

PartnerWorld



Guide du Partenaire logiciel IBM

ibm.com/partnerworld
2005



Introduction

IBM est heureux de vous présenter son Guide du Partenaire logiciel IBM 2005. Ce guide donne une vue d'ensemble de tous les programmes et offres logicielles pour les partenaires commerciaux d'IBM. Il constitue ainsi un document de référence qui vous permet d'évaluer d'un coup d'œil la vaste gamme des programmes IBM et des activités marketing correspondantes. C'est aussi pour vous un outil d'aide à la vente efficace.

Nouveautés 2005:

- Le présent guide devient l'outil de référence pour les partenaires commerciaux du monde entier.
- De nouveaux programmes pour 2005.
- L'ajout d'IBM Global Financing au Guide du Partenaire Logiciel IBM.
- La création d'un nouveau portail donnant un accès instantané au Guide.

N'oubliez pas que votre équipe marketing Partenaire Logiciel IBM se tient toujours à votre disposition pour vous aider et vous conseiller. Ensemble, faisons de 2005 une année exceptionnelle !

Cordialement,

Michel Granger
Directeur Marketing
IBM Software Group
France, Belgique, Luxembourg

Table des matières

Programmes marketing	04
Gestion de l'information	08
Intégration de l'infrastructure et des applications	10
Gestion de l'infrastructure	12
Productivité des personnes	13
Plate-forme de développement logiciel	15
Marché des PME-PMI	17
<hr/>	
Offres logicielles IBM	20
Logiciels IBM DB2, gestion de l'information	22
Logiciels IBM Lotus	26
Logiciels IBM Rational	31
Logiciels IBM Tivoli	34
Logiciels IBM WebSphere	38
Gamme IBM Solutions Builder Express Portfolio	41
<hr/>	
Programmes pour partenaires commerciaux	42
IBM PartnerWorld	43
PartnerWorld Industry Networks – Nouveau pour les éditeurs de logiciels, SSII et intégrateurs	49
Support pour les partenaires commerciaux	50
Programme TCI (Top Contributor Initiative) 2005	53
Value Advantage Plus	54
ISV Advantage pour PME-PMI	55
Ressources marketing pour les partenaires commerciaux	55
<hr/>	
IBM Global Financing	57
<hr/>	
Distributeurs Logiciels	58
<hr/>	
Adresses et contacts utiles	60



Programmes marketing

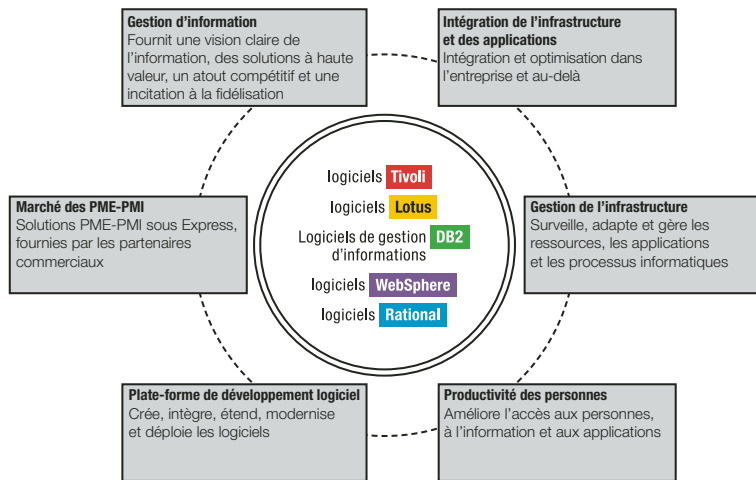
Gestion de l'information	8
Intégration de l'infrastructure et des applications	10
Gestion de l'infrastructure	12
Productivité des personnes	13
Plate-forme de développement logiciel	15
PME-PMI	17

Les programmes marketing 2005 vous aident à positionner les offres IBM en fonction des principaux centres d'intérêt de vos clients. Ces programmes sont structurés autour des différentes marques logicielles d'IBM. Le programme Gestion de l'information se base sur les logiciels IBM DB2 Information Management ; le programme Intégration de l'infrastructure et des applications se base sur les logiciels IBM WebSphere ; le programme Productivité des personnes est axé sur la technologie IBM Lotus ; le programme Gestion de l'infrastructure est centré sur les logiciels IBM Tivoli ; la Plate-forme de développement logiciel est axée sur la technologie IBM Rational ; Le programme PME-PMI englobe la totalité de l'offre logicielle d'IBM et propose des solutions Express conçues pour répondre aux besoins métier spécifiques aux petites et moyennes entreprises.

Les objectifs des programmes 2005 sont les suivants :

- Faciliter les relations commerciales avec IBM.
- Présenter une description centralisée de nos offres.
- Vous aider à créer des supports et des messages marketing adaptés aux besoins de vos clients.
- Fournir des outils et des solutions pour vendre plus et répondre aux demandes spécifiques des clients.

IBM a élaboré des thèmes stratégiques qui fédèrent ses activités marketing et ont débouché sur la création de ces programmes. Ceux-ci ont pour but la mise en adéquation des messages et des initiatives marketing avec la campagne IBM On Demand Business (entreprise à la demande). En participant à ces programmes, vous bénéficiez de l'impulsion générée par IBM et pouvez à votre tour développer vos propres activités de marketing complémentaires.



Programme Gestion de l'information

Le programme IBM Gestion de l'information a pour but de faciliter et d'optimiser l'accès à des informations diversifiées et dispersées. L'information est aujourd'hui devenue une ressource vitale pour les entreprises. Mettre en place un flux sécurisé de l'information, où qu'elle se trouve et quel que soit son type, est devenu l'une des priorités majeures. Fédérée par la technologie IBM DB2, notre offre logicielle de gestion de l'information fournit tous les éléments modulaires nécessaires à la mise en place d'une infrastructure d'information robuste, permettant aux entreprises de capturer, organiser, intégrer, transformer, analyser et utiliser l'information pour en dégager une vision claire. Résultat : une entreprise plus intelligente et plus réactive qui sait exploiter l'information comme un atout compétitif.

Programme Intégration de l'infrastructure et des applications

Le programme IBM Intégration de l'infrastructure et des applications, basé sur l'offre logicielle IBM WebSphere, offre des solutions souples et efficaces pour la création et le déploiement d'applications et l'intégration des processus. Il permet également d'interconnecter les systèmes disparates de ses propres clients, fournisseurs et partenaires commerciaux. Ces solutions permettent l'intégration de l'information à l'échelle de toute l'entreprise, d'où une amélioration de la collaboration et de la communication. L'intégration est avant tout une question de souplesse de l'entreprise : souplesse de connexion des systèmes internes et externes, souplesse de transformation de l'infrastructure, qui devient ainsi capable de s'adapter aux besoins de toutes les entités.

Programme Gestion de l'infrastructure

Le Programme IBM Gestion de l'infrastructure est un ensemble intégré de solutions, fédéré par les outils et produits IBM Tivoli Systems Management, qui permet de gérer les réseaux et les ressources informatiques. Introduit l'année dernière sous le nom de programme Automatisation, aujourd'hui rebaptisé Gestion de l'infrastructure, il marque une évolution significative vers la gestion globale, centralisée et automatisée des systèmes et infrastructures. Ce programme propose des solutions permettant à vos clients de gérer, optimiser et automatiser plus efficacement leurs opérations et processus informatiques vitaux en fonction de leurs objectifs métier.

Programme Productivité des personnes

Le programme Productivité des personnes d'IBM, basé sur les technologies IBM Workplace, Lotus Notes et Lotus Domino, permet à l'entreprise d'améliorer et d'accélérer son processus décisionnel, de dynamiser les processus métier et d'augmenter la productivité. Ces technologies permettent aux collaborateurs, fournisseurs et partenaires commerciaux de disposer d'un accès simplifié et sécurisé à l'information, aux applications métier et aux connaissances dont ils ont besoin, adapté à leur rôle, partout et à tout moment. Les solutions de Productivité des personnes permettent à l'entreprise de réagir et de s'adapter rapidement aux changements internes et externes.

Programme Plate-forme de développement logiciel

Le programme IBM Plate-forme de développement logiciel, axé sur les produits IBM Rational, est une solution complète pour le développement de logiciels et de systèmes basés sur des logiciels. Cette plate-forme intégrée et modulaire fournit une infrastructure de développement logiciel basée sur des standards ouverts, notamment la plate-forme Eclipse. Ce programme permet aux entreprises en fonction de leur activité métier, d'extraire de la valeur au cours du cycle du développement logiciel, d'améliorer le retour sur les investissements technologiques et d'assouplir l'entreprise.

Programme pour les PME-PMI

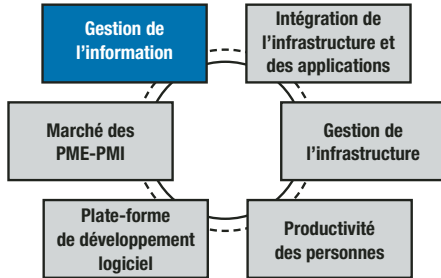
Le programme PME-PMI se concentre sur les principales priorités du marché des PME-PMI identifiées comme génératrices d'opportunités par les études de marché d'IBM: la collaboration et l'intégration des processus métier. IBM propose des solutions Express conçues, développées et tarifées spécialement pour les PME-PMI et distribuées par nos partenaires commerciaux disposant d'une connaissance locale du secteur d'activité concerné. IBM Solutions Builder Express offre aux partenaires commerciaux un module de solution rapide à mettre en œuvre, répétitif, facile à déployer, et offrant d'importantes opportunités de services.

Pour plus d'informations sur les programmes marketing logiciel 2005, visitez le site suivant :

ibm.com/partnerworld/
2005swmarketingprograms ■



Gestion de l'information



Pour réussir, vos clients ont besoin d'augmenter la valeur qu'apporte l'information à leur activité métier. Il est donc indispensable qu'ils modifient leur approche de la gestion de l'information. Leur objectif doit être une gestion efficace de toutes les formes d'information, et leur intégration aux processus métier. L'enjeu : communiquer l'information requise, aux bonnes personnes et au bon moment, pour que soient prises les bonnes décisions. L'information doit pouvoir être transformée en une vision claire et utile.

Cet objectif nécessite la mise en œuvre d'une infrastructure d'information : suffisamment souple pour réagir aux changements de l'activité métier, suffisamment ouverte pour pouvoir supporter de nombreuses sources de données et plates-formes (notamment Linux), et capable d'intégrer l'information pour que les entreprises ne soient pas obligées de renoncer à leurs sources de données existantes et de recommencer à zéro.

De nombreuses entreprises, lorsqu'elles réfléchissent à la gestion de l'information, ne prennent en réalité en compte que 20 % de l'information, à savoir les données résidant dans des bases de données relationnelles.

Pour que l'information soit plus riche, vos clients doivent élargir leur vision de la gestion de l'information et penser aussi aux données ne résidant pas dans des bases de données. Certes, les aspects traditionnels de la gestion de l'information, tels que le stockage sécurisé des données, le partage de l'information, la préservation de l'intégrité des bases de données, des systèmes de fichiers, des entrepôts de données et des référentiels de contenu, restent des facteurs essentiels. Les performances, l'évolutivité, la disponibilité et la sécurité du stockage physique des informations numérisées resteront toujours fondamentales : il va sans dire qu'IBM a derrière lui une longue et brillante expérience dans le domaine des technologies des bases de données relationnelles (IBM DB2 Universal Database et IBM Informix Dynamic Server).

Mais pour renforcer les processus à la demande, il est indispensable de fournir à vos clients un ensemble de services supplémentaires qui leur permette d'augmenter la valeur de leurs informations. L'intégration d'informations provenant de diverses sources externes et internes est primordiale pour obtenir une vue d'ensemble de l'entreprise. Le logiciel IBM WebSphere Information Integrator est dans ce cas tout désigné pour aider les clients à atteindre un tel niveau d'intégration. Le logiciel d'aide au processus décisionnel IBM DB2 Data Warehouse Edition est lui recommandé pour une analyse en temps réel des données, offrant une vision précise permettant de prendre des décisions métier au bon moment. Si les types d'information à gérer comprennent à la fois des données non structurées (par exemple des documents, des e-mails, des fichiers XML et du contenu Web) et des données structurées, l'entreprise devra mettre en place des services de gestion du contenu, notamment avec IBM DB2 Content Manager, pour fournir un accès à l'information reçue dans un contexte métier.

Ces outils sont désignés sous le terme collectif d'infrastructure de l'information, c'est-à-dire un ensemble de fonctionnalités gérant les ressources en informations d'une entreprise, associé à des services qui augmentent la valeur de ces ressources et fournissent une vraie information à la demande. Leurs avantages :

- Une entreprise plus intelligente et plus réactive qui utilise l'information comme un atout compétitif.
- Une souplesse et une réactivité améliorées.
- Une identification proactive des besoins du client.
- Une productivité et une efficacité accrues des employés, des partenaires et des fournisseurs via un échange des informations stratégiques.

Outils d'assistance mis à votre disposition par IBM :

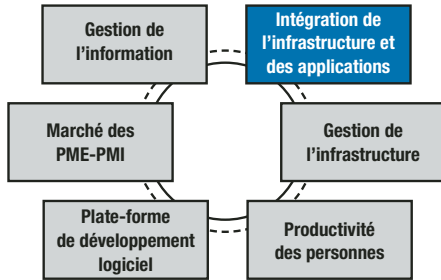
- Documentation du programme, avec propositions de valeur.
- Outils de ventes et de génération de la demande pour développer votre activité.
- Outils de ventes.
- Formation commerciale et technique.

Tous les outils et produits peuvent être regroupés en un seul ou plusieurs processus informatiques ou offres de programme. Vous pouvez accéder à tous les éléments requis sur le site suivant :

ibm.com/partnerworld/informationmanagement ■



Intégration de l'infrastructure et des applications



Aujourd'hui, les entreprises doivent être plus réactives face à un marché dynamique sans cesse soumis aux changements, afin de mieux se positionner pour saisir les nouvelles opportunités et s'adapter plus aisément aux retournements de situations. La réactivité de l'entreprise, sa souplesse passent par la normalisation, l'automatisation et l'intégration de grands processus métier et la gestion des performances de ces processus. Elles s'appuient sur une offre d'applications métier et une structure de coûts en adéquation avec des besoins métier en perpétuelle mutation.

Les solutions Infrastructure d'intégration et d'application d'IBM vous aident à mettre en place cette souplesse de l'activité et s'organisent en six offres logicielles distinctes.

- Intégration de processus : amélioration de l'efficacité des processus nouveaux et existants et réduction des coûts.
- Intégration d'applications : intégration d'applications pour créer de nouvelles fonctionnalités et optimiser la distribution de l'information.
- Intégration de l'information : pour que les bonnes personnes aient les bonnes informations, au bon endroit et au bon moment.
- Infrastructure d'application : création et déploiement de nouvelles applications et amélioration des applications existantes.
- Intégration des personnes : accès à tout moment aux informations, aux applications et aux processus métier.
- Accélérateurs : exploitation de fonctions pré-intégrées permettant d'écourter le délai de réalisation de la valeur.

Une entreprise à la demande a pour qualité fondamentale la capacité de connecter les personnes, les processus et l'information d'une façon qui lui permet de tirer parti des opportunités liées à une dynamique de marché en perpétuel changement. Cette dynamique a un impact tant sur les clients que les concurrents. Une telle souplesse est primordiale pour toute entreprise et devient de plus en plus importante au fur et à mesure que les entreprises élargissent leurs possibilités de valorisation et intègrent plus étroitement leurs processus avec leurs partenaires commerciaux, leurs fournisseurs et leurs clients.

Outils d'assistance mis à votre disposition par IBM :

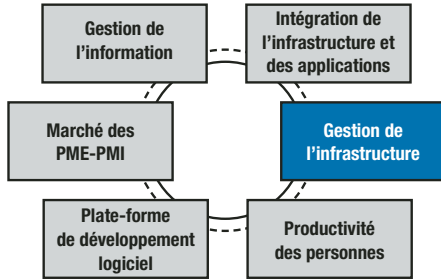
- Documentation du programme, avec propositions de valeur.
- Outils de ventes et de génération de la demande pour développer votre activité.
- Outils de ventes.
- Formation commerciale et technique.

Tous les outils, offres logiciels et produits peuvent être regroupés en un seul ou plusieurs processus informatiques ou catégories de programme. Vous pouvez accéder à tous les éléments requis sur le site suivant :

ibm.com/partnerworld/
integrationandapplicationinfrastructure ■



Gestion de l'infrastructure



Dans l'environnement métier âprement concurrentiel d'aujourd'hui, les services informatiques ont un impact direct sur la croissance des bénéficiaires et sur la rentabilité. Ces services reposent nécessairement sur une infrastructure informatique robuste capable de générer de la valeur. Une gestion réactive et efficace de l'infrastructure informatique constitue donc un atout compétitif et un facteur de différenciation pour les entreprises. Cependant, la gestion de l'infrastructure, laquelle doit fournir les niveaux de service exigés, est devenue de plus en plus ardue en raison des nombreux défis auxquels elle se heurte : complexité accrue, sollicitation accrue des ressources, risque métier et problèmes de coûts.

La solution :

- IBM propose un ensemble intégré de solutions de gestion de l'infrastructure, permettant une administration centralisée et sécurisée des ressources, des transactions, des processus et des applications de bout en bout. Ces solutions intègrent des matériels, des logiciels et une approche contrôlée de la gestion de l'infrastructure dans un contexte «On Demand» caractérisé par des changements continus, une croissance et une complexité grandissantes, des ressources limitées, et ce, dans un environnement hétérogène. Les solutions de gestion de l'infrastructure permettent à vos clients de maîtriser plus efficacement leurs opérations/processus informatiques vitaux, et de porter ainsi leurs objectifs métier.
- Ces solutions se classent en huit offres adaptées à des processus informatiques et à des problèmes clients spécifiques : gestion et validation de la conformité, gestion des applications, gestion de la configuration, gestion de la disponibilité, gestion du niveau de service aux utilisateurs, gestion de la sécurité, gestion

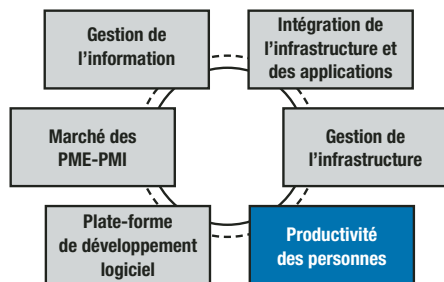
du stockage et équilibrage des charges et des ressources. Pour plus de précisions, consultez la section des offres logicielles Tivoli dans la suite de ce guide.

Outils d'assistance mis à votre disposition par IBM :

- Documentation du programme, avec propositions de valeur.
- Outils de ventes et de génération de la demande pour développer votre activité ; notamment de nouveaux Livrets Partenaires commerciaux décrivant un produit essentiel identifié dans les offres du programme Gestion de l'infrastructure.
- Outils de ventes.
- Formation commerciale et technique.

Tous les outils et produits peuvent être regroupés en un seul ou plusieurs processus informatiques ou offres de programme. Vous pouvez accéder à tous les éléments requis via le Centre de connaissances Tivoli sur le site suivant : ibm.com/tivoli/partners ou sur le site : ibm.com/partnerworld/infrastructuremanagement ■

Productivité des personnes



Pour être compétitives, les entreprises doivent réduire leurs coûts en augmentant la productivité et l'efficacité, en améliorant l'indice de satisfaction des clients et en exploitant les opportunités métier. Un environnement de travail performant est l'outil idéal pour atteindre ces objectifs. Les responsables veulent faciliter le travail en équipe et doter leurs collaborateurs d'outils qui accéléreront leur processus décisionnel et leur permettront d'exécuter efficacement leur mission et d'augmenter leur productivité. Les entreprises doivent pouvoir fournir des fonctionnalités précises à chacun au fur et à mesure des besoins, et adaptées au poste occupé. Les utilisateurs, à leur tour, ont besoin de se procurer des informations pertinentes pour leur travail, via un point d'accès unique, personnalisé et adapté à leur rôle : à savoir, une interface conviviale et intuitive.



Toute entreprise aspirant à devenir une entreprise à la demande doit impérativement se donner les moyens d'améliorer la productivité des employés et de stimuler son efficacité organisationnelle. L'environnement IBM Workplace permet de remodeler et de perfectionner les méthodes de travail de chacun. IBM Workplace est un environnement d'applications qui peut être personnalisé pour différents rôles et secteurs d'activité. Il permet aux utilisateurs d'être plus productifs, car il réunit en une vue centrale tous les outils et ressources vitaux dont ils ont besoin pour travailler, notamment les données, les documents, les applications métier ainsi que les outils de travail collaboratif et de productivité. Workplace constitue un point d'accès unique permettant aux utilisateurs de se connecter entre eux ainsi qu'aux ressources vitales de l'entreprise via un point d'accès unique.

Les solutions IBM de Productivité des personnes, basées sur des standards ouverts, laissent à vos clients toute la latitude pour choisir les matériels et le système d'exploitation adaptés à leurs entreprises. Nos logiciels supportent de nombreux systèmes d'exploitation et protocoles conformes aux normes de l'industrie tels que LDAP (Lightweight Directory Access Protocol) afin d'offrir une plus grande liberté de choix aux clients et de faciliter les déploiements. Les solutions de Productivité des personnes s'intègrent sans peine aux systèmes déjà existants et augmentent la valeur de l'infrastructure, des compétences et des investissements de vos clients, dans l'immédiat et sur le long terme.

IBM propose une gamme intégrée de solutions de travail collaboratif et de portail : IBM Lotus Notes et IBM Lotus Domino pour la messagerie et le travail collaboratif, IBM WebSphere Portal pour la centralisation de l'information, et le nouvel environnement IBM Workplace pour un accès aux applications basé sur des rôles. Ces logiciels constituent des atouts-métier pour vos clients.

- Accélération et amélioration du processus décisionnel : les collaborateurs, mieux informés, prennent des décisions plus rapides grâce à un accès aux données et à l'expertise dont ils ont besoin pour travailler plus efficacement.
- Meilleure cohésion des équipes : les équipes communiquent mieux, leurs membres peuvent se contacter facilement et partager des idées et des informations dans de nombreux formats, structurés ou non.
- Une plus grande réactivité : l'entreprise est plus réactive, grâce à une communication souple de l'information aux destinataires tant internes qu'externes, où qu'ils se trouvent, quel que soit le système qu'ils utilisent ou l'emplacement de stockage des données dont ils ont besoin.
- Une amélioration des processus métier : les offres IBM de Productivité des personnes améliorent la productivité organisationnelle tout en tirant parti des investissements en applications et en infrastructure, notamment les produits Microsoft. Elles fournissent une infrastructure évolutive et sécurisée suffisamment souple et ouverte pour permettre un développement et un déploiement rapides d'applications Web.



Outils d'assistance mis à votre disposition par IBM :

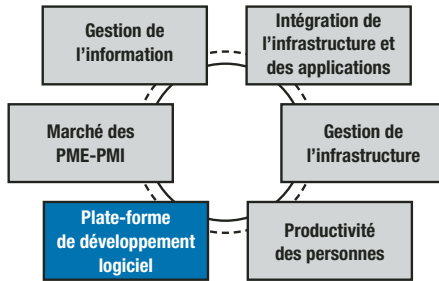
- Documentation.
- Outils de génération de la demande pour développer votre activité.
- Outils d'aide à la vente.
- Formation commerciale et technique.

Vous pouvez accéder à tous les éléments requis sur le site suivant :

ibm.com/partnerworld/
peopleproductivity ■



Plate-forme de développement logiciel



Le développement logiciel est stratégique pour devenir une entreprise «à la demande». Qu'elles concernent un système existant, une application packagée ou une nouvelle application, le développement logiciel permet à l'entreprise de capturer ses exigences métier les plus différenciatrices et par conséquent de se différencier sur son marché dans ses produits et services. En améliorant leurs compétences et savoir-faire en matière de développement logiciel, les entreprises disposent ainsi d'un avantage stratégique pour améliorer leur compétitivité.

Un développement logiciel réussi nécessite un objectif commun et une collaboration étroite entre toutes les parties prenantes du projet, qu'elles appartiennent à la fonction commerciale, au développement proprement dit ou à l'exploitation. Un projet de développement logiciel qui échoue est en général dû à une mauvaise organisation ou un manque de communication entre les différentes fonctions de l'entreprise.

IBM propose une solution qui a déjà fait ses preuves : un processus de développement piloté par le métier de l'entreprise. Cette approche intégrée fait collaborer les équipes des différentes fonctions de l'entreprise, du développement et de l'exploitation en les dotant de pratiques de développement partagées, de produits supportant ces pratiques et d'un, d'un workflow pour permettre à l'équipe de collaborer. Grâce à cette approche, l'entreprise est capable de mettre au point des logiciels innovants à forte valeur ajoutée et ainsi d'augmenter ses revenus et ses parts de marché.

La plate-forme de développement logiciel IBM Rational n'est pas une offre monolithique, mais un ensemble modulaire de produits intégrés qui peuvent être adaptés aux besoins particuliers de vos clients. Les produits de cette plate-forme sont basés sur le framework d'intégration Eclipse, une plate-forme plébiscitée par le marché, à base de standard ouvert, et dont le code source est libre. Avec la plate-forme de développement logiciel IBM Rational, il est possible de créer tout type d'application, du client léger au client riche.

Caractéristiques de la plate-forme IBM de développement logiciel :

- Une plate-forme éprouvée : comprenant des produits et des pratiques issues de l'expérience de milliers de projets de développement réussis de par le monde.
- Une plate-forme complète : elle couvre l'intégralité du cycle de vie des applications logicielles, depuis le métier jusqu'à l'exploitation et unifie toutes les parties prenantes du projet de développement.
- Une plate-forme ouverte : vos clients peuvent tirer parti de leurs ressources existantes et choisir leur langage de

développement, choisir la plate-forme de déploiement ainsi que les technologies tierces telles que Microsoft .NET, BEA et Oracle.

- Une plate-forme modulaire : vos clients choisissent les produits ainsi que la manière de les mettre en œuvre. De plus, il leur est possible de continuer à utiliser leurs produits actuels, voire de les interfacer avec les composants de la plate-forme IBM : nul besoin de «casser» tout ce qui est déjà en place.

La plate-forme fournit des fonctionnalités avancées qui permettent :

- De générer de la valeur en permettant de créer de nouvelles applications logicielles de qualité.
- D'étendre les fonctionnalités des applications packagées en les personnalisant en fonction de vos besoins métier spécifiques.

- D'intégrer avec succès les applications existantes aux nouvelles. À ce titre, la plate-forme de développement logiciel IBM Rational fournit des outils qui facilitent ces opérations.
- Modernisation : vous adaptez ou rendez interopérables vos applications logicielles existantes.
- Déploiement : vous garantessez la rapidité et la qualité du déploiement.

Produits

La plate-forme de développement logiciel IBM Rational est disponible sur les systèmes d'exploitation Microsoft Windows, UNIX, Linux et sur grands systèmes (Mainframe). Elle supporte un grand nombre de langages de programmation et d'environnements de développement intégrés, ainsi que plus de 100 environnements partenaires, dont de nombreux pour les développeurs de systèmes embarqués ou temps réel. La plate-forme offre des capacités pour réaliser les activités suivantes :

- Gestion des exigences,
- Analyse, conception et implémentation

- Modélisation visuelle avec UML (Unified Modeling Language)
- Vérification de la qualité logicielle tout au long du cycle de vie
- Gestion des versions, des configurations et des changements,
- Gestion du déploiement
- Gestion du processus
- Gestion des portefeuilles de projet.

Outils d'assistance mis à votre disposition par IBM :

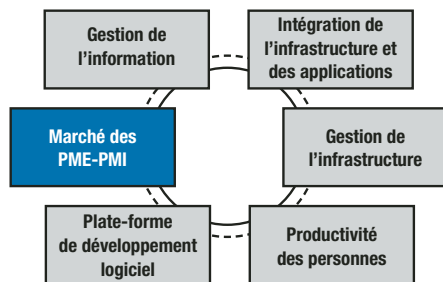
- Documentation du programme, avec propositions de valeur.
- Outils de génération de la demande pour développer votre activité.
- Outils de ventes.
- Formation commerciale et technique.

Tous les outils et produits peuvent être regroupés en un seul ou plusieurs processus informatiques ou offres de programme. Vous pouvez accéder à tous les éléments requis sur le site suivant :

ibm.com/partnerworld/
softwaredevelopmentplatform ■



Marché des PME-PMI



Le programme 2005 pour le marché des PME-PMI se base principalement sur deux grands domaines dans lesquels les dépenses de vos clients PME-PMI sont prioritaires, comme l'a mis en évidence une étude de marché IBM : le travail collaboratif et l'intégration métier. En 2004, les dépenses des PME-PMI ont principalement augmenté dans le domaine du travail collaboratif. En outre, les analystes prévoient que d'ici trois ans, plus de 90 % des entreprises du classement Fortune 2000 auront recours à une technologie de l'intégration métier.

Aujourd'hui, la pénétration des entreprises utilisant une telle technologie varie entre 4 et 7 %. Les PME-PMI suivront dans leur sillage afin de préserver leur compétitivité.

Pour s'assurer un leadership dans ces deux domaines bien précis, IBM propose deux produits à l'image de marque forte appartenant aux offres IBM WebSphere, Lotus et DB2. Pour promouvoir le choix de logiciels IBM dans l'univers des PME-PMI, nous avons sélectionné la gamme IBM Express Middleware pour sa convivialité, sa facilité d'installation et son faible coût total de possession.

L'intégration métier

En se développant dans de nouveaux domaines, en particulier grâce à Internet, les PME-PMI ont aussi besoin de faire évoluer leurs processus métier et leurs systèmes. Les procédures manuelles en place ont besoin d'être améliorées, réactualisées et repensées, et en définitive d'être davantage intégrées. Pour pouvoir gérer des workflows en hausse, soumis à des changements

constants, synchroniser les données avec de multiples sources et limiter le nombre des erreurs causées par des processus manuels, les entreprises doivent pouvoir introduire un plus grand degré d'automatisation. Vos clients veulent devenir plus efficaces en connectant les applications et les processus, en interne et en externe, dans toute la chaîne de valeur.

Les solutions d'intégration métier IBM aident les entreprises à abaisser leurs coûts, augmenter leur productivité et protéger les investissements en cours en simplifiant l'accès aux applications métier, aux données et aux processus d'une façon rapide, simple et économique.

Nos produits :

- IBM WebSphere Business Integration Server Express : permet aux entreprises d'automatiser et d'intégrer leurs processus métier et leurs applications sans interruption de leur activité.

- IBM Process Integration Solution Express : fournit une solution complète d'intégration des processus qui ne se limite pas aux logiciels, mais comprend aussi les matériels et des services de mise en œuvre. Cette offre étend WebSphere Business Integration Server Express en vous permettant d'ajouter votre choix de matériels IBM (@server, xSeries ou iSeries), plus des services de mise en œuvre fournis par IBM ou un partenaire commercial.
- IBM DB2 Universal Database et IBM DB2 Universal Database Express Edition: ces produits sont des bases de données relationnelles dotées de fonctions complètes, fournissant des possibilités de réglage et de configuration automatiques sur les plates-formes Linux, Windows ou IBM OS/400 afin de simplifier leur administration.
- Les autres offres de ventes complémentaires répondant aux multiples besoins en intégration des clients PME-PMI sont les suivantes :
 - IBM WebSphere Business Integration Connect – Express

Intégration métier

Améliore l'efficacité en connectant les applications, les processus et l'information en interne et en externe, dans toute la chaîne de valeur

- IBM WebSphere MQ
- IBM WebSphere Application Server Express
- IBM WebSphere Information Integrator
- IBM Informix Dynamic Server
- IBM WebSphere Commerce – Express
- IBM Integrated Runtime
- IBM WebSphere Host Access Transformation Server
- IBM WebSphere Studio for iSeries
- IBM Rational Application Developer for WebSphere software
- IBM Rational Web Developer for WebSphere software
- IBM Rational Functional Tester
- IBM Tivoli Security Compliance Manager
- IBM Tivoli Storage Manager

Collaboration

Simplifie et améliore la collaboration entre les employés, les fournisseurs, les partenaires et les clients

Le travail collaboratif

Les solutions IBM de travail collaboratif aident les entreprises à augmenter la productivité et améliorer la communication en offrant un moyen plus simple, rapide, sûr et économique d'accéder aux ressources et aux informations, partout et à tout moment.

Principaux produits :

- IBM Workplace Services Express fournit des espaces de travail conviviaux en équipe et faciles à personnaliser, qui permettent aux utilisateurs de créer, modifier et partager des documents, directement à partir de leur bureau Microsoft Windows, de leur application Microsoft Office ou de leur navigateur Web. Workplace Services Express offre également un accès simple aux applications d'e-mail, d'agenda et de carnet d'adresses, ainsi qu'une

messagerie instantanée intégrée et la capacité à s'intégrer aux applications métier existantes. La totalité de l'environnement de travail réside sur un seul serveur, les utilisateurs peuvent accéder à leurs documents et leurs applications métier sur leur lieu de travail, à leur domicile ou depuis tout autre endroit de leur choix.

- Pour répondre à tous les besoins en travail collaboratif de vos clients et mieux tirer parti de cette opportunité, renseignez-vous sur les produits IBM complémentaires suivants:
 - IBM Lotus Domino Express
 - IBM WebSphere Portal – Express for Multiplatforms et IBM WebSphere Portal Express – Plus for Multiplatforms
 - IBM WebSphere Everyplace Access
 - IBM WebSphere Everyplace Connection Manager
 - IBM DB2 Content Manager Express Edition

Les bénéficiaires

IBM investit beaucoup pour stimuler la demande. Tirez parti de ces investissements pour commercialiser vos solutions et services, qui sont vitaux pour la mise en œuvre de projets. Nous attirons tous les jours de nouveaux prospects et clients : pour la seule année 2004, IBM Software Group a ajouté plus de 23 000 nouvelles PME-PMI à son portefeuille de clients.

La gamme IBM Express Middleware, sans cesse enrichie, complétée par IBM Solutions Builder Express, facilite la fourniture de solutions pour les produits Express. Accélérez votre conception de solutions, vos services de personnalisation et votre déploiement dans l'espace PME-PMI. Les outils complets et prêts à l'emploi de Solution Builder Express vous permettent d'accroître votre gamme de solutions PME-PMI répétitives et de vous forger des compétences nécessaires dans un ou plusieurs nouveaux secteurs d'activité.

Tirez parti de l'initiative soutenue d'investissement qu'IBM a choisi de faire pour le développement des compétences de ses partenaires commerciaux. Augmentez vos ventes de logiciels aux PME-PMI en perfectionnant vos compétences techniques, marketing et ventes via le centre VIC d'IBM (IBM Virtual Innovation Center) : visitez le site **ibm.com/partnerworld/vic** pour commencer dès aujourd'hui.

Vous pouvez accéder à tous ces éléments sur le site suivant :
ibm.com/partnerworld/midmarket ■





Offres logicielles IBM

Logiciels IBM DB2, gestion de l'information	22
Logiciels IBM Lotus	26
Logiciels IBM Rational	31
Logiciels IBM Tivoli	34
Logiciels IBM WebSphere	38
IBM Solutions Builder Express Portfolio	41

Les offres logicielles IBM aident les entreprises à devenir plus compétitives.

Vos clients doivent affiner leurs stratégies et être plus réactifs dans des environnements concurrentiels et économiques dont les exigences se font sans cesse plus pressantes. Dans ce nouvel univers à la demande, les systèmes informatiques évoluent très vite : ils deviennent plus ouverts, plus intégrés.

IBM démontre, à travers sa large gamme de solutions logicielles son engagement auprès de vos clients pour les aider à défendre leur compétitivité. Ensemble, nous pouvons proposer des solutions qui aideront nos clients à relever les défis métier qui se posent à chacun d'eux. De plus, avec l'évolution vers les standards ouverts, l'intégration des systèmes et leur administration, la demande pour les logiciels d'infrastructure ouverts et intégrés s'accroît. IBM bénéficie d'un positionnement unique pour répondre à cette demande et fournir un ensemble de solutions permettant aux entreprises de résoudre leurs problèmes métier les plus urgents, tout en continuant à faire évoluer et croître leurs activités. ■



Logiciels de gestion d'informations **DB2**
L'intégration des données et du contenu pour une meilleure exploitation de l'information à la demande

S'adressent aux entreprises souhaitant :

- Utiliser une base de données évolutive, souple et fiable s'appuyant sur une technologie de pointe.
- Accéder immédiatement aux données, quel que soit leur format ou leur emplacement.
- Transformer les données en informations de valeur.
- Analyser l'activité d'une entreprise.
- Archiver les données.
- Simplifier et uniformiser l'accès aux données.

Avec sa gamme de solutions de gestion de l'information, IBM donne à l'entreprise la possibilité de gérer tous les types de données, quel que soit l'environnement d'exploitation, le volume ou le type des données. Ces solutions sont conçues pour répondre aux défis métier actuels, tels que l'e-commerce, l'aide à la décision, la gestion du contenu, la planification des ressources d'entreprise (ERP), la gestion de la relation client (CRM) et la gestion de la chaîne logistique (SCM). Ces offres apportent des avantages quantifiables, car elles tirent parti des ressources informatiques existantes, rationalisent les processus, réduisent les coûts et augmentent le degré de satisfaction des clients.

OLTP (Online transaction processing)

DB2 Universal Database (DB2 UDB)

- Base de données hautement sécurisée, caractérisée par une évolutivité et des performances exceptionnelles.
- Gère les données de production classiques ainsi que les données multimédias (sons, image, vidéo, données géographiques, empreintes digitales, etc.).
- Disponible sur les plates-formes distribuées (UNIX, Microsoft Windows et Linux), mobiles ou pour grands systèmes.
- Donne accès aux données source et cible, quel que soit leur mode de stockage : système de gestion de base de données (SGBD) dans des fichiers de format plat ou dans un environnement ouvert ou propriétaire.
- Permet aux utilisateurs à distance d'accéder aux données et aux applications à partir de leurs ordinateurs personnels ou de leurs PDA (assistants personnels numériques).
- Adaptation facile pour les partenaires commerciaux souhaitant intégrer un moteur de base de données à leurs solutions et y ajouter des produits ne nécessitant pas d'administration ou offrant une administration à distance.



Informix Dynamic Server (IDS)

- Réduit le coût total de propriété, accélère le déploiement et optimise la disponibilité des données et des applications stratégiques.
- S'intègre aux logiciels IBM WebSphere, DB2, Tivoli et Rational.
- Permet aux clients Informix de tirer parti d'une large gamme de solutions IBM afin de créer des environnements d'exploitation à la demande, souples et capables de gérer des pics d'utilisation.
- Comprend les constructions Informix 4GL permettant aux développeurs Informix 4GL de créer rapidement des applications Web et une logique applicative pilotées par données, à l'aide des outils de développement d'applications Rational.

IBM UniData et IBM UniVerse (U2)

- Offrent des environnements de gestion de l'information évolutifs et à hautes performances, pour s'intégrer à des applications verticales.

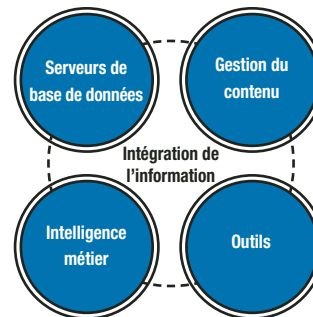
- Permettent une modélisation rapide des données métier, tout en éliminant les données redondantes, l'utilisation excessive des ressources et les jointures d'E/S inutiles, via le déploiement d'un modèle relationnel étendu supportant des tables imbriquées.
- Ne nécessitent aucune maintenance et fournissent une multitude d'outils de développement conviviaux.
- Intègrent des outils de réactualisation d'applications, de développement 4GL et d'e-commerce de nouvelle génération ; peuvent être déployés dans des environnements existants à valeurs multiples.

IBM Cloudscape

- Système de gestion de base de données relationnelle Java basé sur un code source ouvert, pouvant s'intégrer à toute solution Java.
- Fournit une base de données peu volumineuse (de 2 Mo), indépendante de la plate-forme.
- S'exécute sur n'importe quelle JVM (Java Virtual Machine) standard, ce qui permet aux développeurs d'écrire une seule fois du code et de le déployer par ailleurs.
- Pas d'administration requise : pas besoin de faire appel à un administrateur de base de données spécialisé.

- Applications analytiques et OLTP
- Hautes performance et évolutivité
- Haute disponibilité, sécurité

- Fonctions analytiques intégrées
- Intégration de solution



- Gestionnaires de ressources optimisés pour le contenu riche
- Gestion des droits numériques
- Gestion des e-enregistrements

- Coûts d'administration réduits via l'automatisation et les outils

Solutions d'aide à la décision ou d'intelligence métier (BI)

IBM offre aux entreprises des outils d'une grande précision analytique capables d'explorer rapidement et minutieusement de gros volumes de données. L'intelligence métier a été citée comme le premier moteur à l'origine des ventes de DB2. Ces solutions vont des magasins de données utilisés par un service dans une entreprise, qui fournissent des fonctions spécialisées telles que les ventes et l'analyse financière, jusqu'aux immenses entrepôts de données des entreprises.

La mise en œuvre d'une solution d'intelligence métier permet de transformer les énormes volumes de données générés par les systèmes informatiques en un atout compétitif pour l'entreprise. Mais la clé de la réussite nécessite une infrastructure logicielle:

- Complète : englobant chacune des étapes du cycle d'aide à la décision,
- Ouverte : capable de s'adapter à tous les types d'environnements,
- Intégrée : garantissant la cohérence de ses éléments constitutifs.

Les offres d'intelligence métier d'IBM permettent d'englober toutes les étapes du cycle d'aide à la décision indispensables à la réussite de la solution.

- Extraction, transformation, transfert et chargement des données et gestion des métadonnées.
- Création, conception et administration des entrepôts et magasins de données des services de l'entreprise.
- Développement d'applications analytiques conçues pour des analyses d'entreprise multidimensionnelles, basées sur des fonctions financières, statistiques et mathématiques.

Gestion du contenu

IBM est le numéro un mondial des solutions de gestion de contenu. Le logiciel DB2 Content Manager permet le traitement des informations métier vitales à la demande : gestion, intégration et accès. Avec DB2 Content Manager, vos clients peuvent intégrer toutes les formes de contenus (documents, Web, images et médias riches) à des processus et des applications métier diverses, tels que les technologies Siebel,

PeopleSoft et SAP. DB2 Content Manager s'intègre aux investissements matériels et logiciels existants (IBM et non-IBM), qui permet au client de tirer parti d'une infrastructure commune pour un coût total de propriété moins élevé. DB2 Content Manager aide les clients à rationaliser le workflow, améliorer la productivité et fournir de nouveaux services avancés et puissants exploitant efficacement le contenu métier vital. De plus, il offre aux utilisateurs un accès facile et automatique à l'information et aux services.

Cette gamme de solutions apporte de nombreux avantages aux clients :

- Recherche, stockage et distribution de données non structurées (texte, HTML, son, vidéo, télécopies, etc.).
- Capture de gros volumes de données informatiques pour de nombreuses plateformes, dont les serveurs IBM @server iSeries.
- Gestion et archivage des e-mails et des données SAP.

- Gestion des enregistrements pour la mise en conformité avec les réglementations officielles.
- Gestion du cycle de vie des documents.

Intégration de l'information

Les offres WebSphere Information Integration permettent aux entreprises d'élargir leurs investissements informatiques et d'intégrer de nombreux formats de données d'origines diverses, tant en interne qu'en externe, afin de fédérer l'information.

L'approche choisie par IBM permet de tirer parti de l'existant sans remplacer les banques de données déjà en place ou centraliser l'information en un point unique. Une seule requête permet de se procurer et d'intégrer toutes les données quel que soit leur emplacement, y compris les données relationnelles stockées dans les bases de données DB2 et Oracle, les images de Documentum, les e-mails du système Lotus Notes, les feuilles de calcul Microsoft Excel et les services Web générés par le logiciel WebSphere Application Server, pour ne citer que quelques exemples.

Ces données disparates peuvent alors être présentées sous la forme d'une vue consolidée. Une telle fédération de l'information permet également aux entreprises de consulter et d'intégrer leurs données en temps réel via un service Web.

WebSphere Information Integration fournit aux clients une structure stratégique qui accélère le déploiement de nouvelles applications et leur permet de maîtriser les coûts informatiques. Il dote les entreprises d'un accès intégré et en temps réel à l'information métier, qu'elle soit structurée ou non, publique ou privée, résidant sur un grand système ou distribuée. Les pierres d'angle de cette structure sont la fédération des données et du contenu, la réplication, la publication d'événements et la fonction de recherche dans l'entreprise avec le logiciel WebSphere Information Integrator OmniFind.

Les offres WebSphere Information Integration sont en outre étroitement intégrées au produit IBM WebSphere Business Integration.

Elles fournissent aux entreprises des fonctionnalités, des outils et une administration simple dont les avantages sont :

- L'accélération du délai de commercialisation des nouvelles applications.
- Une plus grande valorisation et une meilleure exploitation des ressources existantes.
- La maîtrise des coûts informatiques.

Les logiciels DB2 Gestion d'information sont bien plus qu'une base de données. Pour en savoir plus, visitez le site :

ibm.com/software/fr/db2 ■



logiciels **Lotus**

Des solutions de travail collaboratif pour une plus grande productivité des personnes

S'adressent aux entreprises souhaitant :

- Améliorer la communication entre leurs employés ou accélérer le flux des échanges avec leurs clients et leurs partenaires.
- Créer, organiser et partager facilement l'information, aussi bien en interne qu'aux quatre coins de la planète.
- Renforcer leur présence sur le Web et permettre aux propriétaires de contenu de mettre à jour rapidement et facilement le contenu.
- Accéder efficacement aux informations personnalisées et les gérer facilement, à tout moment, partout et depuis n'importe quel système ou terminal.

Le logiciel Lotus a pour objectif d'intégrer, d'étendre et d'améliorer la communication et la collaboration entre les collègues, les groupes de travail et les partenaires, aussi bien au sein de l'entreprise qu'en dehors de celle-ci, afin d'optimiser la réactivité et le processus décisionnel. Dans ce contexte, Lotus fournit les outils facilitant à tous l'accès aux compétences et aux connaissances de chacun.

Messagerie

Souplesse et liberté de choix sont essentielles pour déterminer la solution de messagerie la mieux adaptée aux besoins métier spécifiques de chaque client. IBM propose une grande diversité de produits de messagerie offrant une solution économique aux besoins de vos clients en termes de plates-formes et de configuration. Plus de 110 millions d'utilisateurs du monde entier ont recours à la technologie IBM Lotus. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/messaging

La technologie *Lotus Domino* est un logiciel de serveur qui associe une messagerie

d'entreprise et des fonctionnalités d'agenda et de planning à une plate-forme robuste, destinée à des applications de travail collaboratif s'exécutant sur une grande diversité de systèmes d'exploitation. Lotus Domino fournit des applications sécurisées de travail collaboratif, s'exécutant ou non sur le Web, ainsi qu'une infrastructure robuste de messagerie et de travail collaboratif. Les offres Domino Express sont conçues spécialement pour les entreprises de moins de 1000 employés.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/domino

Le logiciel *Lotus Notes* est un logiciel client fournissant un environnement intégré de travail collaboratif. Il s'agit de l'une des trois solutions clientes permettant aux utilisateurs d'accéder aux fonctions de messagerie et de travail collaboratif du serveur Lotus Domino. Le client Lotus Notes permet de réduire le coût total de propriété : il ne nécessite qu'une formation minimale, améliore la productivité des utilisateurs finaux et comporte des fonctions de gestion intégrées telles que Smart Upgrade (mise à



niveau intelligente), tout en augmentant la productivité des utilisateurs et en facilitant la communication. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/notes**

Lotus Domino Web Access (iNotes) est un client Web sophistiqué qui permet aux utilisateurs finaux de disposer de fonctions importantes de messagerie et de travail collaboratif de Domino, qui n'étaient auparavant disponibles qu'avec un client Lotus Notes. Avec Lotus Domino Web Access, les clients ont accès à toutes ces fonctionnalités, avec toute la fiabilité et la sécurité du serveur IBM Lotus Domino, à partir d'une borne interactive Internet ou de l'ordinateur personnel d'un autre utilisateur, en ligne ou en mode déconnecté, le tout via un navigateur Web. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/webaccess

Lotus Domino Access for Microsoft Outlook est une solution idéale pour les entreprises envisageant d'abandonner Microsoft Exchange, mais qui souhaitent éviter de former à nouveau leurs utilisateurs.

Désormais, elles peuvent remplacer leurs infrastructures de serveur Microsoft Exchange existantes par des serveurs IBM Lotus Domino fiables et sécurisés, s'exécutant sur la configuration matériel/système d'exploitation de leur choix (y compris la plate-forme Linux). Simultanément, les utilisateurs peuvent accéder aux fonctions avancées de messagerie, de travail collaboratif et aux applications métier de l'environnement Lotus Domino, via leurs clients Microsoft Outlook. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/dominoaccessforoutlook**

Ces solutions de client Domino peuvent être personnalisées en fonction des besoins métier particuliers de chaque client. Quelle que soit l'interface utilisateur choisie, la technologie Lotus fournit un modèle centralisé de gestion et de déploiement, ainsi que des possibilités sans précédent de travail en mode hors ligne héritées du client Lotus Notes. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/notesanddomino

Les solutions *Domino Everyplace et WebSphere Everyplace Access for Lotus Domino* donnent accès aux ressources en information de l'entreprise dans différents modes (en ligne, hors ligne ou intermittent) à partir de terminaux mobiles, tels que les PDA (assistants personnels numériques) ou les téléphones mobiles. Diverses fonctions, telles que la gestion à distance des terminaux, la sécurité, l'adaptation instantanée du contenu, et la synchronisation des bases de données permettent aux clients d'étendre rapidement l'infrastructure existante aux terminaux mobiles, tout en améliorant la productivité des travailleurs nomades (techniciens de maintenance, commerciaux, managers, etc.). Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/dominoeveryplace**

IBM Workplace Messaging est une solution économique permettant d'étendre la portée d'une infrastructure de messagerie, d'augmenter la productivité des utilisateurs et de transformer la communication entre les employés. Ce produit de collaboration synchrone, basé sur des normes, s'intègre

facilement à plusieurs infrastructures de messagerie du marché, dont la plate-forme IBM Lotus Domino, ainsi qu'aux navigateurs, aux clients de messagerie normalisés et aux autres produits basés sur IBM Workplace. L'accès à l'information s'effectue via un navigateur Web, par le biais du client riche basé sur la technologie client IBM Workplace. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/workplacemessaging**

Travail collaboratif en temps réel et en équipe

Lotus propose toute une gamme de produits de travail collaboratif en temps réel et en équipe utilisables en tant que technologies autonomes, sous la forme d'une solution intégrée ou dans le contexte d'autres applications. Ils sont disponibles dans de nombreuses langues, fournissent un support inter plates-formes et sont conformes aux normes ouvertes. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/realtimeandteamcollaboration**

IBM Lotus Team Workplace (IBM Lotus QuickPlace) est un espace de travail en libre-service prêt pour l'entreprise, spécialement conçu pour le travail collaboratif en équipe. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/quickplace**

Le logiciel IBM *Lotus Instant Messaging and Web Conferencing (IBM Lotus Sametime)* se base sur trois grands concepts à la demande.

- Détection de présence
- Messagerie instantanée
- Conférence Web

De plus, cette solution fournit un environnement de développement complet pour la création d'applications de travail collaboratif synchrones permettant aux collaborateurs de travailler plus efficacement. Lotus Web Conferencing est désormais également disponible en tant que solution autonome. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/sametime**

IBM Workplace Team Collaboration intègre la messagerie instantanée et la détection de présence, la conférence Web et les espaces d'équipe personnalisables pour l'environnement IBM Workplace. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/workplaceteamcollaboration**

e-learning

Les logiciels dédiés e-learning gèrent les programmes d'e-apprentissage et de formation classique en salles de cours. Il offre toute une variété de possibilités d'apprentissage aux utilisateurs de vos clients, et constitue une méthode rapide et économique de transfert des connaissances essentielles. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/learning**

Gestion des documents et du contenu Web

Une solution qui permet à toutes les catégories de collaborateurs de créer, organiser et publier en équipe et facilement les informations-métier importantes, à l'aide d'un logiciel de gestion des documents

et du contenu Web. Le but : fournir à la demande les bonnes informations aux bonnes personnes, au bon moment, chaque fois qu'elles en ont besoin. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : ibm.com/lotus/docandwebcontentmanagement

IBM Lotus Domino Document Manager (Domino.Doc) est une solution prête à l'emploi destinée à l'organisation de documents, offrant un accès partagé très pratique aux équipes de travail. Il gère les versions, permettant aux membres d'une équipe de disposer de versions à jour. Il automatise les processus de document, tels que la révision et l'approbation, l'assemblage et la publication, l'archivage et la gestion des enregistrements. Cet outil permet différents modes d'accès à toutes les fonctions traditionnelles d'un système de gestion de données électronique (EDM) : navigateur Web, le client Notes, une application, l'explorateur de fichiers ou un accès direct via les outils bureautiques. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : ibm.com/lotus/dominodoc

IBM Workplace Web Content Management est une solution complète de gestion du contenu Web pour les sites Internet, intranet, extranet et les portails. Tirant parti du contenu des systèmes dorsaux, il réduit la durée de développement et de mise en œuvre et confie la création et la gestion du contenu à des spécialistes qui une fois le contenu créé, peuvent le publier partout. Ce produit IBM Workplace permet aux utilisateurs de créer des sites dynamiques à l'aide de formulaires électroniques, sans recourir à un développement spécial. Il s'exécute avec la technologie Lotus Domino et IBM WebSphere et permet l'intégration d'IBM WebSphere Portal et d'IBM DB2 Content Manager. Il constitue donc une solution idéale pour les logiciels intermédiaires (middleware) d'IBM et offre l'opportunité de tirer parti des investissements existants de vos clients. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : ibm.com/software/workplace/webcontentmanagement



IBM Lotus Extended Search intègre facilement des fonctions de recherche aux applications de vos clients : les utilisateurs peuvent retrouver toutes les informations dont ils ont besoin à partir d'une seule interface intuitive. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/extendedsearch

IBM Workplace Documents est une solution collaborative de gestion des documents, économique et normalisée, destinée aux employés de vos clients. Mis en œuvre par IBM Workplace Client Technology, Lotus Workplace Documents permet de créer, organiser et partager facilement en collaboration des informations et des documents importants dans un environnement riche, à l'échelle de toute l'entreprise. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/lotus/workplacedocuments

Développement d'applications

IBM Lotus Workflow est un outil de conception et de développement graphique d'applications de workflow, qui fait appel à des rôles et des fonctions individuels pour accélérer le processus décisionnel et améliorer sa qualité, dans le respect des règles et des processus définis par l'entreprise. Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/lotus/workflow**

Portails de collaboration

Ces portails fournissent un point d'accès Web uniformisé et sécurisé aux applications, au contenu, aux processus et aux personnes (intranet, extranet ou Internet). Il existe différents types de projets de portails : portail dédié à un domaine (logistique, gestion de la clientèle, etc.), portail métier/vertical (communication, RH, etc.) ou portail d'entreprise/horizontal (postes, domaines d'activité, etc.).

IBM WebSphere Portal fournit des services communs de connectivité, d'intégration, d'administration et de présentation indispensables aux environnements de

portail. Les services de connectivité étendue offrent un accès fiable et commode aux données de l'entreprise, aux sources d'information externes et aux applications des partenaires commerciaux. Les services de présentation donnent aux employés de vos clients la possibilité de personnaliser leurs bureaux en fonction de leurs préférences. De plus, de nouveaux composants du logiciel IBM WebSphere Portal augmentent la productivité des équipes en permettant aux employés de consulter, rechercher, créer, convertir et modifier les documents, tables et présentations standard (Microsoft Office Suite est accessible en mode Web). Vos clients peuvent rechercher les personnes et s'y connecter à l'aide d'un répertoire des employés indiquant l'arborescence hiérarchique de l'entreprise. Les utilisateurs peuvent configurer et administrer des conférences Web, finaliser des agendas et affecter des tâches. Vos clients peuvent créer et gérer des espaces de travail en ligne personnalisables destinés aux employés, aux équipes ou aux communautés, via un portail personnalisé. Ils peuvent aussi envoyer

et recevoir des messages ou travailler en commun sur des documents stockés dans les bibliothèques.

IBM Workplace Services Express fournit un environnement de travail dynamique dédié à la productivité des personnes. Développé spécialement pour les moyennes entreprises, ce produit IBM Workplace fournit une plate-forme de travail collaboratif basée sur des rôles et gérée par un serveur. Les utilisateurs créent, modifient et partagent l'information et les documents de façon transparente à partir de leur bureau Windows, d'une application Microsoft Office ou d'un navigateur Web. Comme l'environnement de travail des utilisateurs est stocké sur le serveur, les utilisateurs d'IBM Workplace Services Express peuvent interagir avec leurs documents et leurs applications partout où ils le souhaitent : sur leur lieu de travail, à domicile ou depuis un autre lieu distant. Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/software/workplace/servicesexpress ■

Logiciels **Rational**
La plate-forme de développement logiciel pour un monde à la demande

S'adresse aux entreprises souhaitant :

- Créer, moderniser ou intégrer tous les types d'applications de l'entreprise.
- Créer des systèmes industriels à logiciel prépondérant, en particulier des systèmes embarqués ou temps réel.
- Adresser des problèmes métier ou technologiques critiques pour le bon fonctionnement de l'entreprise, par exemple la gestion et la maîtrise du cycle de vie des actifs informatiques, la conformité aux nouvelles normes et exigences réglementaires (Basel II, SoX, CMMI, ...), ou la maîtrise de développements géographiquement distribués.
- Bénéficier des avantages apportés par les services Web et les architectures orientées service pour faciliter l'intégration des actifs informatiques.

Les logiciels d'IBM Rational aident les entreprises à adopter une approche du développement logiciel alignée avec

les priorités métier. La plate-forme de développement logiciel IBM Rational est composée de produits, de services et de pratiques documentées et partageables sous la forme d'un processus standard : IBM Rational Unified Process.

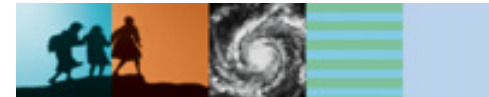
La plate-forme de développement logiciel IBM Rational repose sur les produits IBM Rational et offre une modularité, une extensibilité et une ouverture unique, adaptable à votre environnement technologique. Cette solution intégrée fournit une infrastructure de développement logiciel basée sur des standards ouverts issus de l'initiative Eclipse. Les outils Rational fonctionnent et sont disponibles pour les plates-formes Microsoft Windows, UNIX, Linux et grands systèmes tout en supportant un nombre important de langages de programmation, d'environnements de développement intégrés (IDE) ou d'environnements croisés pour les développements embarqués ou temps réel.

Analyse et évaluation des besoins

La mise en place de pratiques efficaces d'analyse et d'évaluation des exigences limite les risques les plus importants

rencontrés couramment sur les projets. En particulier, une analyse formelle des exigences facilite la vérification de la conformité aux réglementations officielles et permet de garder les projets centrés sur les besoins. Résultat : un gain de temps et moins d'échec projets. Les produits IBM Rational de gestion des besoins sont intégrés aux produits de gestion des changements, de conception, d'implémentation et de test.

- IBM Rational RequisitePro : documente, trace vers la conception, gère les changements et communique les exigences de tout type de projet de développement logiciel.
- IBM Rational Software Modeler : modélise visuellement les systèmes et les applications à l'aide de la notation UML (Unified Modeling Language).
- IBM Rational Rose Data Modeler : conçoit et modélise le schéma de la base de données d'une architecture logicielle.



Conception et construction

Les outils IBM Rational de conception et de construction permettent de traduire les exigences formulées en composants développés, validés et testés. Les produits de conception et de construction se divisent en deux catégories: les produits plutôt adaptés aux applications d'entreprise et les produits pour les systèmes industriels (applications embarquées ou temps réel). Les produits de la première catégorie permettent de développer des applications Web, à base de portail, J2EE ou Microsoft .Net. Les produits de la deuxième catégorie s'adressent eux aux équipes chargées de créer des applications dont la dynamique est complexe, notamment des applications pilotées par les événements, concurrentes et distribuées, ou avec des contraintes temps réel fortes.

- *IBM Rational Application Developer for WebSphere Software*: permet de concevoir, développer, analyser, tester, profiler et déployer rapidement des applications Web, de services Web, Java, J2EE et Portal. Il s'appuie sur Eclipse, et est optimisé pour IBM WebSphere, tout en

offrant des possibilités de développement sur d'autres plates-formes technologiques.

- *Gamme IBM Rational Rose XDE Developer*: Analyse, conception et implémentation à base de modèles visuels intégrée dans Eclipse, IBM WebSphere Studio ou Microsoft Visual Studio.
- *IBM Rational Rose Technical Developer*: Développement visuel à base de modèles pour logiciels embarqués en Java et C/C++ et pouvant présenter des contraintes temps réel.
- *IBM Rational Software Architect*: un produit unique permettant d'uniformiser l'architecture, la conception et le développement.
- *IBM Rational Suite Development Studio for UNIX*: solution complète couvrant toutes les activités de développement de logiciels sur plate-forme UNIX.
- *IBM Rational Suite for Technical Developers*: solution complète couvrant toutes les activités de développement de logiciels embarqués ou temps réel.
- *IBM Rational Web Developer for WebSphere Software*: permet de concevoir, tester et déployer des applications Web, à base de services Web ou Java. Offre des

capacités de développement rapide optimisées pour le logiciel IBM WebSphere, tout en offrant des possibilités de développement sur d'autres plates-formes technologiques.

Qualité logicielle

La volonté de qualité de l'entreprise accélère le développement, réduit les coûts et permet d'ajouter plus facilement de nouvelles fonctions. En appliquant une meilleure pratique de qualité logicielle, les entreprises se dotent d'une garantie de réussite basée sur la fonctionnalité, la fiabilité, l'évolutivité et la maintenabilité.

- *Gamme IBM Rational Functional Tester*: détecte automatiquement les anomalies dans des applications Java, Web, Microsoft Visual Studio.NET WinForm, applications basées sur des terminaux 3270 et 5250. Produit d'automatisation des tests fonctionnels et de régression basé sur l'enregistrement et l'exécution automatique de scénarii utilisateur.
- *IBM Rational Manual Tester*: organise, crée, exécute et évalue des campagnes de tests manuels.

- *IBM Rational Performance Tester*: vérifie les performances, la charge, l'évolutivité et la fiabilité des applications Web.
- *IBM Rational PurifyPlus*: automatise la détection des erreurs à l'exécution, la recherche des goulets d'étranglement et l'analyse de couverture du code.
- *IBM Rational Robot*: Produit d'automatisation des tests fonctionnels et de régression, des tests de charge et de performance, adapté aux architectures client-serveur.
- *IBM Rational Test RealTime*: Test automatisé et analyse à l'exécution des applications embarquées ou temps réel.

Gestion des processus et de portefeuille des projets

Ces outils de gestion aident les entreprises à mettre en adéquation leurs résultats avec leurs priorités métier. Ils permettent d'aligner les priorités des projets avec les décisions d'investissement, facilitent l'optimisation des ressources et offrent une visibilité en temps réel des performances consolidées de l'ensemble des projets du portefeuille.

- *IBM Rational Portfolio Manager*: automatise les processus de pilotage du

système d'information, permet le pilotage des portefeuilles, l'analyse financière et l'optimisation des ressources.

- *IBM Rational Professional Bundle*: Comprend tous les produits dont votre entreprise a besoin pour concevoir, créer et tester des applications J2EE, de portail ou orientées services.
- *IBM Rational SUMMIT Ascendant*: planifie et gère les projets informatique par l'utilisation de méthodes et d'outils Web de planning et d'estimation.
- *IBM Rational Team Unifying Platform*: fournit une infrastructure collaborative pour l'équipe offrant le processus IBM Rational Unified Process, la gestion des versions et des configurations, le suivi des anomalies et des changements, la gestion des tests, la mesure des projets et la génération automatisée de rapports.
- *IBM Rational Unified Process*: offre sous forme d'un site Web une description normalisée des meilleures pratiques de développement logiciel, partageable par tous les rôles et configurable en fonction des contraintes et des technologies utilisées par l'équipe.

Gestion de la configuration logicielle

Avec les produits de gestion de la configuration logicielle, vous mettez en place une gestion efficace, puissante et souple des modifications au cours de votre cycle de vie logiciel. Ces produits vous aident à gérer les modifications des ressources de développement logiciel, établir les priorités, suivre les défauts et les demandes de modification, et accentuer le travail collaboratif dans les environnements de travail en équipe.

- Gamme *IBM Rational ClearCase*: gère les ressources logicielles (contrôle des versions, gestion des espaces de travail, comparaison et fusion automatisées, gestion des configurations logicielles et pose de labels, reports des corrections).
- Gamme *IBM Rational ClearQuest*: gère le workflow des demandes de changements tout au long du cycle de vie du logiciel, notamment le suivi et la traçabilité des anomalies et les demandes d'évolution.

Pour plus d'informations sur les logiciels IBM Rational, visitez le site suivant :

ibm.com/software/rational ■

logiciels **Tivoli**

La gestion intelligente des infrastructures informatiques

S'adresse aux entreprises souhaitant :

- Gérer leur stockage en créant une infrastructure de gestion centralisée et automatisée.
- Sécuriser la gestion des ressources métier.
- Garantir la disponibilité des ressources et des applications.
- Gérer automatiquement la configuration et le déploiement des ressources dans leur environnement informatique.
- Se conformer aux réglementations en cours.
- Optimiser la gestion et la disponibilité des applications et des systèmes de production.
- Respecter les engagements de niveau de service s'appuyant sur les infrastructures informatiques.
- Équilibrer les charges de travail pour obtenir des performances optimales dans des environnements informatiques hétérogènes.

Les logiciels Tivoli permettent à vos clients de mieux gérer leur infrastructure informatique afin qu'elle délivre les niveaux de service supportant leurs objectifs métier. Les logiciels Tivoli contribuent à réduire significativement le coût total de propriété, tout en améliorant le niveau de service de l'infrastructure informatique. Grâce aux logiciels IBM Tivoli, l'entreprise est à même de mettre en œuvre une gestion centralisée et automatisée de la sécurité, du stockage, des performances, de la disponibilité, des configurations et de l'exploitation de son infrastructure.

Les logiciels IBM Tivoli :

- Fournissent un ensemble complet et cohérent d'outils d'automatisation de gestion des pannes et de résolution des problèmes de performance, de gestion de la sécurité, des déséquilibres de la charge de travail, du stockage partagé, de la conformité, de la gestion des modifications de la configuration, du provisionnement ainsi que du déploiement de nouvelles applications.
- Permettent la mise en œuvre d'une gestion économique et efficace de la disponibilité

et des performances des applications composites (c'est-à-dire des applications installées sur divers types de matériels, de systèmes d'exploitation et d'infrastructures).

- Offrent une visualisation et une gestion centralisées des infrastructures informatiques, permettant à un plus petit nombre de professionnels de gérer plus efficacement l'ensemble de l'infrastructure de l'entreprise.
- Permettent une intégration plus rapide et plus poussée des outils, des produits et des processus, pour une mise à disposition accélérée de nouvelles fonctionnalités logicielles et matérielles à très grande valeur ajoutée.
- Protègent les infrastructures de vos clients contre les tentatives d'intrusion et autres accès non autorisés.
- Sont basées sur les meilleures pratiques («Best practices»), recommandations inspirées des technologies d'automatisation, d'un savoir-faire basé sur l'expérience de terrain pour permettre à nos clients de réduire de façon significative les coûts de gestion mais aussi de générer plus vite de la valeur.

Gestion du stockage

Les données sont vitales pour l'entreprise et son évolution. La gestion du stockage, dans les systèmes informatiques d'aujourd'hui, nécessite des outils d'administration qui vont au-delà des solutions classiques de sauvegarde et de restauration des données. Les solutions IBM Tivoli de gestion du stockage protègent vos données contre toute panne, accident ou corruption en les sauvegardant localement ou sur des sites éloignés dans des coffres électroniques : les données pouvant être restaurées et accédées à tout moment, la disponibilité des critiques est garantie.

Les avantages de ces solutions sont les suivants :

- Une gestion centralisée du stockage (sauvegarde/restauration, archivage, gestion hiérarchisée du stockage) avec IBM Tivoli Storage Manager.
- Plan de reprise d'activités automatisé et documenté en cas de perte de serveur de sauvegardes, avec IBM Tivoli Storage Manager Extended Edition.

- La protection des données d'applications vitales comme IBM Lotus Domino, Microsoft Exchange, IBM WebSphere, IBM Informix, Oracle, SAP R/3, avec la gamme IBM «Tivoli Storage Manager for».
- La gestion des ressources de stockage des serveurs d'application, avec IBM Tivoli Storage Resource Manager.
- La virtualisation des ressources SAN (Storage Area Network), avec IBM Tivoli TotalStorage SAN Volume Controller.

Les principaux produits de cette offre sont IBM Tivoli Storage Manager, IBM Tivoli Storage Resource Manager, Tivoli SAN File System, Tivoli Storage Area Network Manager, IBM TotalStorage Productivity Center, Information Life Cycle Management (offre intégrée OE Storage) et IBM Tivoli Storage Manager avec les serveurs IBM **@server** xSeries.

Gestion de la sécurité

L'informatique à la demande a complètement changé l'approche de la gestion de la sécurité. Pour répondre aux nouveaux besoins

en matière de sécurité, les offres intégrées IBM Tivoli fournissent une solution complète, ouverte et évolutive de gestion centralisée de la sécurité et du contrôle des accès.

Les logiciels IBM Tivoli renforcent le respect des règles de sécurité et de confidentialité, réduisent les coûts liés à l'administration et à la sécurité, augmentent la productivité des employés et la satisfaction des clients. De plus, ces solutions de gestion de sécurité permettent un retour sur investissement très rapide.

- Gestion des identités avec IBM Tivoli Identity Manager (TIM) et contrôle des accès avec IBM Tivoli Access Manager (TAM).
- Gestion des événements de sécurité et protection contre les intrusions et les attaques, avec IBM Tivoli Risk Manager.
- Gestion de la conformité aux règles en vigueur avec Tivoli Security .Compliance Manager.



Les principaux produits de cette offre sont IBM Tivoli Identity Manager, IBM Tivoli Access Manager, Tivoli Directory Integrator, Tivoli/Sentry et IBM Tivoli Access Manager for OS sur les systèmes pSeries.

Gestion de la disponibilité

Les systèmes d'information d'aujourd'hui requièrent des outils d'administration dont la valeur ne se réduit pas à la somme des valeurs d'outils qui gèrent la performance requise et la disponibilité des applications critiques au moindre coût. Les solutions IBM Tivoli d'automatisation des infrastructures informatiques de vos clients constituent le nerf de la guerre de l'entreprise. Elles collationnent en permanence des informations sur le matériel, le logiciel et les réseaux, les analysent et, en cas d'identification d'un problème, elles sont capables d'induire une action préventive ou corrective selon la nature du problème identifié : dans la grande majorité des cas, ces solutions sont capables de résoudre des problèmes avant même qu'ils deviennent effectifs. Les solutions d'automatisation IBM Tivoli exercent une surveillance permanente

de l'ensemble des composants constituant l'infrastructure, aussi bien au niveau de l'entreprise que pour une application métier particulière.

Cette technologie permet l'identification de problèmes potentiels souvent dès leur manifestation (messages d'alerte, apparition de symptômes, performance dégradée, etc...); dans certains cas, l'équipe responsable est avertie du dysfonctionnement, dans d'autres cas, le problème détecté et identifié est résolu automatiquement et de façon transparente.

- Supervision des systèmes et des applications, avec IBM Tivoli Monitoring.
- Gestion de l'impact métier de l'infrastructure avec IBM Tivoli Business System Manager, et gestion des contrats de service avec IBM Tivoli Service Level Advisor.
- Centralisation, corrélation et action corrective prédéfinie avec IBM Tivoli Enterprise Console (TEC), IBM Tivoli NetView et IBM Tivoli Switch Analyzer.
- Administration Web avec IBM Tivoli Monitoring for Web Infrastructure et IBM Tivoli Web Site Analyzer.

- Production d'états et rapports (génération d'états en temps réel, indicateurs de surveillance, analyses et graphiques), avec Tivoli Enterprise Data Warehouse.

Les principaux produits de cette offre sont IBM Tivoli Monitoring, IBM Tivoli Enterprise Console, IBM Tivoli NetView, Candle + SWG zTools, End-to-End zSeries et IBM Tivoli Infrastructure Management (Synchronicity).

Gestion de la configuration

L'Orchestration, fonctions intelligentes qui décident du provisionnement des ressources en fonction des objectifs de performances et des priorités de services des applications, offre à l'entreprise la possibilité d'améliorer la souplesse et la dynamique de son infrastructure tout en augmentant la productivité de ses employés. Les logiciels IBM Tivoli sont des solutions à très haute performance destinées à toute une gamme élargie de tâches de gestion comme la distribution sécurisée des logiciels, la gestion des équipements informatiques et des modifications, le contrôle à distance des systèmes et des applications.

- Orchestration et provisionnement des ressources avec IBM Tivoli Intelligent Orchestrator et IBM Tivoli Provisioning Manager.
- Planification et gestion des tâches avec IBM Tivoli Workload Scheduler.
- Gestion des modifications et de la configuration avec IBM Tivoli Configuration Manager, gestion de stocks, distribution de logiciels, et contrôle à distance avec IBM Tivoli Remote Control.

Les principaux produits de cette offre sont IBM Tivoli Content Manager, IBM Tivoli Configuration Manager, IBM Tivoli Provisioning Manager, IBM DB2 Content Manager for Multiplatforms, IBM WebSphere Information Integrator et IBM Tivoli Configuration Manager avec xSeries (Synch).

Exemples d'opportunités de ventes de solutions IBM Tivoli combinée avec :

- *IBM WebSphere*: gestion des environnements Web avec IBM Tivoli Monitoring for Web Infrastructure et IBM Tivoli Web Site Analyzer; contrôle de la sécurité et des accès avec IBM Tivoli Access Manager for e-business; gestion des autorisations WebSphere MQ avec IBM Tivoli Access Manager for Business Integration.
- *IBM Lotus*: supervision et équilibrage de la charge avec IBM Tivoli Analyzer for Lotus Domino; gestion spéciale avec IBM Tivoli Monitoring for Messaging and Collaboration; sauvegarde à chaud et protection des données avec IBM Tivoli Storage Manager for Mail.
- *IBM Data Management (DB2, Informix)*: sauvegarde en ligne et protection des données avec IBM Tivoli Storage Manager for Databases; surveillance spéciale avec IBM Tivoli Monitoring for Databases.
- Solutions matérielles *IBM TotalStorage*: gestion et virtualisation du stockage avec l'ensemble de solutions IBM Tivoli Storage Management.

Pour en savoir plus, visitez le Centre de compétences pour les partenaires commerciaux sur le site suivant :

ibm.com/tivoli/partners ■



logiciels **WebSphere**

L'intégration des ressources pour la création d'une entreprise à la demande

S'adresse aux entreprises souhaitant :

- Étendre leur champ d'action.
- Optimiser l'utilisation des infrastructures informatiques existantes afin de supporter les nouveaux modèles métier et atteindre les utilisateurs de façon innovante.
- Intégrer les processus, l'information et les données pour améliorer souplesse et vitesse d'exécution.
- Augmenter la réactivité en fournissant la bonne information aux bonnes personnes, au bon moment.
- Optimiser l'infrastructure des applications pour un meilleur fonctionnement.
- Améliorer la fiabilité et les performances en mettant en place une plate-forme informatique éprouvée et sécurisée.

La technologie WebSphere regroupe des logiciels d'infrastructure et d'intégration leaders sur le marché, dont le but est d'aider les entreprises à mettre en adéquation leur technologie avec leurs priorités métier. Les logiciels WebSphere offrent une gamme complète de fonctions d'intégration, au sein d'une infrastructure applicative performante, à la sécurité renforcée. Cette infrastructure est basée sur une architecture adaptable, orientée services, souple et efficace.

Leaders du marché incontestés, les logiciels WebSphere offrent un éventail d'outils spécifique à chaque secteur d'activité, destinés à relever les défis informatiques et professionnels les plus exigeants.

L'infrastructure d'applications WebSphere

Face aux pressions du marché, de nombreuses entreprises cherchent en priorité à tirer le meilleur parti possible de leurs infrastructures, en développant de nouvelles applications, ou en transformant les applications existantes en nouvelles applications à la demande. Les entreprises ont besoin d'une infrastructure informatique sécurisée et éprouvée, gérée de façon optimisée et délivrant la qualité de service requise pour les applications métier vitales. Avec un large éventail d'offres comprenant les logiciels IBM WebSphere Application Server Network Deployment, IBM Host Access Transformation Services et IBM WebSphere Studio Application Monitor, les solutions IBM WebSphere fournissent les fonctions nécessaires pour aider les clients à extraire toute la valeur et tout le potentiel de leurs infrastructures informatiques, afin de supporter les nouveaux services délivrés via le Web et les modèles métier émergents.



Les logiciels d'intégration d'applications WebSphere

Certaines entreprises ont investi des millions dans leurs applications, et pourtant n'arrivent toujours pas à s'adapter assez vite aux changements du marché. Leurs applications ont été écrites dans des langages de programmation divers ; elles font appel à des modèles de programmation et des représentations de données différents ; elles sont en outre hébergées sur des plates-formes hétérogènes. Une infrastructure informatique souple, basée sur une architecture orientée services, permet de standardiser davantage l'intégration d'applications, de l'accélérer et surtout, de réduire ses coûts. Vos clients peuvent bénéficier dès aujourd'hui de ces avantages grâce à des offres telles que WebSphere MQ, WebSphere Business Integration Message Broker, WebSphere Business Integration Adapters et WebSphere Business Integration Connect.

Les logiciels d'intégration des données WebSphere

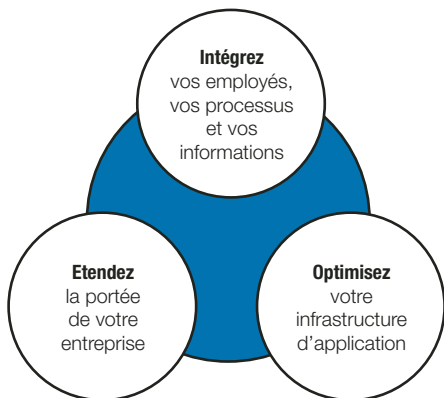
L'intégration et la gestion des informations d'entreprise constituent un défi majeur pour de nombreuses entreprises désireuses d'améliorer la qualité des données produites, d'écourter le délai de commercialisation de leurs nouvelles offres, et de créer et diffuser rapidement des informations exhaustives à tous les canaux de ventes. De nombreuses entreprises souhaitent également intégrer les données client et consolider les informations dans toute l'entreprise et en dehors de celle-ci. Une offre telle que WebSphere Product Center permet aux entreprises de surmonter ces défis et d'extraire une valeur accrue de leurs informations métier.

Les logiciels d'intégration des personnes WebSphere

Les clients sont de plus en plus nombreux à prendre conscience qu'ils doivent étendre le champ d'action de leur système d'information pour en retirer tous les bénéfices possibles. Un accès à tout moment à l'information, aux applications et aux processus métier est devenu indispensable pour transformer l'entreprise en une entreprise à la demande. Ainsi, les offres WebSphere d'accès mobile et de portail (WebSphere Portal, WebSphere Everyplace Access, WebSphere Voice Server) permettent de consolider de nombreux systèmes en un bureau personnalisé, d'améliorer la productivité des spécialistes des connaissances, et d'interagir en dehors des limites du lieu de travail traditionnel grâce aux applications sans fil et de reconnaissance vocale.

Les logiciels d'intégration des processus WebSphere

Toute entreprise, quels que soient sa taille et son secteur d'activité, souhaite améliorer l'efficacité des processus nouveaux ou existants, tout en réduisant les coûts globaux. Dans l'environnement de marché dynamique d'aujourd'hui, il est essentiel de bien comprendre et d'analyser les performances des processus métier pour avoir une vision plus claire des activités opérationnelles et optimiser la prise de décision.



Avec ses offres leaders sur le marché, telles que WebSphere Business Integration Modeler, WebSphere Business Integration Monitor, WebSphere Studio Application Developer Integrated Edition et WebSphere Business Integration Server Family, la technologie WebSphere vous aide à mettre en adéquation les processus métier de vos clients avec les priorités de leur secteur d'activité.

Les accélérateurs WebSphere

Les accélérateurs WebSphere fournissent des processus métier pré-paramétrés, des connecteurs applicatifs et technologiques, ainsi qu'une expertise dans divers domaines et secteurs d'activité, le tout constituant souvent un tremplin de déploiement initial pour vos clients. Ces accélérateurs aident vos clients à optimiser leurs ventes et leur marketing B2C (entreprise à consommateurs) ou B2B (inter-entreprises), à rationaliser leurs opérations, à réduire leurs coûts, en s'adaptant et évoluant en fonction de la dynamique de leur marché. WebSphere Commerce et WebSphere Business Integration for Financial Networks

font partie des multiples accélérateurs WebSphere permettant d'écourter le délai de mise sur le marché de nouvelles solutions et de nouveaux services.

Les logiciels WebSphere sont les leaders incontestés des logiciels d'infrastructure d'intégration, et offrent une ensemble de fonctions et sont sans équivalent, comme le confirment les résultats obtenus par nos clients. De par son engagement pour une intégration modulaire et basée sur les standards ouverts, IBM, grâce aux logiciels WebSphere réduit la prise de risque pour ses partenaires commerciaux et garantit à ses clients un degré maximal de confiance et de souplesse. La plate-forme WebSphere a tous les atouts pour renforcer sa position de leader du marché, grâce à notre vision claire d'une informatique plus simple pour nos clients, et des méthodes innovantes pour la mettre en place. Ainsi WebSphere permet de bâtir un système d'information gagnant pour vos clients et pour vous.

Pour en savoir plus, visitez le site suivant :

ibm.com/websphere ■

IBM Solutions Builder Express Portfolio

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

Gamme Solutions Builder Express Kit d'outils pour partenaires commerciaux

Présentations clients
Démonstrations technologiques
Architectures de solution
Listes de mise en œuvre
Exemple de code

IBM Solutions Builder Express Portfolio est un ensemble de logiciels par secteurs d'activité ou cross-secteurs appelés Solution Starting Points. Ils couvrent les principaux domaines de solutions pour PME-PMI.

Chaque Solution Starting Point comprend :

- Une présentation générale de la solution, décrivant le concept et l'architecture de la solution, sa valeur métier, les logiciels recommandés, les matériels et les outils, les compétences requises pour la mise en œuvre et un guide d'estimation de la charge de travail nécessaire pour la planification du projet.
- Un guide de mise en œuvre et un guide des ressources techniques, incluant la liste des contrôles pour la mise en œuvre, des astuces techniques et des conseils pour l'installation et l'utilisation de la solution, des informations pour la personnalisation et des exemples de codes, de données, de scripts et de configuration pour un démarrage rapide.

- Un kit d'outils de démonstration pour réaliser une présentation personnalisée destinée aux clients, des clips vidéo d'exemples de solutions et un document de description des procédures.

Cette gamme de produits fournit aux partenaires commerciaux IBM le socle pour vos propres services de personnalisation à haute valeur ajoutée pour un déploiement de solutions rapide et répétitive.

Pour voir comment certains partenaires commerciaux IBM exploitent ces ressources, et pour explorer les solutions du programme «IBM Small and Medium Business Advantage», visitez le site suivant :

ibm.com/partnerworld/solutionsbuilder
Vous pouvez aussi visiter le site du «Virtual innovation center» :

ibm.com/partnerworld/vic ■

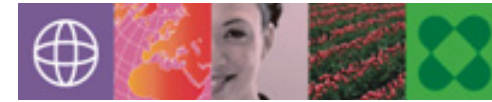




Programmes pour partenaires commerciaux



IBM PartnerWorld	43
PartnerWorld Industry Networks – Nouveau pour les éditeurs de logiciels, SSII et intégrateurs	49
Support pour les partenaires commerciaux	50
Top Contributor Initiative 2005	53
Value Advantage Plus	54
ISV Advantage pour PME-PMI	55
Ressources marketing pour les partenaires commerciaux	55



IBM PartnerWorld

Vous nous avez demandé de simplifier PartnerWorld. Nous vous avons écouté.

Nous avons rationalisé et unifié ce programme pour qu'il soit attractif pour tous les partenaires commerciaux, que vous soyez consultant, éditeur, intégrateur ou revendeur. Désormais, vous pouvez vous qualifier pour un niveau d'adhésion PartnerWorld en fonction de votre contribution totale à IBM et de vos investissements dans toutes les marques IBM.

La valeur est pour vous un facteur important : nous vous proposons donc des avantages très généreux. Par exemple, le Value Package, facturé à US\$ 2000,* offre des avantages totalisant une valeur potentielle de US\$ 100 000 si vous avez le niveau Member, US\$ 300 000 si vous avez le niveau Advanced et jusqu'à US\$ 400 000 si vous avez le niveau Premier.

Vous nous avez demandé de prendre en compte les besoins spécifiques, orientés solutions, du marché des petites et moyennes entreprises (PME-PMI) : nous avons donc ajouté les ressources et les dispositifs d'incitation dont vous avez besoin pour faciliter la vente dans ce segment vital et augmenter votre rentabilité.

Nous avons actualisé notre site Web PartnerWorld afin de vous simplifier l'accès aux informations dont vous avez besoin. Vous allez découvrir les nouvelles fonctions.

- Un ID et un mot de passe uniques permettent d'accéder à la totalité du contenu du site Web de PartnerWorld.
- Un seul profil de partenaire commercial est défini pour votre entreprise. Il vous permet de mettre à jour les données de votre société afin de bénéficier des répliquations automatiques dans Business Partner Connections, PartnerWorld Lead Management et PartnerInfo.

- Le contenu est présenté en fonction de votre modèle métier : un seul clic suffit pour accéder aux informations les plus pertinentes pour votre entreprise telle que vous l'avez définie.

Vous aimez la souplesse : nous vous avons concocté un menu varié d'avantages PartnerWorld ciblant les besoins spécifiques de nos partenaires commerciaux. Vous avez le choix entre plusieurs dizaines d'avantages gratuits, ou payants comme le Value Package et les Value Options.

Vous souhaitez qu'IBM reconnaisse vos contributions et vos investissements : désormais, toutes vos contributions IBM et tous vos investissements en compétences seront comptabilisés dans le calcul de votre niveau d'adhérent PartnerWorld, quelle que soit la marque dans laquelle vous êtes spécialisé ou votre modèle métier.

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

Et ce n'est pas tout. Vous allez désormais avoir plus d'opportunités de faire valoir un profil haut de gamme avec les prestigieux prix «PartnerWorld Beacon Awards». Ces prix sont ouverts aux adhérents ayant le niveau Advanced et Premier, ayant conçu des solutions innovantes pour leurs clients sur le marché du On Demand. Les finalistes seront sélectionnés par des jurys composés de cadres IBM et d'experts de l'industrie et seront nommés lors de la cérémonie d'invitation aux PartnerWorld Beacon Awards, qui a lieu chaque année au cours de la conférence IBM PartnerWorld.

Nous avons récemment lancé des Centres d'innovation dont le but est d'aider les partenaires commerciaux IBM à commercialiser les nouvelles solutions et technologies.

Ces sites, certains en dur, d'autres basés sur le Web, proposent des programmes d'aide à la formation, la mise en œuvre, la vente et le déploiement, afin que nos partenaires commerciaux puissent répondre rapidement aux besoins de nos clients mutuels.

Vous avez la priorité!

Faites équipe avec IBM et faites bénéficier votre entreprise de la puissance et de l'appui de l'un des constructeurs technologiques les plus respectés du monde. Le programme IBM PartnerWorld vous propose des outils de ventes et de marketing, des cours de formation, un support technique et des outils qui vous aident à créer du revenu et de nouvelles opportunités pour augmenter votre activité et vos bénéfices.

Votre rôle en tant que fournisseur d'offres et de solutions informatique à nos clients reste un élément fondamental de la stratégie globale d'IBM. Adhérer à PartnerWorld, c'est pouvoir fournir des solutions intégrées pour les entreprises à la demande, englobant toute la gamme des technologies, produits,

services et financements IBM, leaders sur le marché. Nous voulons que nos partenaires commerciaux réussissent : pour preuve, nous sommes les seuls à avoir publié une Charte des partenaires commerciaux, que vous pouvez consulter sur le site : **ibm.com/partnerworld**.

Adhérer à PartnerWorld : quels avantages?

L'adhésion à PartnerWorld vous donne accès à une grande variété de ressources qui vous permettent d'atteindre vos objectifs métier plus rapidement, facilement et efficacement. Exception faite des cours de formation, du support technique et des séminaires, un grand nombre de ces avantages sont gratuits. Les avantages sont divisés en différentes catégories accessibles en fonction de votre niveau d'adhérent PartnerWorld.

En voici une description :

- Ressources d'aide à la vente : outils d'évaluation des ventes, analyse des prospects et des opportunités,



informations sur le secteur d'activité, références clients et présentations, programmes d'incitation des ventes, financement des équipements, Centres de ventes et de marketing et Centres d'innovation.

- Ressources marketing : outils et support de co-marketing, planification et études de marché, co-financement du développement d'activité, brochures et logos.
- Produits et technologies : accès gratuit ou à prix préférentiel aux produits matériels et logiciels IBM, aux lettres d'annonce et aux informations produit.
- Ressources et support techniques : accès par Internet ou par téléphone au support technique des produits et solutions IBM, notamment le support pour le développement, l'avant-vente, la mise en œuvre, l'intégration et l'après-vente.
- Formation et certification : formations et certifications, commerciales, techniques et méthodes de ventes.

- Événements et conférences : opportunités de développement de votre réseau professionnel, événements et séminaires de haut niveau, vous permettant de présenter vos solutions ou de découvrir d'autres solutions d'IBM ou d'autres partenaires commerciaux susceptibles de répondre aux besoins de vos clients.
- Lettres et bulletins d'informations : procurez-vous les dernières actualités en date sur le Web, téléchargez les bulletins trimestriels et abonnez-vous aux bulletins électroniques mensuels pour en savoir plus sur les nouvelles offres, promotions, produits et opportunités de formation.

Adhésion à PartnerWorld

Le programme IBM PartnerWorld propose trois niveaux d'adhésion : Member, Advanced et Premier.

Au fur et à mesure de votre progression d'un niveau à l'autre, vous bénéficiez d'avantages supplémentaires qui récompensent vos investissements et vos succès : acquisition de compétences IBM, intégration de vos

solutions aux technologies IBM et bien sûr votre contribution au chiffre d'affaires d'IBM.

Une adhésion au niveau Member ne nécessite qu'un engagement minimal de la part du partenaire commercial. En retour, IBM vous fournit une présentation complète de sa vaste gamme de produits et de technologies, principalement sous la forme d'un support électronique. Pour adhérer, il vous suffit de vous inscrire en ligne.

Le niveau d'adhésion Advanced reconnaît et récompense les partenaires commerciaux ayant fait preuve d'un engagement fort envers les produits et technologies IBM. IBM de son côté, assure un support plus poussé pour la vente et le marketing, une aide au développement des compétences et des solutions techniques reconnaissant ainsi les succès du partenaire commercial en termes d'expertise, de solutions ou d'augmentation du chiffre d'affaires.

L'adhésion au niveau Premier: ce qui fait la différence

L'adhésion au niveau Premier est réservée aux partenaires commerciaux IBM ayant consenti des investissements importants en termes de produits et de technologies IBM et qui ont fait la preuve de leur savoir-faire de par leurs compétences, leurs solutions, leur chiffre d'affaires et le degré de satisfaction de leurs clients. IBM reconnaît les contributions des partenaires commerciaux de niveau Premier en leur fournissant un support maximum pour le marketing, les ventes et l'assistance technique, auquel vient s'ajouter un plan de développement destiné à augmenter le résultat de notre partenariat. Ensemble, IBM et ses partenaires commerciaux Premier offrent le niveau de support stratégique maximal aux clients pour leurs solutions d'entreprise à la demande. Soyez l'un des premiers partenaires commerciaux à arborer l'emblème Premier, signe de votre succès et de votre engagement.

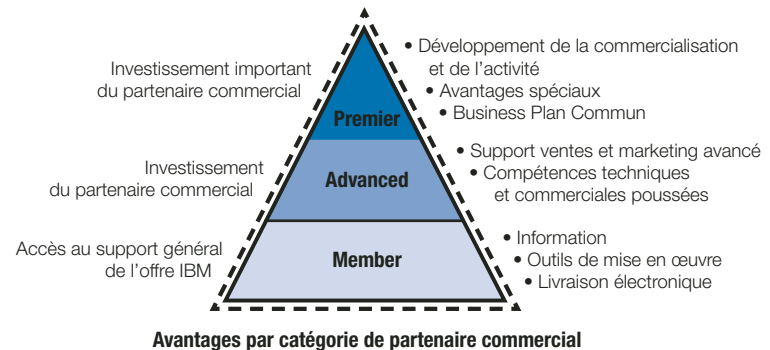
Le menu des avantages PartnerWorld

Le menu des avantages du programme PartnerWorld est organisé en trois groupes, basés sur la tarification.

1) Les avantages du niveau Member sont accessibles à tous les partenaires commerciaux. Exception faite de certains cours de formation et séminaires, ces avantages sont gratuits. Dans certains cas, le partenaire commercial doit avoir obtenu le niveau Advanced ou Premier pour avoir droit à un avantage particulier. Dans d'autres cas, l'obtention des avantages est conditionné par la vente d'un produit IBM spécifique ou par des

activités prioritaires dans des segments tels que celui des PME-PMI.

2) Le Value Package, proposé en option, regroupe plusieurs avantages à haute valeur moyennant une cotisation annuelle de 2000 US\$.* Achetés séparément, ces avantages auraient une valeur potentielle comprise entre 100 000 et 400 000 US\$, selon le niveau de l'adhérent. Cette offre est donc très intéressante sur le plan financier pour nos partenaires commerciaux. Les avantages du Value Package varient selon le niveau d'adhésion à PartnerWorld, c'est-à-dire que les partenaires commerciaux



Advanced ont accès à un ensemble plus riche d'avantages que les adhérents ayant le niveau Member. De même, les adhérents Premier ont accès à des avantages plus importants. Cependant, si les avantages proposés augmentent en fonction de votre niveau d'adhésion à PartnerWorld, le montant de la cotisation reste le même pour les trois niveaux.

- 3) IBM Software Access Option comprend deux avantages qui font aussi partie du Value Package de PartnerWorld. Les partenaires commerciaux peuvent soit acheter le Value Package pour bénéficier de toute la suite d'avantages, soit acheter l'IBM Software Access Option, moins coûteuse, s'ils sont uniquement intéressés par un accès aux logiciels IBM. Attention, il n'est pas possible d'acheter à la fois le Value Package et l'IBM Software Access Option.

Pour obtenir la liste complète des avantages des offres Base Program, Value Package et Value Option, visitez le site **ibm.com/partnerworld**

Comment obtenir le statut d'adhérent Advanced ou Premier

L'obtention du statut d'adhérent Advanced ou Premier pour les consultants, les intégrateurs et les revendeurs se base sur l'accumulation d'un certain nombre de points résultant d'activités commerciales ou d'investissements visant à optimiser vos ventes et votre rentabilité.

Vous pouvez gagner des points comme suit.

- Acquisition de compétences
- Augmentation du chiffre d'affaires (dispositions supplémentaires pour les ventes dans le segment PME-PMI)
- Satisfaction des clients

Acquisition de compétences

IBM a identifié un certain nombre de compétences commerciales et techniques qui sont essentielles pour une bonne performance stratégique de l'activité.

Vous choisissez les compétences qui vous intéressent et vous inscrivez à la formation requise. Selon votre choix, il vous sera demandé d'acquérir une certification dans le domaine choisi ou de passer

un examen démontrant votre maîtrise du sujet. Une fois la formation terminée, vous gagnerez un point PartnerWorld pour chaque compétence commerciale ou technique acquise. Pour vous qualifier pour le niveau d'adhésion Advanced, vous devez au préalable avoir acquis un minimum de trois compétences, dont au moins une compétence commerciale et une compétence technique. Pour le niveau d'adhésion Premier, vous devez acquérir au préalable au moins six compétences, dont au moins deux compétences commerciales et deux compétences techniques. Vous devez veiller à ce que l'acquisition de ces compétences soit répartie entre tous vos employés : un maximum de deux compétences par personne vous permet de postuler à la qualification pour ce niveau d'adhésion.



Augmentation du chiffre d'affaires

Les consultants, les intégrateurs et les revendeurs se voient créditer des points en cas de vente de matériels, logiciels et services IBM. Des points supplémentaires sont crédités en cas de vente de produits IBM aux clients PME-PMI dans la plupart des pays. En ce qui concerne les partenaires commerciaux ayant influencé une vente de produits IBM, le chiffre d'affaires résultant de cette intervention sera comptabilisé dans la mesure où IBM a les moyens de le valider. Les points sont acquis en fonction du chiffre d'affaires atteint. Les montants donnant droit à un gain de points varient selon les pays.

Satisfaction des clients

Pour obtenir des points dans ce domaine, les partenaires commerciaux sont tenus d'effectuer une enquête de satisfaction clients qui sera exécutée par un institut de sondage désigné par IBM. Les résultats de l'enquête de satisfaction clients sont calculés d'après une échelle d'indice de satisfaction nette, dite NSI (Net Satisfaction Index) numérotée de 0 à 100. Les clients interrogés doivent citer tous les matériels ou logiciels IBM que vous avez installés chez eux au cours des deux dernières années. Le nombre minimum d'enquêtes de satisfaction clients requises varie selon les pays.

Le nombre cible de points pour les adhérents de niveau Advanced et Premier est :

- Advanced : 7 points
- Premier : 25 points

Contactez PartnerWorld

Si vous avez des questions sur le programme PartnerWorld ou souhaitez des informations plus détaillées, vous pourrez accéder rapidement et facilement au support et aux renseignements voulus auprès des services de contact de PartnerWorld. Notre mission : répondre à toutes vos questions en un seul appel.

Pour obtenir la liste de tous les numéros d'appel, visitez le site suivant :

ibm.com/partnerworld/contact ■



PartnerWorld Industry Networks – Nouveau pour les éditeurs de logiciels, SSII et intégrateurs

Aujourd'hui, les éditeurs de logiciels (ISV) doivent investir dans la technologie pour battre la concurrence, mais doivent aussi développer et exploiter une expertise dans leur secteur d'activité afin d'aider leurs clients à transformer leur approche du marché et à adapter leurs solutions pour des segments spécifiques. IBM répond à ces défis en proposant aux Editeurs de Logiciels des Middleware permettant par exemple le support de la technologie RFID (Radio Frequency Identification). Les logiciels IBM fournissent une infrastructure cohérente à partir de laquelle les ISV peuvent créer des applications afin de répondre à la grande diversité des besoins rencontrés et accéder à des opportunités de business dans leur secteur d'activité.

Que vous soyez spécialisé dans un seul secteur industriel ou compétent dans plusieurs d'entre eux ; que vos clients soient

des PME-PMI ou de grandes entreprises, les environnements auxquels vous êtes confrontés sont très complexes. Pour vous aider à réussir, nous avons créé IBM PartnerWorld Industry Networks, un ensemble riche de ressources qui permet aux partenaires commerciaux IBM de se faire connaître par leurs solutions pour 4 secteurs d'activité maximum parmi les 12 industries disponibles en 2005.

IBM PartnerWorld Industry Networks est un nouveau programme pour les Editeurs de Logiciels mais aussi ouvert aux Sociétés de Services et Intégrateurs depuis 2005. Rejoignez la communauté d'un secteur d'activité et accédez au savoir-faire de nos experts et à une infrastructure à la demande d'IBM :

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

Faites vous aider par un e-Architecte IBM pour la conception de vos solutions métiers.

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

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/partnerworld/industrynetworks**
Vous pouvez aussi appeler le centre d'appels IBM PartnerWorld au 0810 801 426 ■

Support pour les partenaires commerciaux

Centre SWIC (Software Innovation Center) et Equipe SWIT (Software Innovation Team) pour l'innovation logicielle

Le Centre et l'Équipe pour l'innovation logicielle désignent un groupe de professionnels ultra compétents exclusivement dédiés aux partenaires commerciaux.

L'Équipe SWIT apporte son expertise technique aux partenaires commerciaux au stade de l'avant-vente, afin de les aider à conclure des contrats et à réussir les déploiements. L'équipe peut aussi se charger d'un transfert de compétences aux partenaires commerciaux et accélérer le cycle de ventes. Elle encourage aussi la création d'un écosystème de partenaires commerciaux. Ceux-ci peuvent accéder au support SWIT par le biais de leur distributeur à valeur ajoutée.

Les centres SWIC et les équipes SWIT fournissent un support technico-commercial aux partenaires commerciaux pour les logiciels IBM, avec une priorité à la mise en œuvre, au développement des compétences, au support à l'avant-vente et au pré-déploiement et à l'assistance pour la garantie des solutions.

Les centres SWIC et les équipes SWIT sont les points de contact uniques des équipes commerciales pour engager des ressources technico-commerciales.

Les partenaires commerciaux peuvent engager les centres SWIC et les équipes SWIT :

- Sur le site Web de PartnerWorld : **ibm.com/partnerworld**.
- Par le biais des représentants commerciaux IBM.
- Par le biais du support technico-commercial (l'ancien Techline).

Centre BPIC (Business Partner Innovation Center)

Les Centres BPIC d'IBM pour l'innovation des partenaires commerciaux sont la plate-forme idéale pour mettre en valeur

les produits IBM et les technologies apparentées, ainsi que des solutions et services des partenaires commerciaux, afin d'accélérer les cycles de ventes et de développement. Ces centres sont un atout gagnant-gagnant pour IBM et ses partenaires commerciaux, car ils leur permettent de chercher ensemble à répondre aux besoins des clients, tout en préservant une différenciation et une position de leader sur le marché.

Les Centres BPIC investissent dans les logiciels IBM, les certifications techniques, les matériels dédiés et les locaux pour supporter cette initiative. Les centres disposent ainsi de locaux réservés aux laboratoires et aux séminaires et peuvent assurer une expertise technique sur site pour les tests et les démonstrations de solutions.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/partnerworld/bpic**



Centre IBM VIC (Virtual Innovation Center) pour l'innovation virtuelle

Le Centre IBM VIC (Virtual Innovation Center) est un portail de connaissances en ligne gratuit, qui fournit un point d'accès unique aux ressources techniques, commerciales (marketing et ventes) et aux ressources de mise en œuvre destinées aux partenaires commerciaux IBM vendant sur le marché des PME-PMI.

Ces ressources de mise en œuvre fournissent le support suivant :

- Aide aux partenaires commerciaux pour l'acquisition de compétences techniques et en ventes de marques croisées.
- Chat en ligne interactif, assistance technique et commercial 24 heures sur 24, 5 jours sur 5.
- Accès à des experts dans des domaines de spécialité (SME) assurant un e-support (disponible en anglais, français, italien, espagnol et chinois simplifié; d'autres langues seront bientôt proposées).

- Assistance au portage pour les ISV développant des solutions avec une technologie IBM.
- Téléchargement électronique de certains codes de logiciels intermédiaires (middleware) d'IBM.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/partnerworld/vic**

Centre IIC (IBM Innovation Center) d'innovation IBM

Le Centre IIC (IBM Innovation Center) est le nouveau nom du Centre IBM SPC (IBM Solution Partnership Center) de partenariat en solutions. Les centres IIC sont exploités par IBM dans le monde entier et fournissent des services complets de migration et de test aux partenaires commerciaux. Le rôle d'un centre IIC est d'offrir des ressources de formation et une plate-forme technologique pour porter leurs solutions et leurs produits sur les matériels et/ou les logiciels IBM. Pour plus de détails, voir le chapitre PartnerWorld sur les ISV.

Les avantages du Centre IBM Innovation Center pour les partenaires commerciaux sont les suivants :

- Accès aux technologies récentes, à des outils de développement, à des laboratoires de portage sécurisés et à une assistance technique par des experts pour aider les partenaires commerciaux à acquérir des compétences et augmenter le nombre d'applications supportant les matériels et les logiciels intermédiaires (middleware) IBM.
- Accès sur site et à distance aux ressources de conception, de bancs d'essai et de portage.
- Aide au portage et au test des produits des partenaires commerciaux sur les plates-formes IBM.
- Support des technologies IBM DB2, Lotus, Tivoli, WebSphere et Linux et des technologies de stockage.
- Cours en ligne.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/partnerworld/iic**

Support technico-commercial

Faites-vous aider à distance par les ingénieurs du support technico-commercial

Le support technico-commercial (l'ancien Techline) est un groupe de spécialistes de l'avant-vente qualifiés pour chacune des marques matérielles et logicielles d'IBM. Il s'agit d'un point de contact unique pour les informations produit et le positionnement, les informations de marketing technique, la conception initiale d'une solution et son dimensionnement, les configurations complexes, les produits compétitifs, et les stratégies de vente pour les opportunités nécessitant l'assistance de ce groupe. Le service assure un support par téléphone et par e-mail et est accessible aux adhérents de PartnerWorld. Les partenaires commerciaux ayant le niveau d'adhésion Member doivent acheter le Value Package de PartnerWorld pour bénéficier de ce support.

Les autres services du support technico-commercial sont les suivants :

- Informations sur les produits techniques, notamment interopérabilité et compatibilité, positionnement des versions et éditions.
- Validation de configuration.
- Informations sur les tarifs produit.
- Informations sur les performances et les bancs d'essai.
- Ressources de formation.
- Informations sur la garantie solution.
- Assistance dans les contextes concurrentiels.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant :

ibm.com/partnerworld > connexion avec ID et mot de passe PartnerWorld > Technical resources and support > Design solutions.

Vous pouvez accéder partout dans le monde aux numéros de services PartnerWorld que vous trouverez sur le site :

ibm.com/partnerworld/contact ■



Programme TCI (Top Contributor Initiative) 2005

Le programme TCI (Top Contributor Initiative) récompense les partenaires commerciaux revendeurs de logiciels auprès des PME-PMI. Il existe trois niveaux d'adhésion au programme TCI, chacun associé à un niveau de commission (MGF) différent. Pour plus de détails sur les critères d'adhésion et le chiffre d'affaires y donnant droit (certaines exclusions s'appliquent), consultez le guide 2005 Top Contributor Initiative Guide for Business Partners, sur le site suivant : ibm.com/partnerworld/topcontributor

Les commissions (MGF) sont calculées par trimestre : vous n'avez aucun déclaratif à faire. Cependant, les nouveaux adhérents au programme TCI et les adhérents standard doivent justifier d'un chiffre d'affaires minimum de 25 000 US\$ réalisés sur leurs nouvelles licences IBM Passport Advantage pour commencer à percevoir les commissions (MGF).

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

- Mettre en œuvre un business plan et un plan marketing vous permettant de réaliser un chiffre de ventes minimum aux PME-PMI

de 100 000 US\$ en nouvelles licences pour l'année 2005.

- Être membre d'IBM PartnerWorld.
- Avoir au moins deux certifications techniques logicielles et une certification de ventes logicielles à jour dans son profil PartnerWorld.
- Sélectionner un distributeur à valeur ajoutée (VAD) auprès duquel vous passerez vos commandes.

Pour participer en tant que partenaire commercial standard, vous devez :

- Être membre du programme TCI depuis 12 mois ou répondre aux critères fixés en 2004.
- Être approuvé par IBM en tant que Top Contributor.

Pour plus d'informations et pour adhérer à ce programme, accédez au site suivant :

ibm.com/partnerworld/topcontributor ■

Pourcentages du MGF en 2005 :

Niveau TCI	Pourcentage MGF	Prime trimestrielle
Partenaire commercial premier niveau d'inscription (dans certains pays seulement)	5%	0%
Nouveau partenaire commercial	8%	0%
Partenaire commercial standard	8%	7% au T1, T2 5% au T3, T4

Value Advantage Plus

Le programme Value Advantage Plus proposé aux partenaires à valeur ajoutée accroît leur marge sur les ventes réalisées auprès des PME-PMI et des grands comptes. VAP augmente votre marge lorsque vous vendez des applications et/ou des services aux PME-PMI ou à des grands comptes sous la forme d'une solution globale comprenant, au moins, un logiciel IBM.

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

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

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

Vous pouvez devenir candidat VAP dès aujourd'hui en vous inscrivant comme «Membre PartnerWorld for Software». Il vous faut ensuite décrire le profil de votre entreprise ainsi que vos solutions ou services

à valeur ajoutée comprenant au moins un logiciel IBM. Votre grossiste logiciel à valeur ajoutée peut vous aider dans ce processus.

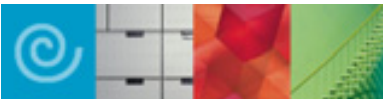
Contrat VAP

Engagement du partenaire:

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

Engagement d'IBM :

- Élaborer avec vous et votre grossiste logiciel (distributeur) à valeur ajoutée un plan marketing.
- Vous mettre en relation avec les équipes commerciales IBM si nécessaire pour développer votre marché. ■



Contrat ISV Advantage pour PME-PMI

ISV Advantage est un contrat proposé à certains ISV par IBM Software Group, IBM Serveurs et Storage et la division PME-PMI pour les aider à migrer leurs solutions applicatives vers IBM WebSphere Application Server et DB2 Linux, à rejoindre IBM pour le marketing et les ventes. L'ISV et IBM signent un contrat de deux ans et planifient ensemble les activités de génération de la demande co-financées par IBM.

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

- Donner la priorité aux produits IBM lors de la vente.
- Porter leurs applications sur au moins 2 logiciels IBM et un IBM @server.
- Promouvoir activement les systèmes ouverts.
- Chaque trimestre, signaler les prospects et le montant du chiffre d'affaires sur lequel ISV aura influencé les produits IBM.

Les grands engagements d'IBM sont les suivants :

- Assurer gratuitement le support technique pour le portage et la mise en œuvre.
- Mettre en place des activités de génération de la demande conjointement à la solution de ISV.
- Être référencé et cité en commun avec l'ISV dans les communiqués de Presse et opérations de relations publiques avec les clients concernés. ■

Ressources Marketing pour les partenaires commerciaux

Créez votre réseau commercial et concluez des nouvelles affaires !

IBM Software Group propose de nombreuses offres qui vous aident à commercialiser vos solutions et services logiciels basés sur la technologie IBM. Tirez parti de ces offres pour créer votre réseau commercial et conclure des nouvelles affaires.

Les outils de marketing sont des outils à télécharger directement, des séminaires et des scripts de télémarketing pour les solutions des marques logicielles IBM, notamment IBM DB2, Lotus, Rational, Tivoli et WebSphere. Utilisez ces ressources pour commencer à développer rapidement une campagne de génération de la demande. Pour accéder à ces outils, visitez le site **ibm.com/partnerworld** > connexion avec l'ID et le mot de passe PartnerWorld > Marketing resources > Campaigns > Software marketing materials.

Campaign Designer vous permet de créer les éléments d'une campagne de marketing intégrée, en ligne, facilement et pour un coût réduit. Vous pouvez créer et personnaliser une fonction de courrier direct, des bannières Web et imprimer des publicités en fonction des offres et points forts de votre entreprise, ou concevoir des messages spécifiques afin d'accroître la demande pour vos solutions. Accès : site **ibm.com**/partnerworld/campaigndesigner

IBM Campaign Designer Marketing Link vous renvoie à des fournisseurs tiers proposant des services de marketing : télémarketing, programmes d'accès aux bases de données, événementiels, services directs de courrier et d'impression, exécution, marketing électronique, analyses marketing et services de diffusion sur le Web. Il n'est pas obligatoire d'utiliser l'outil Campaign Designer pour pouvoir utiliser Campaign Designer Marketing Link. Accès : sur le site **ibm.com**/partnerworld > connexion avec l'ID et le mot de passe PartnerWorld > Marketing resources > Campaigns > Campaign Designer Marketing Link.

Le guide Marketing Communications est une ressource qui vous aide à mettre au point une campagne de marketing efficace. Il comprend des supports vous permettant de créer un plan d'action afin de communiquer clairement vos messages à votre public cible, et de stimuler les réponses, les prospects et les ventes. Une ressource complémentaire est le guide Marketing How-To, une série en trois volumes basée sur des situations du monde réel, avec des suggestions pratiques et une vue d'ensemble des notions de base qui sous-tendent le marketing direct, les séminaires et les événementiels, et le télémarketing. Vous pouvez utiliser ces guides pour perfectionner vos campagnes de marketing pour la promotion de vos solutions basées sur les logiciels IBM. Pour accéder à ces ressources de formation, visitez le site **ibm.com**/partnerworld > connexion avec l'ID et le mot de passe PartnerWorld > Marketing resources > Marketing training.

Vous trouverez des outils supplémentaires dans les kits de marketing et de ventes de logiciels. Découvrez des kits dotés d'une foule d'outils : descriptions, tarifs, produits complémentaires, lettres d'annonce, concurrence, présentations, brochures, etc. Accès : sur le site **ibm.com**/partnerworld > connexion avec l'ID et le mot de passe PartnerWorld > Marketing resources > Literature and Logos > puis cliquez sur le kit de marketing et de ventes de logiciels correspondant à votre pays. ■

IBM Global Financing

IBM Global Financing gère plus de \$US 35,9 milliards d'actifs dans plus de 40 pays. Ses tarifs compétitifs, ses solutions souples et sa recherche d'un service clientèle de qualité en ont fait le leader sur le marché des solutions de financement informatique. IBM Global Financing peut offrir une assistance stratégique à votre entreprise, en vous apportant le coup de pouce financier dont vous avez besoin pour promouvoir vos produits et services.

Principales offres d'IBM Global Financing :

- Un financement informatique unique multi-prestataires pour vos clients.
- Un financement commercial complet pour vous-même.
- Offres IBM Certified Used Equipment : toute la qualité et la puissance d'IBM sont accessibles à vos clients pour seulement une infime partie du coût d'origine.

Aujourd'hui, le plus grand bouleversement dans le monde de l'informatique n'est pas Internet, ou les systèmes d'exploitation, ou la technologie sans fil. C'est la façon dont les entreprises les financent. Les avantages d'un financement sont plus alléchants que jamais. Une entreprise peut bénéficier de coûts réduits, d'une budgétisation simplifiée, d'une protection de ses crédits et de modes de financement souples.

Les offres compétitives d'IBM Global Financing permettent à vos clients de tirer pleinement parti des opportunités de l'entreprise à la demande tout en bénéficiant de ces atouts vitaux que sont la souplesse et la protection des investissements. Le financement rend la solution plus abordable, et vous pouvez présenter des coûts de façon avantageuse ; un prix perçu comme un facteur négatif peut se transformer en une solution facile à budgéter. Les décisions de financement de vos clients peuvent aussi les aider à éviter de lourds paiements à l'avance et à surmonter les contraintes budgétaires. Résultat : vous vendez la solution plus vite et augmentez le volume de la transaction.

Vos clients peuvent financer leurs acquisitions logicielles et leurs contrats de service en optant pour les programmes souples et les tarifs compétitifs d'IBM Global Financing. Ces offres encouragent vos clients à considérer les logiciels et les services comme une partie intégrante de toutes leurs solutions informatiques, tout en bénéficiant de tous les avantages qu'ils pensaient réservés uniquement au financement des matériels et des télécommunications.

Pour contacter un représentant commercial d'IBM Global Financing, visitez le site suivant : **ibm.com/financing/partner** > tools > dans la zone de navigation à droite, sélectionnez > Contact your IBM Global Financing sales executive.

Pour plus d'informations, visitez le site suivant : **ibm.com/financing/partner** ■



Distributeurs Logiciels à Valeur Ajoutée

Azlan

Avec une offre globale produits-services- formations, Azlan intervient avec ses partenaires dans la conception, la mise en place et l'administration des infrastructures de réseaux, de la sécurité, des plates-formes logicielles, des applications Internet/intranet, de la convergence.

L'expertise des équipes techniques d'Azlan favorise le déploiement des solutions e-business avec les offres logicielles d'IBM. Depuis avril 2003, Azlan est une filiale à 100% du groupe Tech Data.

Web : www.azlan.fr

N° Azur : 0810 042 042



Best'Ware

Best'Ware est un grossiste Systèmes à Valeur Ajoutée pour les gammes @server IBM, IBM TotalStorage, IBM Printers, Logiciels IBM et Services IBM.

Best'Ware a pour mission d'accompagner le développement de ses partenaires logiciels, au travers d'équipes commerciales, marketing et techniques spécialisées.

Pour cela, Best'Ware accroît en permanence ses compétences afin d'offrir un support éprouvé dans les projets complexes et un transfert de compétences vers ses partenaires.

Web : www.bestware.fr

Tél. : 01 41 94 30 90 94

Best'Ware

Logix

Fournisseur de solutions d'infrastructure e-business à destination des professionnels de l'informatique.

En France, une équipe de 15 personnes, composée de spécialistes avant-vente, commerciaux et marketing est dédiée aux solutions logicielles d'IBM.

Elle est supportée par Logix Services qui délivre de la formation et accompagne les partenaires dans l'intégration des services autour des offres logicielles d'IBM.

Web : www.logix.fr

Tél. : 01 49 97 50 00



Distributeurs Logiciels spécialisés

Frame

Distributeur IBM Informix, DB2 et WebSphere
Frame assure le relais technique, marketing, commercial et logistique de concepteur de solutions informatiques pour IBM Informix, DB2 et WebSphere, sur le marché de la PME/PMI française. Les spécialistes Frame connaissent parfaitement ces produits mais aussi l'environnement dans lequel les partenaires éditeurs de logiciels et revendeurs exercent leur métier.

Leur centre de compétences EvolutionOne donne la possibilité à leurs BPs de commercialiser, pour les clients finaux, des formations, des audits, des installations.



VMark

Distributeur U2

VMARK Software France a été créé en 2003 pour fédérer et dynamiser le marché Universe/Unidata en France.

C'est à ce jour le seul distributeur de ces produits et met à la disposition des éditeurs de logiciels et des revendeurs les compétences avant-ventes et commerciales pour les accompagner sur les projets U2 de leurs clients.



Adresses et contacts utiles

Pages d'accueil des marques logicielles à l'international: ibm.com/software

en France: ibm.com/fr/software

Logiciels IBM DB2 Information Management
ibm.com/fr/software/db2

Logiciels IBM Lotus
ibm.com/fr/software/lotus

Logiciels IBM Rational
ibm.com/fr/software/rational

Logiciels IBM Tivoli
ibm.com/fr/software/tivoli

Logiciels IBM WebSphere
ibm.com/fr/software/websphere

Ressources pour partenaires commerciaux

Programme PartnerWorld
ibm.com/partnerworld

Centre VIC (Virtual Innovation Center)
ibm.com/partnerworld/vic

Centre IIC (IBM Innovation Center)
ibm.com/partnerworld/iic

en France: ibm.com/fr/software/partenaire

Ressources pour partenaires commerciaux – Programmes de marketing logiciel 2005

Programmes de marketing logiciel 2005
ibm.com/partnerworld/2005swmarketingprograms

Gestion de l'information
ibm.com/partnerworld/informationmanagement

Intégration de l'infrastructure et des applications
ibm.com/partnerworld/integrationandapplicationinfrastructure

Gestion de l'infrastructure
ibm.com/partnerworld/infrastructuremanagement

Productivité des personnes
ibm.com/partnerworld/peopleproductivity

Plate-forme de développement logiciel
ibm.com/partnerworld/softwaredevelopmentplatform

PME-PMI
ibm.com/partnerworld/midmarket

Vous avez une question ou vous avez besoin d'aide ?

Contactez PartnerWorld sur le site :
ibm.com/partnerworld/contact
ou 0810 801 426 en France

Pages d'accueil IBM utiles

IBM France
ibm.com/fr

Créer ou assister à un événement
ibm.com/fr/events/forum

A RÉSERVER SUR VOS AGENDAS

Université des Partenaires

**30-31 août, 1^{er} septembre 2005
Cité des Congrès - Nantes**

Pour vous inscrire à cette Université des Partenaires 2005 :

www.universite-partenaires-2005.com

62
63

Téléchargez le guide
«2005 Business Partner Software
Marketing Guide»
ibm.com/partnerworld/swmarketingguide



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

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

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

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

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

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

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

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

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

2^e trimestre 2005

© Copyright IBM Corporation 2005
Tous droits réservés