aux mises en oeuvre critiques

- Soutien aux mises en oeuvre critiques - Soutien à la mise en oeuvre sur place pour les mandats de grande envergure/complexes

Dans le cas de certains mandats importants, les partenaires commerciaux Élite admissibles peuvent recevoir de l'assistance à la mise en oeuvre sur place lorsque la téléassistance n'est plus efficace. Vous trouverez les critères relatifs aux mandats sous «On-site support», dans «Business Partner Zone».

PartnerWorld pour logiciels 2003

OFFRES DE PRIMES

Nous voulons que PartnerWorld pour logiciels soit aussi avantageux que possible pour vous. Par conséquent, vous pouvez profiter de nombreuses primes et offres. Étant donné leur souplesse, ces offres et primes vous permettent de décider comment vous préférez utiliser les fonds pour faciliter vos processus commerciaux et augmenter vos recettes.

Avantage Passport

Avantage Passport est le meilleur moyen de maximiser l'investissement en logiciels de vos clients. Ce programme complet d'acquisition en grande quantité de permis d'utilisation IBM comprend les logiciels, les abonnements aux logiciels et le soutien pour les entreprises de toute taille, partout dans le monde. Avantage Passport offre une gamme inégalée de solutions, depuis les logiciels d'affaires électroniques, aux logiciels transitaires et logiciels de communication et de collaboration.

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

- Initiative Avantages Valeurs Plus (VAP)
Reportez-vous à la section 8, Initiatives.
- Initiative Top Contributor (TCI)
Reportez-vous à la section 8, Initiatives.

PartnerWorld pour logiciels 2003

OFFRES DE FINANCEMENT

- Financement mondial IBM

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

- Produits logiciels IBM
- Produits logiciels de partenaires commerciaux IBM - tant standard que personnalisés
- Solutions de fournisseurs indépendants de logiciels

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

Pourquoi Financement mondial IBM?

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

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

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

PartnerWorld pour logiciels 2003

OFFRES RELATIVES À LA GESTION DES RELATIONS

Grâce à PartnerWorld pour logiciels, vous trouverez que c'est plus facile que jamais de travailler avec nous au sein de notre équipe. Outre le soutien électronique dont vous bénéficiez, vous pouvez également nous joindre par ligne téléphonique à un point de contact unique, recevoir des communications adaptées à vos intérêts, et participer à des événements spéciaux et programmes de reconnaissance.

Soutien aux membres

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

- Services de contact PartnerWorld/Ligne d'assistance du centre de services aux membres
Tous les participants à PartnerWorld pour logiciels peuvent obtenir de l'assistance par l'entremise du centre de contact PartnerWorld et de la ligne d'assistance du centre de services aux membres. Vous trouverez le numéro de téléphone et l'adresse électronique de chaque région sur le site Web de PartnerWorld pour logiciels.
- Site Web de PartnerWorld pour logiciels
Ce site est le portail pour les partenaires commerciaux qui participent à PartnerWorld pour logiciels. Le site est divisé en deux sections : l'une est publique, l'autre est privée. Dans la section publique, vous avez accès à l'information sur PartnerWorld pour logiciels, au répertoire des partenaires et au formulaire de demande d'adhésion. La section privée, contrôlée par code d'utilisateur et mot de passe, est la zone des partenaires (Business Partner Zone). Vous y trouverez le Centre de services aux membres à partir duquel vous pouvez procéder à des fonctions transactionnelles, dont la mise à jour du profil, la commande d'un ensemble Avantages Plus et les demandes de logiciels. Dans «Partner Zone», vous trouverez de l'information en fonction de votre profil (région, langue, niveau, etc.) sur la mise en marché et les ventes, la formation et la certification, le soutien technique, les primes, l'accès aux technologies, etc. Pour un complément d'information, allez à www.ibm.com/partnerworld/software.
- Trousse de bienvenue
Tous les nouveaux membres de PartnerWorld pour logiciels reçoivent une trousse de bienvenue qui inclut des ressources utiles, dont le présent guide officiel, et de l'information pertinente sur le soutien technique, la certification professionnelle et d'autres sujets. Pour un complément d'information, allez à www.ibm.com/partnerworld/software.
- Communiqués à l'intention des partenaires commerciaux
Nous vous faisons part des mises à jour sur PartnerWorld pour logiciels et des autres informations importantes relatives aux campagnes et aux produits par la poste ou par le biais de communiqués électroniques, de bulletins, d'événements, de diffusions satellite et de sites Web.
- Gestion globale du profil
Cet avantage permet à ceux qui sont membres de PWSW dans plus d'un pays de gérer globalement tous leurs profils. Un seul administrateur de profil autorisé (APA) peut gérer tous les profils à partir d'un code ID et d'un mot de passe.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Événements spéciaux

- Événement PartnerWorld IBM

L'événement PartnerWorld IBM, qui a lieu au cours du premier trimestre, est un événement mondial à l'intention cadres supérieurs des partenaires commerciaux et d'IBM. La participation est sur invitation seulement. L'événement comporte des sessions générales qui présentent les messages, stratégies et programmes clés, des sessions au choix sur les produits, les secteurs et les programmes, ainsi qu'une vaste aire d'exposition mettant en vedette les solutions, offres et services de soutien des partenaires commerciaux et d'IBM. Les participants trouvent qu'il s'agit d'une excellente occasion d'entrer en contact avec d'autres cadres.

Reconnaissance

- Prix Beacon

Les prix Beacon servent à reconnaître les leaders de la révolution dans le domaine des affaires électroniques, soit nos partenaires commerciaux de logiciels à l'échelle mondiale qui se sont démarqués en offrant aux clients d'excellents services et solutions d'affaires électroniques reposant sur les technologies DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere. Une équipe composée des principaux membres de la presse spécialisée, d'analystes et de cadres supérieurs IBM juge les candidats dans chacune des catégories Lotusphere et PartnerWorld. Ces catégories reflètent l'engagement des partenaires commerciaux partout dans le monde qui offrent des solutions novatrices et des services fondés sur les technologies logicielles clés dans les marchés en essor. La période de mise en candidature débute au troisième trimestre de l'année civile. Les partenaires peuvent proposer leurs solutions par le biais du lien aux Prix Beacon sur le Web de PartnerWorld pour logiciels. La remise des prix se fait à Lotusphere et lors de la conférence PartnerWorld. Il est possible de participer à ces événements sur invitation seulement.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 8 : Initiatives

Initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels

(Pour accéder à cet hyperlien, vous devez entrer votre code ID PWSW et votre mot de passe.)

L'initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels vise à reconnaître et à récompenser les partenaires commerciaux qui concentrent leurs activités dans le marché intermédiaire. La récompense vise les intermédiaires de deuxième niveau qui vendent des logiciels à des comptes intermédiaires par l'entremise du programme Avantage Passport.

Toute société désireuse de participer doit remplir une demande d'admissibilité et les exigences de l'initiative qui consistent notamment à soumettre un plan d'affaires ou de mise en marché, obtenir l'approbation d'IBM et accepter les modalités de l'offre de prime pour progression de marché. Le fait de ne pas se conformer à l'une des exigences de l'initiative pourra entraîner le rejet de la demande d'admissibilité. Pour être admissible à l'initiative Top Contributor, les intermédiaires de logiciels doivent être membre en règle de PartnerWorld pour logiciels, niveau Chevronné ou Élite.

Initiative Avantages Valeurs Plus

L'initiative Value Advantage Plus s'adresse aux partenaires commerciaux avec modèles de gestion à valeur ajoutée qui tirent la majeure partie de leurs bénéfices de la vente d'applications propriétaires ou de la prestation de services. Pour soumettre une demande d'admissibilité au programme Avantages Valeurs Plus et mériter des gratifications financières, vous devez être membre en règle de PartnerWorld pour logiciels et avoir au moins une solution à valeur ajoutée articulée autour d'un logiciel transitaire IBM.

Votre profil de membre PartnerWorld pour logiciels contient une section portant sur les renseignements de votre société, la solution et les références de client. Vous devez remplir cette section pour être admissible au programme Avantages Valeurs Plus (seul l'administrateur de profil autorisé pourra effectuer cette tâche). Au terme de cette étape, un message vous invitera à lire et à accepter les modalités de l'initiative. Ensuite, sur approbation de la demande, IBM vous acheminera un avis de confirmation accompagné de renseignements additionnels. C'est aussi simple que cela.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 9 : Programmes spéciaux

Centres de formation sur les logiciels IBM

Les partenaires commerciaux admissibles peuvent constituer un Centre de formation sur les logiciels IBM (ECIS), se joindre à une association autorisée et dispenser de la formation aux utilisateurs et à du personnel technique. IBM met à leur disposition les cours qu'elle a développés dans l'intention d'approfondir les compétences nécessaires pour aider les clients à exploiter de façon plus efficace la fonctionnalité des logiciels IBM.

Fondée sur l'initiative des Centres de formation Lotus autorisés (LAEC), ECIS instaure un nouveau canal de formation axé sur les logiciels IBM. Elle crée de nouvelles opportunités de revenu pour les entreprises qui dispensent de la formation, notamment les LAEC, les partenaires de formation Tivoli agréés, les partenaires commerciaux IBM, les sociétés de formation et les fournisseurs de services. Les cours permettent également d'acquérir des connaissances additionnelles en vue de la certification professionnelle IBM.

IBM s'associe à des entreprises dont l'excellence éprouvée en formation et en prestation de services a été démontrée, y compris la possibilité d'accéder à l'expertise des instructeurs pour les logiciels IBM. De plus, l'emplacement du centre doit correspondre à une région qui présente des besoins croissants en formation. La qualité et la cohérence sont assurées par un processus d'acceptation au moment de la formation d'un instructeur ECIS.

Avec cette initiative, IBM et ses partenaires commerciaux sont en mesure d'offrir une formation et une habilitation qui permettront aux entreprises d'approfondir leurs compétences en technologie de l'information. Les partenaires commerciaux renforcent ainsi leur avantage concurrentiel en répondant à la demande de l'industrie en matière de formation rapide des employés et bénéficient de nouveaux revenus de même que de nouvelles opportunités d'affaires.

xSP Prime pour fournisseurs de services

L'initiative IBM xSP Prime vise à aider les fournisseurs de services à déployer des applications évoluées et à pénétrer de nouveaux marchés grâce à l'accès à la technologie, à la formation, au soutien technique, à la planification en matière de mise en marché conjointe et aux fonds de développement de marché qu'offre IBM. Les participants profitent des avantages de déploiement et d'accès au marché qui contribuent à leur prospérité.

Les avantages au niveau Élite sont :

- Planification en matière de mise en marché conjointe afin d'identifier de nouveaux marchés, de nouvelles solutions et des nouvelles tactiques pour améliorer les offres actuelles et à venir
- Fonds de développement de marché (MDF)

PartnerWorld pour logiciels 2003

- Possibilité de participer à l'offre «Prime Hosting» qui vise la reconnaissance et la promotion des fournisseurs d'hébergement de qualité
- Utilisation du logo de partenaire commercial IBM et, si admissible, de la marque affaires électroniques IBM
- Avantages supplémentaires incluant des rabais (pouvant atteindre 25 %) sur certains cours IBM. À l'achat d'un ensemble Avantages Plus, le partenaire commercial peut accéder à des logiciels de démonstration et d'évaluation, ainsi qu'à des logiciels d'exploitation d'entreprise et au soutien technique. Il peut aussi se faire rembourser certains frais de cours et de certification.

Pour participer à xSP Prime pour fournisseurs de services, il faut être membre de PartnerWorld pour logiciels et offrir sur le marché un service via Internet qui reflète le modèle de gestion du partenaire commercial. Il n'y a aucuns frais d'adhésion à xSP Prime pour fournisseurs de services. Pour faire une demande d'admissibilité, allez à www.ibm.com/xspprime.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Section 10 : Glossaire

Parcours de certification

Une feuille de route, classée par gamme de produits IBM, qui vous indique les examens que vous devez réussir afin d'obtenir un rôle (titre) de certification donné. Le parcours inclut les objectifs des examens, des exemples d'examens, la formation et les publications recommandées, ainsi que des tests d'évaluation.

Consultant

Un consultant fournit des commentaires, des évaluations et des conseils à des clients ou utilisateurs finals. Il détermine également les offres et solutions qui répondent aux besoins de l'entreprise et du marché, établit les besoins afin de justifier les coûts et le rendement des investissements et peut déterminer les critères relatifs aux examens et évaluations pour certaines offres et solutions. Les consultants n'ont souvent aucun intérêt financier par rapport à la décision finale du client.

Développeur/Fournisseur indépendant de logiciels

Un développeur ou fournisseur indépendant de logiciels est une entreprise ou un service au sein d'une entreprise qui développe des logiciels propriétaires et qui peut fournir la composante logicielle d'une solution globale. Un fournisseur indépendant de logiciels vend ses logiciels par le biais de sa force de vente directe ou son réseau de fournisseurs de solutions. Il fait des recommandations au client ou à l'utilisateur final en matière de matériel et de logiciels.

Agent de distribution

Un agent de distribution vend à d'autres entreprises qui, à leur tour, vendent aux utilisateurs finals. Il offre aussi des services à valeur ajoutée, dont la promotion des ventes, le soutien technique et les offres intégrées aux intermédiaires. Il possède d'excellentes compétences en soutien technique à l'interne. Il distribue généralement un très grand volume de certains produits provenant de divers fournisseurs et offre un délai de livraison très rapide. Il s'agit habituellement de grandes entreprises qui achètent un volume élevé de produits auxquels sont associés peu ou pas de valeur ajoutée ou de soutien. Étant donné les économies d'échelle, les agents de distribution peuvent générer des profits en gérant l'entreprise de manière efficace et en assurant un taux de rotation élevé.

Affaires électroniques

La transformation de processus commerciaux clés par les technologies Internet.

PartnerWorld pour logiciels 2003

Les éléments fondamentaux des affaires électroniques

Les connaissances, les compétences, les outils et les applications qu'il faut pour transformer et développer les processus commerciaux clés par le biais des technologies Internet.

Habilitation

Les principales compétences et connaissances que vous pouvez développer en suivant les parcours recommandés dans Partner Education et qui vous permettront de travailler de manière plus efficace.

PartnerWorld IBM

PartnerWorld est le programme mondial IBM de mise en marché et d'habilitation qui vise à générer de nouveaux revenus et de nouvelles opportunités de marché pour les partenaires commerciaux IBM. Ensemble, nous pouvons offrir aux clients des solutions d'affaires électroniques qui englobent l'ensemble du portfolio de produits,

technologies, services et financement IBM. PartnerWorld IBM est une ressource en ligne par excellence; assurez-vous de l'inclure dans vos signets! PartnerWorld pour logiciels est l'une des quatre voies de PartnerWorld IBM.

Intégrateur

Une firme qui fonde son entreprise sur les compétences de base en transformation et réingénierie commerciale, services-conseils et mise en oeuvre d'intégration. Les intégrateurs de système prennent habituellement un projet en charge et assument les risques associés à la conception, au développement et à la mise en oeuvre d'importantes solutions personnalisées et complexes. Ils sont responsables de la gestion du projet, du développement de logiciels sur mesure, de l'intégration de matériel et logiciels multifournisseurs, de même que de la conception et de la mise en oeuvre de solutions complexes. En général, ils tirent 75 % de leur revenu des services. Ils sont reconnus pour l'excellence de leurs compétences techniques à l'interne et leur expérience quant à une solution donnée.

L'intégrateur peut être rémunéré par un fournisseur ou peut jouer le rôle de revendeur.

Intermédiaire

Les intermédiaires, ou fournisseurs de solutions, offrent des solutions d'affaires complètes et d'importants services à valeur ajoutée à leurs clients. Les fournisseurs de solutions se concentrent habituellement sur des solutions comportant des applications verticales ou multisecteurs. Ils peuvent être rémunérés par le fournisseur ou jouer le rôle de revendeur. Ils revendent des volumes élevés d'offres standard directement à leurs clients. Leurs points forts sont la livraison rapide des produits, les prix concurrentiels et les services connexes, comme le financement ou l'assistance-installation. Dans cette catégorie, on retrouve aussi les distributeurs, intermédiaires de logiciels,

PartnerWorld pour logiciels 2003

intermédiaires
aux consommateurs et

d'imprimantes et détaillants. Les détaillants proposent des offres
au marché des PME et particuliers.

Fournisseur de services

Un fournisseur de services offre des services personnalisés aux clients, notamment les services d'applications, les services de réseaux, les services Internet, les services de stockage et les services généraux de gestion TI allant d'une seule fonction (c.-à-d. hébergement Web) à la gestion complète (c.-à-d. impartition).

Parcours de formation

Feuille de route vous indiquant les offres de formation et de certification (cours d'autoformation, cours en classe, événements et activités pratiques) qui vous permettront d'atteindre un niveau de compétence et de certification spécifique. Les parcours définissent les principales activités qui permettent le développement des compétences des employés du partenaire commercial et le succès de l'entreprise. Les objectifs des parcours correspondent aux profils de compétence afin d'aider les partenaires commerciaux à se perfectionner.

Vous trouverez d'autres définitions sur le site de PartnerWorld IBM.

[Glossaire IBM](#)

Vous est-il déjà arrivé de ne pas comprendre un terme IBM? IBM utilise beaucoup d'acronymes. Bon nombre de ceux que nous utilisons dans le cadre de PartnerWorld IBM et sur le site www.ibm.com sont expliqués en détail dans ces autres glossaires.

Pour trouver un acronyme, allez à :

[Glossary of Computing Terms](#)

[Computer Acronym and Abbreviations Index](#)

PartnerWorld pour logiciels 2003

Marques de commerce

IBM, le logo IBM, DB2, PartnerWorld, Tivoli et WebSphere sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans les autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Lotus est une marque déposée de Lotus Development Corporation et IBM Corporation aux États-Unis et dans les autres pays.

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

Mises à jour

Le présent guide sera mis à jour au besoin* et affiché sur le site Web. Veuillez télécharger la version la plus récente. La présente version a été mise à jour en juin 2003.

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