



PartnerWorld pour logiciels

Guide 2002

UN GUIDE DE RÉFÉRENCE DÉCRIVANT
LES CRITÈRES ET AVANTAGES EN 2002
PARUTION : SEPTEMBRE 2002

PartnerWorld pour logiciels 2002

Table des matières

| | |
|---|----------------|
| Section 1 : Aperçu | Page 3 |
| Section 2 : Portfolio de logiciels IBM - DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere | Page 6 |
| Section 3 : Quoi de neuf en 2002? | Page 12 |
| Section 4 : Critères d'admissibilité | Page 14 |
| Section 5 : Fonctions à l'échelle de l'entreprise | Page 19 |
| Section 6 : Avantages offerts | Page 20 |
| Section 7 : Description des avantages | Page 26 |
| Section 8 : Ensemble Avantages Plus | Page 46 |
| Section 9 : Initiatives | Page 48 |
| Section 10 : Glossaire | Page 50 |

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 2002

Section 1 : Aperçu de PartnerWorld pour logiciels

PartnerWorld IBM est un programme mondial complet de mise en marché et d'habilitation. Il 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 qui englobent l'ensemble du portfolio des technologies, produits, services et options de financement IBM. Afin de vous offrir le plus de souplesse et de valeur dans chacun de ces domaines, l'adhésion à PartnerWorld ne comporte aucuns frais. Parmi les nombreux avantages du programme, certains sont facturables, d'autres ne le sont pas. Afin de mieux adapter les avantages aux besoins des divers partenaires commerciaux, le programme se divise en quatre voies : PartnerWorld pour logiciels, PartnerWorld pour développeurs, PartnerWorld pour systèmes et services, puis PartnerWorld pour systèmes personnels.

Ce que PartnerWorld pour logiciels peut vous apporter

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. Le livre blanc [IBM Software and Business Partner Profitability White Paper](#) révèle que chaque dollar qu'un partenaire commercial IBM investit dans sa pratique IBM génère 9 \$ US de profit.

Nous entrons maintenant dans la prochaine génération des affaires électroniques. Les solutions deviennent plus complexes et intégrées. Ainsi, les logiciels transitaires deviennent un élément important dans l'univers sans cesse changeant des affaires électroniques. Le livre blanc [IBM Software and Business Partner Profitability White Paper](#) indique que chaque dollar qu'un client consacre aux logiciels transitaires IBM génère une dépense additionnelle de la part des clients de 21 \$ US en logiciels, matériel et services connexes. Ceux qui ont établi de solides relations d'affaires et mis en place les bonnes ressources sont mieux placés pour saisir ces opportunités. Nous devons donc continuer de travailler en collaboration et ce, plus étroitement que jamais. Notre engagement réciproque doit être ferme et nous devons nous investir sans réserve.

Tout ceci est possible grâce à PartnerWorld pour logiciels, le programme de mise en marché, d'habilitation et de soutien le plus complet de l'industrie dans le domaine des affaires électroniques. Par le biais de PartnerWorld pour logiciels, notre engagement envers vous est un reflet de votre engagement envers IBM. Vous profitez d'avantages très attrayants à tous les niveaux (Membre, Chevronné, Élite) et d'un grand nombre d'offres variées qui visent à assurer votre succès. En fait, nous avons bonifié les avantages de PWSW comme suit :

- Accès au centre d'information du groupe Logiciels IBM pour accélérer le cycle de vente
- Important programme de remboursement, incluant un remboursement de 50 000 \$ US par établissement de niveau Élite pour les offres *We Pay* afin d'alléger les dépenses liées à l'acquisition de compétences.
- Mentorat technique pour vous aider à conclure la vente lorsque vous avez une opportunité importante.

PartnerWorld pour logiciels 2002

- 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.

Les avantages ci-dessus s'inscrivent dans la stratégie PWSW qui vise à vous aider à acquérir des compétences, les élargir et les renforcer. Afin d'étayer votre croissance et rentabilité, nous vous offrons une valeur supérieure et vous récompensons pour votre investissement envers IBM en vous permettant d'accéder à des logiciels de pointe reconnus partout dans l'industrie et à un soutien technique et marketing solide.

Marchés grandissants, opportunités plus nombreuses

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. En fait, les prévisions indiquent que toutes les dépenses liées aux affaires électroniques, que ce soit en matériel, logiciels ou services, dépasseront 1 trillion de dollars d'ici 2004. Le plus grand nombre d'opportunités se trouve dans les PME. En effet, celles-ci ont une croissance annuelle composée de 13,5 %, soit presque le double de celle des grandes entreprises. Les dépenses du marché intermédiaire, qui se chiffrent à 348 milliards de dollars US, représentent presque la moitié de toutes les dépenses TI à l'échelle mondiale.

Une étude récente de Gartner Group révèle que les entreprises qui envisagent la mise en oeuvre d'applications d'affaires électroniques sont confrontées à une grave pénurie de main-d'oeuvre. La demande en ce qui a trait aux compétences dans le domaine des affaires électroniques est de 15 à 25 % plus grande que la demande se rapportant aux compétences TI traditionnelles. Ces entreprises iront chercher plus de la moitié du personnel auprès de ressources externes, comme les partenaires commerciaux IBM.

Comme nous comptons sur vous pour livrer nos solutions aux petites et moyennes entreprises, nous vous fournirons la formation et le soutien technique dont vous avez besoin pour combler les lacunes en matière de compétences. 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.

Vous mènerez la charge et nous travaillerons en coulisses afin de créer des opportunités de marché et d'offrir le soutien qui vous aidera à réussir encore davantage. Nous vous aiderons 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.

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.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 quatre prix ARC VARBusiness dans les catégories suivantes : serveurs intermédiaires, ordinateurs de bureau / postes de travail évolués, logiciel de base de données et meilleur logiciel global de base de données.

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 dans ces domaines.

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 [«Cinq étapes essentielles»](#) vous aidera à comprendre comment chacun des avantages que nous offrons s'inscrit dans le cycle de vente. Un des documents s'adresse au niveau Membre et l'autre aux niveaux Chevronné et Élite.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

DB2 Data Management - Pour exploiter pleinement l'information -

DB2 Data Management Software

En tant que fondation pour les 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.

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.

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.

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.

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

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 2002

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 d'exploitation. Les solutions distinctives de Lotus optimisent les transactions de l'entreprise avec les clients et les fournisseurs, 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, entre autres. Ces solutions intègrent la technologie de pointe et l'expérience de Lotus en matière de logiciels.

Découvrez comment Lotus Notes et Domino 6 :

- 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 2002

Tivoli

The logo for Tivoli software, featuring the word "Tivoli" in white on a red square background, followed by the word "software" in white on a black rectangular background.

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 brèches de sécurité sur chacun de ceux-ci et faire le suivi d'une centaine d'autres applications vitales. Des entreprises dans tous les secteurs du monde des affaires, incluant 96 % des entreprises Fortune 500, utilisent les produits et services Tivoli afin d'exploiter leur entreprise de manière efficace. Ces entreprises 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 2002

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 fidéliser les clients et d'intégrer des systèmes disparates.

Mener les clients vers les affaires électroniques dynamiques signifie que WebSphere sait satisfaire aux exigences de ces environnements. WebSphere est la seule plateforme d'affaires électroniques qui peut offrir tout ce qu'il faut pour constituer, déployer et intégrer vos affaires électroniques, notamment : 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 2002

Section 3 : Quoi de neuf en 2002?

PartnerWorld pour logiciels 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 récompensé pour la relation d'affaires que vous entretenez avec IBM. En effet, nous avons apporté plusieurs modifications et améliorations au programme cette année. Le programme de 2002 vise à récompenser ceux qui s'investissent par rapport à IBM. Voici un aperçu des nouveautés de PartnerWorld pour logiciels en 2002.

- ✓ 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.
- ✓ Au niveau Membre, nous ajoutons des avantages dont vous pouvez profiter lorsque vous faites l'acquisition de compétences et obtenez des certifications. Vous pouvez ne pas être admissible au niveau Chevronné ou au niveau Élite mais pouvez tout de même profiter d'avantages uniques grâce à ces compétences et certifications. Par exemple, votre nom peut paraître dans le répertoire des partenaires commerciaux, vous pouvez acquérir d'autres permis d'utilisation de logiciels d'exploitation d'entreprise, vous servir des marques logicielles IBM, accéder au soutien technique relatif aux solutions (forum de questions et réponses) et participer à l'initiative Business Partner Connections.
- ✓ Les montants de remboursement dans le cadre des offres «We Pay» ont augmenté considérablement au niveau Élite. Le montant de remboursement maximal pour les participants de niveau Élite est maintenant de 50 000 \$ US.
- ✓ Les partenaires des niveaux Élite et Chevronné peuvent bénéficier de mentorat technique pour les opportunités de vente importantes. Ainsi, nous vous offrons de l'assistance en conception de solution et en développement de solutions pour des opportunités de vente spécifiques.
- ✓ Nous avons ajouté l'assistance sur site pour les mises en oeuvre critiques au niveau Élite. Dans le cas de certains mandats vitaux où un revenu important en logiciel est en jeu, les participants peuvent recevoir de l'assistance «aux mises en oeuvre critiques» à l'établissement du client lors de la mise en oeuvre d'une solution ou de l'installation de produits IBM.
- ✓ Les partenaires de niveau Élite peuvent maintenant se servir des centres d'information IBM à l'intention de la haute direction. Les centres d'information offrent des séances d'information personnalisées et menées par des experts dans un environnement professionnel afin d'aider les partenaires commerciaux Élite à accélérer, enrichir et conclure des ventes de logiciels.

PartnerWorld pour logiciels 2002

- ✓ Le soutien en matière de relations publiques est maintenant offert aux participants du niveau Élite. Ce nouvel avantage prévoit de l'assistance quant aux annonces conjointes qui sont menées par IBM ou le partenaire commercial.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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. Les compétences incluent le nombre de personnes compétentes 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, la satisfaction de la clientèle porte sur la participation au sondage sur la satisfaction.

Ce sont pas uniquement les niveaux Élite et Chevronné qui donnent droit à des avantages intéressants. Il y en a à tous les niveaux. Plus vous gravissez les échelons à partir du niveau Membre, plus les avantages sont importants. Accédez au marché plus rapidement. Générez plus de demande pour vos solutions. Développez de nouvelles compétences et créez de nouvelles opportunités pour votre entreprise. Augmentez votre visibilité. Réduisez vos frais d'exploitation. Augmentez vos profits. Et ce n'est qu'un début. Il y a plein de façons de profiter des avantages de PartnerWorld pour logiciels.

Le tableau qui suit illustre les critères. Vous trouverez la définition des critères à la suite du tableau.

PartnerWorld pour logiciels 2002

Il revient aux divers établissements de l'entreprise de satisfaire aux critères d'admissibilité de PartnerWorld pour logiciels suivants :

| <u>Catégorie de critères</u> | <u>Membre</u> | <u>Chevronné</u> | <u>Élite</u> |
|--|--|---|--|
| <i>Engagement -- Relation d'affaires</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse de courriel • Validation annuelle de l'admissibilité | <ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse de courriel • Validation annuelle de l'admissibilité | <ul style="list-style-type: none"> • Profil à jour • Contrat PartnerWorld accepté • Adresse de courriel • Validation annuelle de l'admissibilité |
| <i>Compétences -- Personnes compétentes</i> | Sans objet | <ul style="list-style-type: none"> • <u>3 personnes compétentes, ayant :</u> • 2 certifications techniques • 1 compétence ou certification en vente | <ul style="list-style-type: none"> • <u>8 personnes compétentes, ayant :</u> • 5 certifications techniques (1 complémentaire sera acceptée) • 3 compétences ou certifications en vente |
| <i>Satisfaction de la clientèle -- Sondage sur la satisfaction de la clientèle</i> | Sans objet | <ul style="list-style-type: none"> • Validation annuelle de l'admissibilité | <ul style="list-style-type: none"> • Participation au sondage et score minimum |
| <i>Contribution -- Résultats annuels en matière de revenu (Intermédiaires seulement) *</i> | Sans objet | 100 000 \$ US de revenu découlant des logiciels de postes de travail | 150 000 \$ US de revenu découlant des logiciels de postes de travail |

* Nous ne tiendrons plus compte de ce critère d'ici la fin de 2002. Nous le rétablirons à partir du deuxième semestre de 2003.

PartnerWorld pour logiciels 2002

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ AUX NIVEAUX MEMBRE, CHEVRONNÉ ET ÉLITE

Ci-dessous, vous trouverez les catégories de critères et autres exigences associées à votre adhésion à PartnerWorld pour logiciels :

ENGAGEMENT : EXIGENCES RELATIVES AUX NIVEAU 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 un contrat PartnerWorld accepté. Au niveau Membre, vous bénéficiez d'un soutien de base en ce qui a trait aux technologies logicielles IBM. Si vous voulez d'autres avantages à ce niveau, vous devez acquérir une certification technique acceptée touchant n'importe quelle marque de logiciels IBM.

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.
- Afin de faciliter l'administration, chaque établissement du partenaire commercial peut nommer au moins un administrateur de profil autorisé (APA) pour la mise à jour du profil local. Cette personne fournit l'information demandée sur le formulaire de profil et en assure la mise à jour pour l'établissement visé. Elle est responsable d'accorder aux autres employés l'accès à Partner Zone, le site Web de PWSW, et au système de profil. Elle autorise également les employés à commander ou télécharger les logiciels de démonstration et d'évaluation qui seront utilisés dans leur établissement. L'administrateur de profil autorisé peut gérer plusieurs profils ou un seul. Par exemple, l'administrateur APA au siège social peut être autorisé à gérer les profils de plusieurs établissements.
- Adresse de courriel - Vous devez nous fournir au moins une adresse de courriel valide pour participer à PartnerWorld pour logiciels.

PartnerWorld pour logiciels 2002

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ AUX NIVEAUX ÉLITE ET CHEVRONNÉ SEULEMENT

1. COMPÉTENCE

2. SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

3. CONTRIBUTION

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 dans les catégories ci-dessous 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 portant sur les marques vedettes 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 et certaines solutions d'affaires électroniques. 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 www.ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «*Education*», puis «*Accepted and complementary certifications*».
- *Compétence et certification en ventes* - En 2002, 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 et Tivoli. Cette certification et ces compétences vous permettront de satisfaire aux exigences des niveaux Élite et Chevronné. Les nouveaux cours sur l'acquisition de compétences en ventes traiteront de la méthodologie de vente Signature (SSM) et de solutions se rapportant à des marques et produits spécifiques. Il y aura un examen de qualification à la fin du cours.

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

solutions d'affaires électroniques porte non seulement sur les solutions mais aussi sur la méthode de vente Signature (SSM), regroupant ainsi les forces d'IBM et des partenaires commerciaux pour les marchés actuels. Les compétences validées couvrent la capacité d'une personne à vendre un produit logiciel. 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 www.ibm.com/software/ebusiness/certification.

- *Certification complémentaire* - 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 de base 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 spécialisations techniques en solutions Start Now IBM ont été ajoutées à la liste. Les certifications complémentaires peuvent être des certifications sectorielles provenant d'un autre fournisseur. La liste complète des certifications complémentaires acceptées se trouve sur notre site Web à www.ibm.com/partnerworld/software. Cliquez sur «*Education*», puis «*Accepted and complementary certifications*».

2. SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

Les critères d'admissibilité aux niveaux Chevronné et Élite comprendront en 2003 la participation au sondage annuel sur la satisfaction de la clientèle. De plus, au niveau Élite, un score minimum sera requis. Ce critère remplace les références de clients que nous exigeons auparavant des partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite. Comme la participation au sondage est un nouveau critère et que nous ne l'exigerons qu'à partir de 2004, il n'y aura pas de critère relatif à la satisfaction de la clientèle d'ici la fin de 2002. Les partenaires commerciaux auront l'occasion de participer au sondage sur la satisfaction de la clientèle en 2003 et nous en tiendrons compte à partir de 2004 pour déterminer l'admissibilité.

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, 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. 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. Nous ne tiendrons pas compte de ce critère d'ici la fin de 2002. Nous le rétablirons à partir du deuxième semestre de 2003.

PartnerWorld pour logiciels 2002

Section 5 : Fonctions à l'échelle de l'entreprise

Les entreprises de partenaires commerciaux qui comptent plusieurs établissements ont des besoins particuliers et doivent être capables d'assurer une gestion à l'échelle de l'entreprise. Par conséquent, PartnerWorld pour logiciels continue d'offrir et d'améliorer les avantages et les fonctions de soutien qui s'adressent à l'ensemble de l'entreprise pour que les partenaires commerciaux puissent non seulement gérer de manière plus efficace mais aussi tirer le maximum de leur relation avec IBM.

Par exemple, dans le répertoire des partenaires commerciaux de PartnerWorld pour logiciels, les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite paraissent en ordre alphabétique. Tous les établissements d'une même entreprise sont regroupés, créant ainsi un ensemble unifié que le client peut consulter.

Pour simplifier l'administration au sein d'une entreprise, il est possible de nommer un seul administrateur de profils autorisé (APA) qui est responsable de la gestion de l'ensemble des profils des établissements PartnerWorld pour logiciels, de même que des avantages auxquels ils ont droit. Il peut gérer tous les profils de l'entreprise à l'aide d'un seul mot de passe et code ID, peu importe le nombre d'établissements que compte l'entreprise. De plus, l'APA peut facilement passer d'un établissement à l'autre sans entrer de nouveau le code ID et le mot de passe. Lorsqu'il accède au profil d'un autre établissement, le portail PartnerWorld pour logiciels change en fonction des avantages auxquels a droit l'établissement en question.

Dossier d'entreprise

Une nouvelle fonction, le dossier d'entreprise, permet à l'APA d'une entreprise de gérer globalement une liste de tous les établissements au sein l'entreprise, surtout pour la production de rapports, peu importe le niveau de chacun des établissements dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels. Le nouveau dossier d'entreprise supporte l'option Entreprise, ce qui simplifie l'administration.

Option Entreprise

Dans le cadre du dossier d'entreprise, l'option Entreprise est un avantage offert exclusivement aux participants des niveaux Chevronné et Élite. Il permet à l'entreprise de regrouper plusieurs établissements en ce qui a trait aux critères d'admissibilité afin de pouvoir profiter d'un maximum d'avantages et d'optimiser la souplesse au sein de l'entreprise. Si tous les établissements qui choisissent de participer à l'option Entreprise sont admissibles au niveau Élite lorsqu'ils sont regroupés, chaque établissement peut profiter des avantages du niveau Élite. S'ils sont admissibles au niveau Chevronné lorsqu'ils sont regroupés, chaque établissement peut profiter des avantages du niveau Chevronné.

L'option Entreprise est offerte par secteur géographique : Amérique du Nord; Amérique latine; Asie/Pacifique; Europe/Moyen-Orient/Afrique.

PartnerWorld pour logiciels 2002


Section 6 : 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») et de services particuliers de soutien à la mise en marché. Nous conseillons fortement aux partenaires commerciaux à valeur ajoutée 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 :





- **Mise en marché et assistance 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 et de soutien technique peuvent donner droit à un remboursement dans le cadre des offres «We Pay». La mention :

- X indique que l'avantage est offert sans frais
- La clé indique que l'avantage comporte des frais et fait partie d'un ensemble Avantages
-  que que l'avantage est offert aux participants du niveau Membre qui ont obtenu une certification technique acceptée.

Section 6 - Avantages offerts

PartnerWorld pour logiciels 2002

| Avantages offerts : <u>Soutien à la mise en marché et aux ventes</u> | Niveau PartnerWorld | | |
|---|---|---|---|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| <i>Désignation et emblèmes</i> | | | |
| 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 |
| Marques logicielles IBM ⁽¹⁾ | X* | X | X |
| <i>Outils de vente</i> | | | |
| Site Web Signature Sales Resource | X | X | X |
| Trousses de vente | X | X | X |
| Outil d'évaluation exécutive | X | X | X |
| Centres d'information IBM pour la haute direction | | | X |
| <i>Outils de mise en marché</i> | | | |
| Biens livrables | X | X | X |
| Événements pour partenaires commerciaux (si disponibles dans votre région) | X | X | X |
| Campaign Designer (si disponible dans votre région) | X | X | X |
| Avantage Assistance à la mise en marché (si disponible dans votre région)* |  |  |  |
| Assistance quant aux relations publiques | | |  |
| Matériel pour mise en marché conjointe | X | X | X |
| Fonds de mise en marché conjointe pour intermédiaires de logiciels | | Initiatives (voir la section 9) | Initiatives (voir la section 9) |
| <i>Solutions Start Now IBM pour intermédiaires de logiciels</i> | | | |
| Start Now IBM - Outils de développement, marketing et génération de la demande | X | X | X |
| <i>Répertoire des partenaires commerciaux en logiciels</i> | | | |
| Liste des partenaires commerciaux ⁽²⁾ | X* | X | X |
| <i>Des partenaires commerciaux qui font équipe</i> | | | |
| Business Partner Connections - Liste ⁽²⁾ - Recherche - Outils - Événements de maillage | X* | X | X |

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

PartnerWorld pour logiciels 2002







(2) Les partenaires commerciaux doivent avoir une certification technique acceptée relative à la marque logicielle paraissant dans le répertoire des partenaires commerciaux de logiciels et le répertoire Business Partner Connections.






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 Avantage Plus

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

| Avantages offerts : <u>Logiciels</u> | Niveau PartnerWorld | | |
|--|---|---|---|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| <u>Logiciels</u> | | | |
| Logiciels de démonstration et d'évaluation |  |  |  |
| Logiciels d'exploitation d'entreprise |  |  |  |

| Avantages offerts : <u>Formation et certification</u> | Niveau PartnerWorld | | |
|---|--|---|---|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| <u>Planification des compétences</u> | | | |
| Parcours de certification/formation | X | X | X |
| Calendrier des cours | X | X | X |
| <u>Rabais sur la formation</u> | | | |
| 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 |
| <u>Remboursement des frais de cours et d'examens</u> | | | |
| Offres «We Pay» |  |  |  |
| <u>Formation sur les ventes</u> | | | |
| Outils et guides sur le Web pour aider à vendre des logiciels IBM | X | X | X |
| Ateliers sur la méthodologie de vente Signature | 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 ventes dans le domaine des 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 et WebSphere | 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») |
| <u>Formation technique</u> | | | |
| 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») |
| Formation pré-annonce et anticipée sur les nouveaux produits et éditions majeures | |  |  |
| <u>Téléformation</u> | | | |
| PartnerWorld University | X | X | X |

PartnerWorld pour logiciels 2002

| | | | |
|--------------------|--|--|--|
| 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») |
|--------------------|--|--|--|

| Avantages offerts : <u>Primes</u> | Niveau PartnerWorld | | |
|---|---------------------|---|---|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| <i>Initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels</i> | | | |
| Prime pour progression du marché | | Initiatives (voir la section 9) | Initiatives (voir la section 9) |
| Concours de vente Now You | | Initiatives Top Contributor (voir la section 9) | Initiatives Top Contributor (voir la section 9) |
| <i>Avantage Passport</i> | | | |
| Participation | X | 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 |
| <i>Soutien</i> | | | |
| Ligne téléphonique du centre de services aux membres | X | X | X |
| PartnerLine | X | X | X |
| 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 | X | X | X |

PartnerWorld pour logiciels 2002

| | | | |
|-------------------------------|---|-------------------------------|-------------------------------|
| commerciaux | | | |
| Événements spéciaux | | | |
| Événement PartnerWorld IBM | | Facturé séparément | Facturé séparément |
| Reconnaissance | | | |
| Prix Beacon | | Mise en candidature requis | Mise en candidature requis |
| Fonctions d'entreprise | | | |
| Gestion globale des profils | x | x | x |
| Critères/avantages réunis | | 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 Avantage Plus

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

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

L'assistance 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.

- 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 règles d'utilisation de l'emblème, le graphisme de l'emblème sous forme logicielle et une plaque de 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.

PartnerWorld pour logiciels 2002

- 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.

- Marque de logiciels IBM

Les partenaires commerciaux qui ont une certification technique acceptée relative à une marque logicielle IBM peuvent utiliser la marque dans leurs efforts de marketing et de vente. Ces marques vous permettent d'associer les offres de votre entreprise aux logiciels IBM dans vos communications et activités de mise en marché.

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 2002

Information sur les solutions et produits - Trousses de vente

Accès facile à de l'information pour le biais des ressources suivantes :

- ◆ CD pour les membres de PartnerWorld pour logiciels

Bibliothèque d'information sur les logiciels IBM

Cette bibliothèque est un référentiel de matériel de mise en marché qui complète les logiciels de démonstration et d'évaluation disponibles. Il est possible d'accéder à de l'information sur la mise en marché des logiciels à l'aide de Lotus Notes ou d'un navigateur. Vous allez directement à Software PartnerInfo sur Internet pour obtenir des mises à jour en temps réel. Nous envoyons cette bibliothèque aux nouveaux partenaires commerciaux dans la trousse de bienvenue. Les détenteurs d'un ensemble Avantages Plus peuvent commander des mises à jour trimestrielles.

- ◆ *Information sur les ventes et le marketing*

L'information Software PartnerInfo est offerte sur le Web à tous les partenaires commerciaux. Vous y trouverez rapidement de l'information sur les produits et solutions, de même que des réponses à vos questions et des trucs pour vendre nos logiciels de manière plus efficaces. Il y a des présentations, démonstrations, photos, graphiques, brochures et annonces. L'information est adaptée à chaque pays pour que vous puissiez répondre aux besoins des clients partout dans le monde.

- Évaluation exécutive

L'évaluation exécutive est offerte à tous les participants à PartnerWorld pour logiciels. 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. 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 regroupent de renseignements, dont du matériel portant sur les solutions IBM, les propositions Avantages Plus, les tendances dans l'industrie, les FAQ et des listes de contrôle. L'évaluation exécutive décrit le processus étape par étape de manière *dynamique* et 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 Start Now pour le marché intermédiaire.

- 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.

Outils de mise en marché

PartnerWorld pour logiciels 2002

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.

- Biens livrables

Dans le cadre des campagnes pour canaux, nous créons des biens livrables de mise en marché conjointe que nous offrons aux partenaires commerciaux sous forme de courriels, de messages promotionnels, de publipostages personnalisables et de bannières Web. Grâce à ces biens livrables, il est plus facile de comprendre, positionner, commercialiser et vendre la vaste gamme de produits, services et solutions d'affaires électroniques IBM.

- Événements pour partenaires commerciaux (si disponibles dans votre région)

Les événements pour partenaires commerciaux constituent une nouvelle offre qui permet aux partenaires commerciaux admissibles de participer à des expositions commerciales et événements auxquels IBM ne participerait pas autrement. Cette nouvelle offre de mise en marché conjointe est une solution clés en main qui aide les partenaires commerciaux à promouvoir leurs offres et créer de nouvelles opportunités d'affaires plus facilement et à moindre coût. Le groupe responsable des événements pour partenaires commerciaux réserve un emplacement lors d'expositions commerciales et d'autres événements sectoriels. L'emplacement est divisé en îlots séparés qui sont regroupés sous une enseigne de partenaire commercial.

Chaque partenaire commercial dispose de sa propre aire d'exposition tout en étant identifié comme faisant partie d'un groupe de partenaires commerciaux IBM.

IBM a retenu les services de National Trade Productions pour cette offre. Cette entreprise, chef de file en développement, production et gestion d'expositions commerciales, de conférences et d'événements spéciaux, a plus de 24 d'expérience dans ce domaine. Pour un complément d'information, allez à <http://www.ntpshow.com/bpevents/>.

- 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 les 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

PartnerWorld pour logiciels 2002

présence dans les marchés existants puisqu'ils peuvent profiter des investissements importants d'IBM en matière de campagnes de mise en marché.

- Avantage Assistance à la mise en marché (si disponible dans votre région)
Cet avantage vous permet d'acheter des services d'assistance à la mise en marché, comme le télémarketing et les publipostages, tout en profitant du tarif réduit accordé à IBM par Harte-Hanks, une importante firme de mise en marché B2B. Avantage Assistance à la mise en marché vous est offert dans le cadre d'une relation d'affaires déjà établie entre IBM et Harte-Hanks. Il vous permet de profiter du pouvoir d'achat d'IBM et, par conséquent, des réductions de prix. Grâce à ce service, vous pouvez joindre plus de clients potentiels et mieux cibler votre public lors de séminaires.
- Assistance en matière de relations publiques
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.
- Mise en marché conjointe - Matériel
Les partenaires commerciaux de tous les niveaux peuvent télécharger du matériel pour séminaires. Ce matériel indique, étape par étape, comment mener et réussir un séminaire.
- Fonds de mise en marché conjointe pour intermédiaires de logiciels
(Voir la section 9 du présent guide pour obtenir les détails complets sur l'initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels)
IBM comprend que les fonds de mise en marché sont importants pour vous aider à promouvoir les ventes, générer des prospects et, en fin de compte, conclure des ventes. Si vous investissez dans des activités de mise en marché IBM, IBM contribuera des fonds pour des activités pré-approuvées afin que vous puissiez faire fructifier votre investissement.

Solutions Start Now IBM pour affaires électroniques

Solutions Start Now IBM

Start Now n'est 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 intermédiaire. La famille des solutions Start Now a été conçue exclusivement

PartnerWorld pour logiciels 2002

pour les partenaires commerciaux IBM. Elle offre une vaste gamme de solutions visant à répondre aux besoins d'affaires vitaux des clients de manière rapide, rentable et à peu de frais.

Chaque solution Start Now 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 Start Now IBM ne sont offertes que par l'entremise des partenaires commerciaux IBM.

Lorsque vous offrez une solution Start Now, vous connaissez :

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

Puisque toutes les solutions Start Now 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 Start Now 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.

Vous trouverez ci-dessous la liste des solutions d'affaires électroniques Start Now. Elles sont toutes personnalisables, évolutives et abordables.

- Solutions d'intelligence d'entreprise Start Now - Analyser et comprendre les données de l'entreprise pour pouvoir prendre des décisions plus éclairées
- Solutions de collaboration Start Now - Enrichir et améliorer les sites Web grâce à l'interaction humaine
- Solutions de gestion du contenu Start Now - Gérer et sécuriser le contenu vital de l'entreprise
- Solutions de commerce électronique Start Now - Acheter et vendre sur Internet
- Solutions d'infrastructure Start Now - Établir et déployer la fondation pour les affaires électroniques
- Solutions de gestion de l'infrastructure Start Now - Gérer et sécuriser vos biens d'infrastructure
- Solutions sans fil Start Now - Permettre aux employés mobiles d'accéder au courriel, aux données d'entreprise et aux informations commerciales vitales

Un élément important s'est ajouté à la famille des solutions Start Now en 2002 : IBM Start Now Solutions Proven. Les partenaires développeurs de solutions IBM ont développé des centaines de solutions. La crème de celles-ci sera intégrée au programme Start Now. Nous mettrons à votre disposition un nouvel ensemble de solutions qui répondent à presque tous les besoins d'affaires que vous pouvez imaginer : CRM, applications d'entreprise, chaîne d'approvisionnement et autres. Ainsi, vous bénéficiez de la même

PartnerWorld pour logiciels 2002

souplesse, de la capacité de personnalisation, de l'installation et la configuration simples et rapides, de la mise en oeuvre accélérée et du soutien à la mise en marché qui accompagnent chaque solution Start Now.

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 acceptées, et qui ont accepté que l'information concernant leur entreprise soit affichée sur ce site Web public.

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 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 par établissement du partenaire commercial | 3 exemplaires de chaque version des produits logiciels par établissement du partenaire commercial | Nombre illimité de chaque version des produits logiciels par établissement du partenaire commercial |
| Par téléchargement | Nombre illimité de téléchargements | Nombre illimité de téléchargements | Nombre illimité de téléchargements |

- 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 2002

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.

- Calendrier des cours

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

- 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 perfectionnement IBM.

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

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

Par l'entremise des Services de perfectionnement 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 perfectionnement IBM à l'adresse www.training.ibm.com/ibmedu.

Remboursement des frais de cours et d'examens

PartnerWorld pour logiciels 2002

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. Les partenaires peuvent ainsi parfaire leurs connaissances techniques et en affaires tout en mettant l'accent sur les compétences en vente de solutions.

Offres «We Pay»

Les offres «We Pay» sont établies pour une période d'un an. 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 pour les 12 prochains mois. Ces offres peuvent différer en fonction des besoins et priorités des diverses régions.

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 des propositions Avantages Plus 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.

- ♦ Coffre à outils «Getting Started Selling our Software»

Une fois qu'un partenaire commercial décide de vendre des logiciels IBM, il peut accéder à un coffre à outils en ligne qui contient des renseignements importants sur les produits qui l'aideront à vendre nos logiciels et à devenir productif aussi vite que possible. Il traite 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.

- Guide «Profit from 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 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 le coffre à outils «Getting Started», 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, dont de l'information sur les ventes et la mise en marché, des notions d'affaires électroniques, Signature Sales Resource, les stratégies compétitives, les évaluations exécutives et

PartnerWorld pour logiciels 2002

les liens aux adresses URL relatives aux différents produits.

- Ateliers «Signature Selling Methodology»
Comme nous visons à toujours vous offrir la formation en ventes la plus actuelle, PartnerWorld pour logiciels propose la formation sur la méthodologie de vente Signature. Tous les représentants IBM qui vendent des logiciels suivent cette même formation.
- 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.
- 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 sur la vente de solutions, vous utilisez des scénarios de situations en clientèle afin de mettre en pratique la méthodologie de vente Signature et les connaissances relatives aux produits 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 et l'identification des problèmes et de l'origine des problèmes. Les tiers offrent des examens de certification pour bon nombre de ces cours. Les cours sont offerts par l'entremise des Services de perfectionnement IBM et des Centres de formation autorisés Lotus. Les cours peuvent se donner en classe ou par d'autres moyens.
- Formation préannonce et anticipée sur les nouveaux produits et éditions majeures
Les partenaires des niveaux Chevronné et Élite peuvent profiter d'une formation préannonce, si celle-ci est disponible, lors de l'annonce de nouveaux produits IBM ou d'éditions majeures. Cette formation peut être sous forme de cyberséminaires, de diffusions Web, de téléconférences, de diffusions par satellite ou par vidéo en continu sur le Web. L'objectif est de vous préparer à commencer à vendre les produits dès l'annonce et de vous donner l'occasion de créer des offres qui s'y rapportent ou de les mettre à jour.

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

PartnerWorld pour logiciels 2002

facilement et à moindre coût, PartnerWorld pour logiciels fait appel à ces technologies, notamment les cours par satellite et les cours informatisés.

- PartnerWorld University

PartnerWorld University, une offre sans frais 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), Business Partner Events (BPE), 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 perfectionnement IBM et les Services de formation Lotus 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. En qualité de membre Chevronné ou Élite, vous pouvez acquérir des compétences en affaires par le biais d'ateliers et de séminaires ou vous perfectionner dans des domaines spécifiques qui contribueront à la croissance de votre entreprise. Vous pouvez également apprendre à faire équipe avec d'autres partenaires commerciaux.

- 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. Ce sont des spécialistes IBM et universitaires en organisation, stratégie technologique, leadership, service à la clientèle, gestion des connaissances et solutions d'affaires électroniques qui 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>.

- Connecting with other Business Partners

Cet atelier inclut des offres de formation sur la collaboration interentreprise.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 abordables et 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.

Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite qui se sont engagés à investir dans le perfectionnement de leurs compétences par le biais des certifications IBM et Lotus ont droit à un soutien technique plus poussé. PartnerWorld pour logiciels offre divers niveaux de soutien technique aux partenaires commerciaux.

Notre orientation stratégique est d'offrir le soutien technique sur le Web qui répondra à vos besoins en ce qui concerne les solutions, peu importe l'activité de développement d'applications, tout en assurant le soutien durant le cycle de vente et permettant l'accès facile à l'assistance-installation et à l'assistance-utilisation. Nous continuerons d'améliorer les fonctions de soutien sur le Web qui permettront d'accéder à un soutien informatisé à l'échelle mondiale.

Consultation de sites d'assistance sur le Web

- Portail de soutien technique pour partenaires commerciaux IBM
Ce portail de soutien technique s'adresse aux partenaires commerciaux IBM. Il contient des sites d'assistance sur les marques et produits clés IBM, des renseignements sur l'assurance-solution, ainsi que des sites de soutien, de formation, de certification et de référence technique s'adressant spécifiquement aux partenaires commerciaux. www.ibm.com/partnerworld/techsupport
- Assistance technique libre-service pour logiciels transitaires IBM
Assistance libre-service 24/7 sur le Web portant sur les logiciels transitaires IBM, comprenant l'accès aux FAQ, des liens à des sources de données techniques, des correctifs, l'accès aux bases de données de problèmes résolus, des babillards, des trousseaux d'intégration pour les affaires électroniques, des exemples de code, des livres blancs et des livres rouges. Vous pouvez vous inscrire et demander un code ID et un mot de passe par l'entremise du portail de PartnerWorld pour logiciels. Une fois inscrit, vous pouvez accéder à l'assistance technique sur le site suivant : www.developer.ibm.com/welcome/technical1.htm
- Autres liens pour assistance technique via PWSW Business Partner Zone
Les principaux sites de soutien technique logiciel et autres sites connexes se trouvent sur le site PartnerWorld pour logiciels dans Business Partner Zone. Ces sites portent sur quatre marques IBM spécifiques : DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere. Ils peuvent inclure des bases de données de FAQ additionnelles et de plus amples informations sur les produits.

Soutien au développement de solutions et d'applications sur le Web

PartnerWorld pour logiciels 2002

- Forums de questions et réponses

Les partenaires 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 affichées dans le forum public. Cherchez eQ&A (electronic Q&A).

- Questions et réponses privées

Les partenaires 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. Cherchez AAQ (Ask A Question). En 2002, cet avantage comprend le déploiement initial de solutions.

Soutien technique téléphonique

- Techline

Soutien technique par le biais de PartnerLine pour les partenaires commerciaux admissibles qui vendent des solutions logicielles. 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.

Assistance technique relative à l'installation et à l'utilisation

- Assistance-installation et assistance-utilisation à l'intention des partenaires commerciaux

Le soutien relatif à l'installation, à l'utilisation (questions et réponses), aux défauts logiciels, à l'identification de problèmes et à la détermination de l'origine des problèmes est fourni par IBM pour tous les permis d'utilisation Avantage Passport entièrement payés à compter du 1er octobre 2001. Tous les autres permis d'utilisation achetés et installés précédemment sont admissibles aux contrats de maintenance IBM. Les partenaires commerciaux peuvent appeler le centre d'assistance si leur nom figure sur la liste des appelants autorisés du client. De plus, les partenaires commerciaux peuvent acheter des offres facturables pour les produits logiciels IBM supportés.

Mentorat technique

- Soutien technique pour opportunités de vente importantes

Les partenaires commerciaux des niveaux Chevronné et Élite peuvent être admissibles au mentorat technique pour les opportunités de vente de logiciels importantes.

Soutien aux mises en oeuvre critiques

- Soutien à la mise en oeuvre sur place pour les mandats importants

Dans le cas de certains mandats importants, les partenaires commerciaux Élite peuvent recevoir de l'assistance à la mise en oeuvre sur place lorsque la téléassistance n'est plus efficace.

PartnerWorld pour logiciels 2002

OFFRES DE PRIMES

Nous voulons que PartnerWorld pour logiciels soit aussi avantageux que possible pour vous. Par conséquent, en tant que partenaire commercial de niveau Élite ou Chevronné, 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. En 2002, faire équipe avec IBM n'aura jamais été aussi avantageux.

- Prime pour progression du marché

(Voir la section 9 de ce guide pour obtenir les détails sur l'initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels)

La prime pour progression du marché permet aux partenaires commerciaux de toucher des primes selon leur performance par rapport à un objectif de revenu convenu provenant des ventes dans le marché intermédiaire. Plus vous vendez, plus ça rapporte.

- Concours de vente Now You! pour intermédiaires de logiciels

(Voir la section 9 de ce guide pour obtenir les détails sur l'initiative Top Contributor pour intermédiaires de logiciels)

Le concours Now You! vise à reconnaître et à récompenser les partenaires commerciales et les représentants (le cas échéant). Vous pouvez gagner des points et les échanger contre des prix. Chaque transaction donne droit à des points lorsque le partenaire commercial peut attribuer la transaction à un représentant au sein de son entreprise. Les entreprises qui affichent les meilleurs résultats se mériteront un voyage extraordinaire.

- 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 travail coopératif.

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.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 :

- Logiciels pour applications - Net.Commerce for e-business
- Bases de données comme DB2 Universal Database, MQSeries Networking
- Logiciels de gestion de réseaux intégrés - Tivoli Enterprise et Tivoli Database Management Business
- Logiciels personnels - Lotus Smartsuite, Lotus Notes et Lotus Domino
- Logiciels de partenaires commerciaux - applications standards et personnalisées, 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 2002

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 PartnerLine, recevoir des communications adaptées à vos intérêts, participer à des événements spéciaux et programmes de reconnaissance, et avoir la possibilité de gérer à partir d'un point central les relations d'affaires avec IBM pour de nombreux établissements dans une même région géographique.

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.

- Ligne d'assistance
Tous les participants à PartnerWorld pour logiciels peuvent obtenir de l'assistance par l'entremise 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.
- PartnerLine
PartnerLine est votre point de contact unique lorsque vous nous téléphonez. Une fois que votre admissibilité aura été validée, votre appel sera transféré au groupe pertinent.
- 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 trois sections. Deux de celles-ci sont publiques, l'autre est privée. Dans les sections publiques, 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 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, le soutien technique, les primes et le financement. 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 guide officiel, les CD pour les membres et de l'information sur le soutien technique, la certification professionnelle et d'autres sujets. Le contenu peut être changé sans préavis.
- Communiqués à l'intention des partenaires commerciaux
Nous vous faisons part des mises à jour sur PartnerWorld pour logiciels et des autres informations

PartnerWorld pour logiciels 2002

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. Les partenaires commerciaux doivent s'abonner aux bulletins relatifs à des produits particuliers.

Événements spéciaux

- Événement PartnerWorld IBM

L'événement PartnerWorld IBM, qui a lieu au cours du premier trimestre, est un événement mondial à l'intention des partenaires commerciaux et des cadres supérieurs IBM, Lotus, Tivoli, DB2 et WebSphere. 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 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.

Fonctions à l'échelle de l'entreprise

Gestion globale du profil

Afin de simplifier la gestion à l'échelle de l'entreprise, un seul administrateur de profils autorisé (APA) peut être nommé. Celui-ci sera responsable de la gestion de l'ensemble des profils des établissements PartnerWorld pour logiciels de l'entreprise et des avantages auxquels chaque établissement a droit. Il peut gérer tous les profils de l'entreprise à l'aide d'un seul code ID et un seul mot de passe, peu importe le nombre d'établissements au sein de l'entreprise. De plus, l'APA peut facilement passer d'un établissement à l'autre sans être obligé d'entrer de nouveau le mot de passe et le code ID. Lorsque l'APA accède à un autre établissement, le portail PartnerWorld pour logiciels change selon les avantages auxquels l'établissement a droit.

Une nouvelle fonction, le dossier d'entreprise, permet à l'APA de l'entreprise de gérer globalement une liste de tous les établissements au sein de l'entreprise, peu importe le niveau de chaque établissement. Cette fonction sert surtout aux fins de production de rapports. Le dossier d'entreprise supporte l'option Entreprise, ce qui simplifie l'administration.

PartnerWorld pour logiciels 2002

Critères/avantages réunis à l'aide de l'option Entreprise

Dans le cadre du dossier d'entreprise, l'option Entreprise est un avantage offert aux participants PWSW des niveaux Chevronné et Élite. Il permet de réunir les critères d'admissibilité de plusieurs établissements au sein d'une entreprise afin d'optimiser les avantages auxquels ils auront droit et d'augmenter la souplesse. Si tous les établissements choisis qui participent à l'option sont admissibles au niveau Élite ou au niveau Chevronné une fois réunis, chaque établissement peut bénéficier des avantages du niveau Élite ou du niveau Chevronné.

L'option Entreprise est offerte par région géographique : Amérique du Nord; Amérique latine; Asie/Pacifique; Europe/Moyen-Orient et Afrique.

PartnerWorld pour logiciels 2002

Section 8 : Ensemble Avantages Plus pour logiciels - Avantages en 2002

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 de l'assistance à la mise en marché.

L'objectif est de vous offrir la formation, le soutien technique 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 plus d'avantages.

L'ensemble Avantages Plus est une riche combinaison d'offres. Il 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 l'établissement qui a fait l'acquisition de l'ensemble pour une période d'un an, du 1er janvier (ou de la date d'achat) au 31 décembre, à moins d'avis contraire. 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.

| PARTNERWORLD POUR LOGICIELS | AVANTAGES OFFERTS À L'ACHAT D'UN ENSEMBLE AVANTAGES PLUS 2002 (VOIR LA SECTION 7) | | |
|--|--|-----------|----------|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| LOGICIELS | | | |
| <i>Logiciels/Technologie</i> | | | |
| <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 d'exploitation d'entreprise | X | X | X |
| FORMATION | | | |
| <i>Habilitation/Formation</i> | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Offres «We Pay»..... | X | X | X |

PartnerWorld pour logiciels 2002

| PARTNERWORLD POUR LOGICIELS | AVANTAGES OFFERTS À L'ACHAT D'UN ENSEMBLE AVANTAGES PLUS 2002 (VOIR LA SECTION 7) | | |
|---|--|-----------|----------|
| | Membre | Chevronné | Élite |
| Remboursement des frais de certains cours techniques, sur les ventes et les affaires | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Formation préannonce et anticipée pour les nouveaux produits et éditions majeures | | X | X |
| SOUTIEN TECHNIQUE | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Mentorat technique pour opportunités de vente importantes | | X | X |
| <ul style="list-style-type: none"> Soutien aux mises en oeuvre critiques | | | X |
| <ul style="list-style-type: none"> Assistance technique (TechLine) | X | X | X |
| <ul style="list-style-type: none"> Soutien relatif aux solutions sur le Web - Forums de questions et réponses | X* | X | X |
| <ul style="list-style-type: none"> Soutien relatif aux solutions sur le Web - Questions et réponses privées | | | X |
| SOUTIEN À LA MISE EN MARCHÉ ET AUX VENTES | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Assistance en matière de relations publiques (i.e. annonces conjointes) | | | X |
| <ul style="list-style-type: none"> Avantage Assistance à la mise en marché | X* | X | X |

*Les membres doivent avoir une certification technique acceptée pour être admissibles à cet avantage.

PartnerWorld pour logiciels 2002

Section 9 : 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 a été conçue et mise sur pied afin de reconnaître et récompenser nos partenaires commerciaux qui se concentrent sur le marché intermédiaire. Cette initiative comporte trois offres de primes avantageuses :

Prime pour progression du marché - **Plus vous vendez, plus ça rapporte**
Mise en marché conjointe - **Faites équipe avec nous**
Now You! - **Concours de vente**, accumulez des points que vous pourrez échanger contre des prix, ou soyez l'une des entreprises qui affichent les meilleurs résultats et vous pourriez gagner un voyage inoubliable.

- La **prime pour progression du marché** permettra aux partenaires commerciaux qui revendent nos produits de toucher des primes en fonction de leurs résultats de vente par rapport à un objectif de revenu découlant du marché intermédiaire dont le partenaire et IBM auront convenu. Plus vous vendez, plus ça rapporte.
- **Mise en marché conjointe** - IBM comprend que les fonds de mise en marché sont importants pour vous aider à promouvoir les ventes, à générer des prospects et, en fin de compte, conclure des ventes. Si vous investissez dans des activités de mise en marché IBM, IBM contribuera des fonds pour des activités pré-approuvées afin que vous puissiez faire fructifier votre investissement.
- **Concours Now You!** Le concours Now You! vise à reconnaître et à récompenser les partenaires commerciales et les représentants (le cas échéant). Vous pouvez gagner des points et les échanger contre des prix. Chaque transaction donne droit à des points lorsque le partenaire commercial peut attribuer la transaction à un représentant au sein de son entreprise. Les entreprises qui affichent les meilleurs résultats se mériteront un voyage extraordinaire.

[Centres de formation Lotus autorisés \(LAEC\)](#)

Le secteur de la formation technique connaît actuellement une croissance fulgurante et les produits Lotus sont à l'avant-plan des tendances actuelles en technologie. L'initiative LAEC offre une excellente opportunité de répondre aux besoins sans cesse croissants en matière de formation et d'établir une relation directe avec Lotus qui sera avantageuse pour tous.

L'initiative LAEC s'adresse aux entreprises indépendantes de formation en logiciels qui offrent des cours techniques sur les produits Lotus et de la formation axée sur les certifications. Les

PartnerWorld pour logiciels 2002

LAEC peuvent également fournir de la formation pour utilisateurs finals ou des cours sur mesure portant sur les produits Lotus afin de compléter leurs autres offres. Grâce à cette initiative, Lotus offre des services de formation de qualité aux clients à l'échelle mondiale.

Les critères de sélection sont l'excellence éprouvée en formation, les installations et l'équipement disponibles, les compétences des instructeurs et l'emplacement. Les LAEC doivent utiliser des classes en réseau qui répondent aux normes de Lotus en matière d'équipement et se servir du matériel de cours Lotus autorisé. Les instructeurs doivent être des instructeurs Lotus certifiés (CLI).

Cette initiative est fondée sur une solide relation établie entre le représentant en formation Lotus régional et le centre LAEC. Les LAEC travaillent en étroite collaboration avec Lotus et fournissent des commentaires sur les cours Lotus et autres offres de formation.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 2002

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!

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

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

cette catégorie, on retrouve aussi les distributeurs, intermédiaires de logiciels, d'imprimantes et détaillants. Les détaillants proposent des offres aux consommateurs et au marché des PME et particuliers.

PartnerWorld pour logiciels 2002

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 (i.e. hébergement Web) à la gestion complète (i.e. 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.

Solution

Les solutions d'IBM qui combinent les meilleures connaissances de l'entreprise et des partenaires commerciaux. Les acquisitions, la chaîne d'approvisionnement, la gestion de produits, les applications commerciales et les relations avec la clientèle sont des exemples de solutions.

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 2002

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 septembre 2002.

* 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.
