

**Charles Cabouret,**  
**Marie-Jo Boudry,**  
**Marie-Christine Giraud-Naroskin,**

SVP Business Analysts, IBM Software Group Channel  
IBM Industry Solutions Sales, Europe Channel Leader ECM, IBM Software Group  
SW Channel Manager, Business Partner Organisation Europe



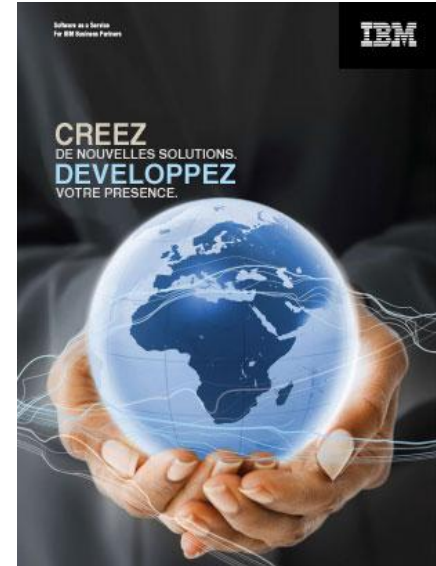
# Kick Off Partenaires Software-2013

Les Programmes du  
Software Group



## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI



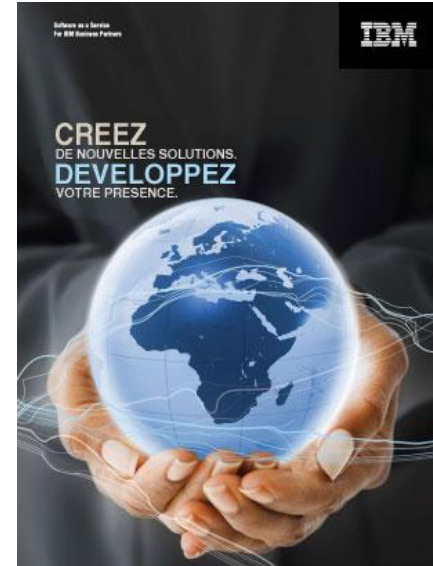
Simplicity

Growth

Profitability

## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI

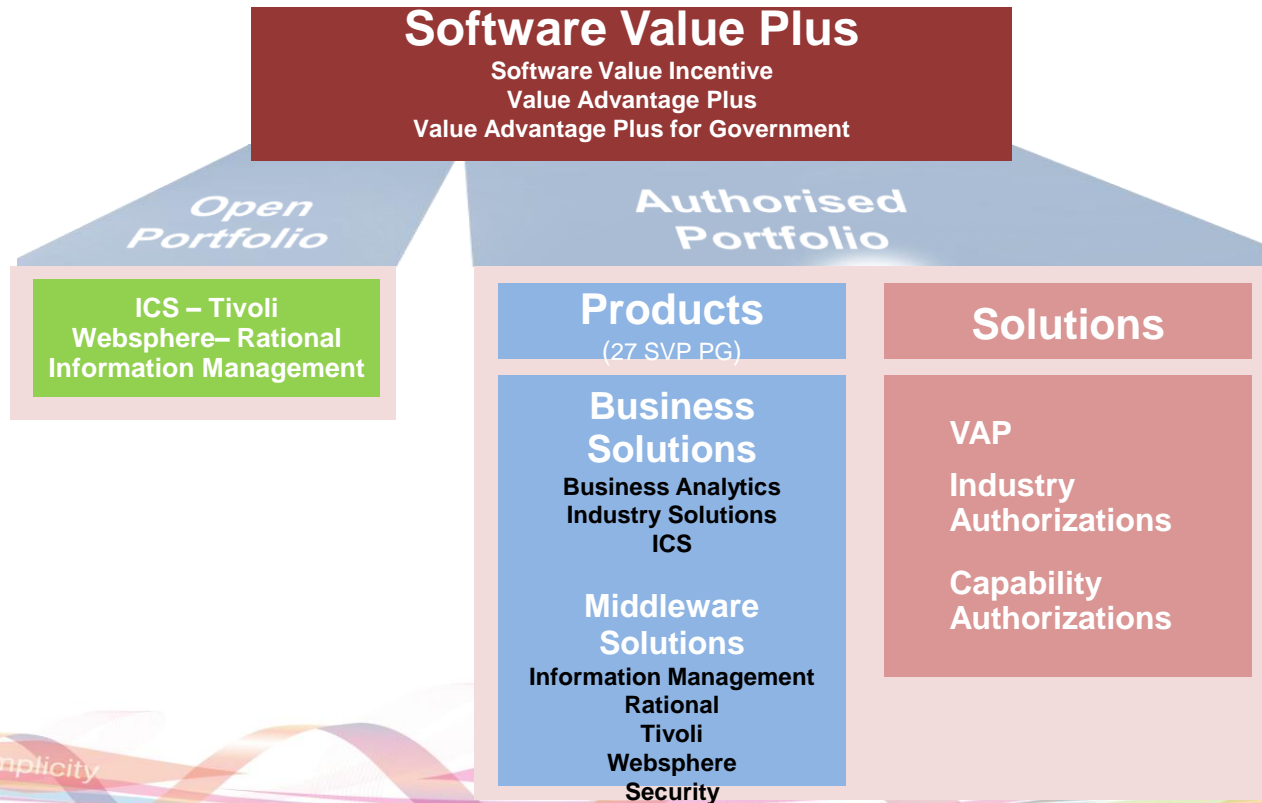


Simplicity

Growth

Profitability

# SVP – Back to Basics



# Liste des SVP Product Group

- B2B Integration
- Enterprise Marketing Mgmt
- Expert Integrated Systems
- IBM Big Data & Netezza
- IBM Cognos
- IBM FileNet
- IBM InfoSphere
- IBM Optim
- IBM SPSS Enterprise
- IBM SPSS Statistics
- IM Data Management
- IM Heritage CM
- Lotus
- Lotus Messaging and Collaboration
- Lotus Portal
- Lotus Sametime Unified Telephony
- Lotus Social Software & Unified Comm's
- Rational Authorized
- Risk Analytics
- Security Systems
- SmartCloud for Social Business
- Smarter Cities
- Tivoli Automation
- Tivoli Enterprise Asset Management
- Tivoli Storage Management
- WebSphere
- WebSphere Business Process Management
- WebSphere Commerce
- WebSphere Core

Simplicity

Growth

Profitability

## Les certifications par Product Group

- [Liste des SVP Product Groups](#)
- [Liste des Certifications SVI/SVP](#)

Product Group	Code	Version	Category	Level	Expiration	Start Date	End Date
IBM Retail Store Solutions							
IGS							
IBM Software							
B2B Integration Product Group							
Active	1	<a href="#">IBM Certified Solution Developer -- XML 1.1 and Related Technologies</a>	T	2		010015	03
Active	2	<a href="#">IBM Certified Application Developer - WebSphere Transformation Extender V8.2</a>	T	2		150038	01
Active	3	<a href="#">IBM Certified Solution Implementer - Sterling B2B Integrator V6.2</a>	T	2		150037	01
Active	4	<a href="#">IBM Certified Administrator - Sterling Connect:Direct</a>	T	2		150038	01
Expiring	Ms	WebSphere Solution Sales Professional v4	S	1	Sep 30 2012	320140	08
Active	Ms	<a href="#">IBM B2B Integration-Network-Managed File Transfer Sales Professional v1</a>	S	1		320162	01
Active	Mt	<a href="#">IBM B2B Integration SaaS Technical Professional v1</a>	T	1		320062	01
Active	Mt	<a href="#">IBM B2B Integration Technical Professional v1</a>	T	1		320062	02
Active	Mt	<a href="#">IBM Managed File Transfer Technical Professional v1</a>	T	1		320062	03
Enterprise Marketing Management Product Group							
Expert Integrated Systems Product Group							
IBM Big Data and Netezza Product Group							

IBM Retail Store Solutions
IGS
IBM Software
B2B Integration Product Group
Enterprise Marketing Management Product Group
Expert Integrated Systems Product Group
IBM Big Data and Netezza Product Group
IBM Cognos Product Group
IBM FileNet Product Group
IBM InfoSphere Product Group
IBM Optim Product Group
IBM SPSS Enterprise Product Group
IBM SPSS Statistics Product Group
IM Data Management Product Group
IM Heritage CM Product Group
Lotus Messaging and Collaboration Product Group
Lotus Open
Lotus Portal Product Group
Lotus Sametime Unified Telephony Product Group
Lotus Social Software and Unified Communication Product Group
Rational Authorized Product Group
Risk Analytics Product Group
Security Systems Product Group
SmartCloud for Social Business Product Group
Smarter Cities Product Group
Tivoli Automation Product Group
Tivoli Enterprise Asset Management Product Group
Tivoli Storage Management Product Group
WebSphere Business Process Management Product Group
WebSphere Commerce Product Group
WebSphere Core Product Group
WebSphere Open
IBM Industry

# Software Value Plus

**COMPETENCES**

**SOLUTIONS**

**Software Value Incentive**

**Une certification commerciale  
Deux certifications techniques**

**Value Advantage Plus Solution**

**Certifications tech. & com. requises**

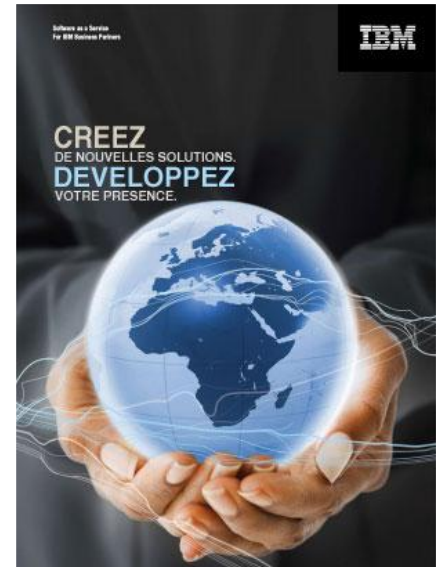
# SVP - FAQ (Frequently Asked Questions)

- **Question :** J'ai soumis une opportunité dans GPP et elle a été déclarée éligible, mais mon grossiste me dit que je ne suis pas autorisé à vendre, pourquoi ?
- **Réponse :** Le fait d'être autorisé à soumettre une opportunité au programme SVI ne signifie pas automatiquement que je peux revendre (SVP). Il faut faire la demande SVP pour chaque Product Group dans PartnerWorld.
- **Question :** Je peux déjà revendre le produit IBM Cognos, je viens d'être accepté à SVI sur Messaging & Collab. J'ai demandé la participation à SVP dans PartnerWorld, mais je ne suis toujours pas autorisé à revendre, pourquoi ?
- **Réponse :** La participation à SVP nécessite un PartnerPlan valide et mis à jour lors de chaque demande de nouveaux Product Group et l'ajout de pièces administratives dans le PartnerPlan si celles-ci ont plus d'un an (Extrait KBIS, Application Form SVP, Attestation fiscale).



## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI



# SVI – Back to Basics

## Software Value Incentive :

Le programme de rémunération **par IBM** des Business Partner pour votre contribution tout long du cycle de vente.

**Identifier**  
"Identification"

Identification et qualification des nouvelles opportunités de logiciel IBM

**Vendre**  
"Aide à la vente"

Le partenaire démontre la valeur des produits IBM pour que le prospect choisisse la solution IBM Software

----- **LIMITES DE SVI** -----

**Livrer**  
"Achat/Revente"

Exécuter les actions nécessaires pour la livraison des logiciels au client

Simplicity

Growth

Profitability

# SVI – BANT

Budget

Authority

Need

Timeframe

BANT – V3.3.c

## Software Value Incentive - SVI

Budget Authority Need Timeframe

- Déclarer uniquement les opportunités en “SSM Stage” 4 ou plus.

### 1. Client :

Numéro d’Opportunité SVI :

Nom du projet (par exemple  
nom de code du projet chez  
le client)

*(Noter également le nom du projet  
dans le champ “Description” dans  
GPP )*

Lister **TOUS** les noms sous lesquels le client opère en incluant les abréviations,  
acronymes, les sociétés associées, les divisions et les filiales.

**2. PASSPORT ADVANTAGE :** *Votre VAD peut vous aider à savoir si le client a un contrat Passport Advantage et vous communiquer le nom et l'adresse de votre client tel qu'ils y figurent.*

N° de contrat <u>Passport Advantage</u> # (5 chiffres)	
N° de Site <u>Passport Advantage</u> (7 chiffres)	
Est-ce que le client a un contrat <u>Passport Advantage</u> ?	<b>OUI / NON</b>
Quel est le nom et l'adresse du client qui sont sur le contrat <u>Passport Advantage</u> (contrat existant ou à établir) sous lequel la licence va être achetée et livrée.	
<b>Société détentrice du contrat PA :</b> <b>Adresse :</b> <b>Code Postal :</b> <b>Ville :</b>	
Dans GPP renseigner le nom et adresse du client dans le champ " <u>Account</u> ».	

### 3. BUDGET:

Décrire comment et quand le budget a été ou sera évalué et approuvé pour ce projet.  
Préciser également le montant du budget estimé pour la partie Software IBM - euros

--

SVI – BANT

## 4. DECIDEUR:

Inclure au minimum un décideur du client ou un décideur fonctionnel **dans l'onglet "Contact"** de l'enregistrement GPP. Le nom, prénom, titre, téléphone et email sont des champs obligatoires. **Un acheteur n'est pas accepté comme décideur.**

Nom :  
Prénom :  
Fonction :  
Téléphone :  
e-mail :

Nom :  
Prénom :  
Fonction :  
Téléphone :  
e-mail :

SVI – BANT

## 5 BESOIN:

Quel est le "Software"  
Si possible ajouter le  
proposé pour cette s  
Cliquez => [Liste des](#)

SVI Eligible Parts List

Part Number	Part Description Long	Type	Brand Family	Product Group/GPP Brand Certification Record*	Authorization Required	Comments	Brand as defined in DSW Pricebook
D070HLL	COGNOS BI METRIC STUDIO ADD-ON LTD USE PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070JLL	COGNOS BI QUERY STUDIO ADD-ON AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070LLL	CG BI QUERY STUD AO FOR SYSTEM Z EXT+LINUX ON Z AU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070NLL	COGNOS BI QUERY STUDIO ADD-ON LTD USE PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070QLL	COGNOS BI REPORT STUDIO EXPRESS AUTHOUR AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070SLL	COGNOS BI REPORT STUDIO EXPRESS AUTHOUR AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070ULL	COGNOS BI REPORT STUDIO EXPRESS AUTHOUR AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D070VLL	COGNOS BI SOFTWARE DEVELOPMENT KIT AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071DLL	COGNOS BI POWERPLAY CLIENT USER AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071GLL	COGNOS BI POWERPLAY CLIENT USER LIMITED USE PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071ILL	COGNOS DATA MANAGER CONNECTOR SAP R/3 PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071KLL	COGNOS DATA MANAGER ENGINE PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071MLL	COGNOS DATA MANAGER ENGINE NON-PROD PVU LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071RLL	COGNOS DATA MANAGER DEVELOPER AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
D071XLL	COGNOS ENHANCED ENCRYPTION FOR ENTRUST AUTH USER LIC + SW S&S 12 MO	Software	Software: Business Intelligence	IBM Cognos	Yes	May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/ BF600/ Jan 12 2009: Added	Information Management
	COGNOS BI MORIL F ANALYSIS AUTH USER LIC + SW					May 21 2012: Changed Brand Family from: Software: Business Analytics/	Information

SVI - BANT

## 6 PROBLÈME CLIENT:

Décrire le problème du client et les principaux avantages de la solution proposée à base de Software IBM :

Simplicity

Growth

Profitability

## 7 PLANNING:

Quelles sont les dates clés du processus de décision pour cette affaire et quels sont les critères de choix qui seront utilisés.

Documenter la date de signature prévue ("close date") dans l'onglet "Revenue" ("Chiffre d'Affaire) de GPP.

C'est un champ obligatoire et cette **date doit être obligatoirement postérieure** d'au moins 15 jours par rapport à la date de soumission de l'opportunité SVI.

# SVI – BANT

Simplicity

Growth

Profitability

## SVI – Back to Basics

- **SOUMETTRE** l'opportunité SVI dès que vous en avez connaissance et au minimum **15 jours** avant la date d'enregistrement de la commande par la Compagnie IBM
- La demande de paiement doit respecter des délais très précis.
  - - La demande de paiement doit être soumise **MOINS** de 60 jours après la date de commande IBM.
- PAS DE SVI sur les comptes du **Secteur Public ou de type GOE** – Government Owned Entity

*“La classification des clients relevant du « secteur public » ou de « type Gouvernement » est arrêtée par IBM eu égard à de nombreux critères non exhaustifs comme l'importance de la participation de l'état au capital dudit client, l'importance des droits de vote détenus par l'état, ses règles d'achat etc.”*
- PAS DE SVI sur les dossiers de COMPLIANCE
- PAS DE SVI sur les opportunités inférieur à **4.5 KEuros** pour la France
- Une fois les certifications enregistrées dans PartnerWorld, faire la demande **SVI** puis **SVP** et non l'inverse.
- Il est impératif de rappeler au « Sales direct » IBM de vous ajouter dans l'onglet « Partner » de l'opportunité Siebel IBM.

- 15 J Calendar
- 60 J Calendar
- GOE = NO SVI
- COMPLIANCE = NO SVI
- >4.5K = NO SVI
- SVI => SVP



## SVI – Les preuves commerciales

- Les Preuves « acceptables » sont les seuls éléments qui permettent de payer la rémunération d'une opportunité SVI qui a été approuvée dans GPP.
  - Les preuves « produits » doivent démontrer votre valeur ajoutée
  - Configuration, architecture et volume des produits vendus
  - D'autres preuves peuvent vous être demandées si nécessaire.

Elles sont créées par le Partenaire (vous) au cours du cycle de vente puis elles doivent être ajoutées dans GPP dans les **5 jours** suivants la demande de paiement. La date est **raisonnablement** antérieure à la date de commande, l'auteur et le destinataire sont clairement identifiés.

Les échanges entre le BP et IBM ou le BP et son VAD ne sont pas pris en considération !

**VOUS POUVEZ FAIRE LA DEMANDE DE PAIEMENT SI VOUS REMPLISSEZ TOUTES LES CONDITIONS MÊME SI AU FINAL C'EST IBM OU UN AUTRE PARTENAIRE QUI VEND !**

- Preuves produits:
- Configuration
- Architecture
- Volume
- Problématiques
- Réponse à la problématique
- POC

Simplicity

Growth

Profitability

# SVI – Back to Basics

## SVI – Les étapes

- 1) Enregistrer et soumettre les opportunités dans GPP
- 2) Après l'enregistrement de la commande du client par IBM, demander le paiement dans GPP.
- 3) Fournir les preuves demandées dans GPP
- 4) Facturer IBM après réception de la notification par IBM du montant de la rémunération

Simplicity

Growth

Profitability

## Les rémunérations SVI

### Client GB (Enterprise ou Mid Market) :

Identification 10% + Aide à la vente 10 % = 20%  
Aide à la vente 10 % = 10%

Identifier

"Identification"

Identification et qualification des nouvelles opportunités de logiciel IBM

### Client Cluster :

Identification 5% + Aide à la vente 5 % = 10%  
Aide à la vente 5 % = 5%

Vendre

"Aide à la vente"

Le partenaire démontre la valeur des produits IBM pour que le prospect choisisse la solution IBM Software

----- LIMITES DE SVI -----

Nota: Les conditions d'éligibilité sont définies dans les Operations Guides des programmes

Simplicity

Growth

Profitability

## SAMPLING

Depuis mai 2012 IBM lance un processus d'échantillonnage sur la vérification des preuves pour toutes les opportunités soumises aux programmes SVI y compris les opportunités de **moins de 90 000€ en identification et aide à la vente.**

Les business Partner sélectionner aléatoirement doivent fournir les preuves de leurs valeurs ajoutée dans **les 5 jours ouvrés.**

Le Contact principal de l'opportunité recevra un mail, a défaut de preuves suffisantes dans ce délai, **3 jours ouvrés supplémentaires** pourront être accordé.



## Processus d'accélération de paiement SVI

IBM est heureux de vous annoncer une amélioration au programme SVI.

Depuis le 3 Septembre 2012, nous accélérons le paiement de vos SVI. Vous devez envoyer vos factures par courrier :

**SVI Operations, dept. no. 02-307**  
**IBM International Services Centre s.r.o.**  
**Apollo II, Mlynské Nivy 49**  
**Bratislava 821 09**  
**SLOVAKIA**

Et par mail à :

[EMEASVI\\_Payments@sk.ibm.com](mailto:EMEASVI_Payments@sk.ibm.com)

Le processus de paiement commencera dès la réception du mail. Avant nous commençons après avoir reçu la version papier. Cela permettra de vous payer nos partenaires plus rapidement.

En conclusion nous vous demandons de nous envoyer une copie électronique de la facture et une copie papier en même temps.



Simplicity

Growth

Profitability

# SUPER-BP



SUPER-BP postule à la participation SVI

01/03/2013

IBM approuve ou rejette l'opportunité

19/03/2013

IBM approuve le paiement et demande une facture à SUPER-BP

13

SUPER-BP reçoit la rémunération

15/04/2013

15/03/2013

SUPER-BP enregistre son opportunité à travers GPP

SUPER-BP clôture les preuves dans GPP

Unité en demande de paiement

13

07/04/2013

SUPER-BP facture IBM

15 JOURS MINIMUM

60 JOURS MAXIMUM

Simplicity

Growth



# SKILLS APPROVAL ZONES

Depuis le 28 janvier dernier, les certifications seront valides dans plusieurs pays au lieu d'un seul.  
=> Plus de flexibilité !

SUPER-BP peut désormais utiliser ses ressources avec ses certifications dans plusieurs pays, cela réduit considérablement le besoin des nouvelles ressources pour l'expansion de nos partenaires vers les pays voisins.



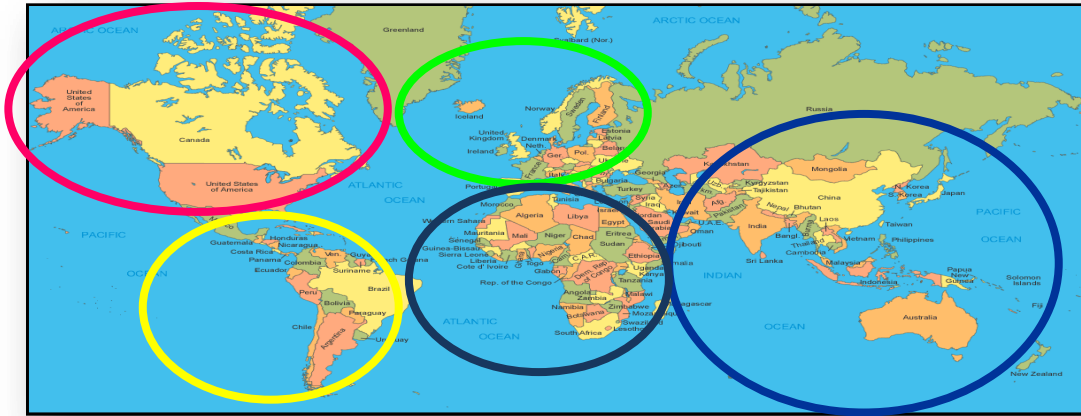
Il est toujours requis :

- Avoir une entité légale dans chaque pays
- Demander SVI dans chacun des pays
- Travailler avec le VAD local
- Respecter les règles de chaque pays pour les programmes VAP, SVI & SVP Industry/Capability Solutions

Pour plus de détails : [https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg\\_com\\_sfw\\_vap\\_index](https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_vap_index)



## SKILLS APPROVAL ZONES



CINQ ZONES :

AP= ASIE PACIFIQUE

**Europe**= Albania, Andorra, Armenia, Austria, Azerbaijan, Belarus, Belgium, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Faroe Islands(Denmark), Finland, France, French Guyana, French Polynesia, Georgia, Germany, Gibraltar(UK),Greece, Greenland(Denmark), Guadeloupe(FR), Holy See, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Liechtenstein, Lithuania, Luxembourg, Macedonia, Malta, Martinique(FR), Mayotte(FR), Monaco, Montenegro, Netherlands, New Caledonia, Nordics, Norway, Poland, Portugal, Republic of Moldova, Reunion(FR), Romania, Russian Federation, Serbia, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Ysjikidysn, Turkey, Turkmenistan, United Kingdom, Ukraine & Uzbekistan

LA = LATIN AMERICA

MEA = MIDDLE EAST AFRICA

NA = NORTH AMERICA





## AVANT

### SUPER-BP FRANCE

Product Group 1:  
Marie: 1 Sales Cert  
Marie: 2 Tech Certs

Product Group 2:  
Laetitia: 1 Sales Cert  
Laetitia: 2 Tech Certs

Product Group 3:  
Arnold: 1 Sales Cert  
Arnold: 2 Tech Certs

Product Group 4:  
Laurent: 1 Sales Cert  
Laurent: 2 Tech Cert



FRANCE

SUPER-BP a besoin d'un nouveau membre avec au moins 1 sales/2 tech Cert pour chaque produit.



Belgique

**Hier : un employé/un CE ID/ un pays**

Si SUPER-BP veut ouvrir un bureau en belgique, ils auront besoin d'une ou plusieurs nouvelle(s) ressource(s) en fonction de leurs product group dans ce cas, 4 sales cert et 8 Tech certs.

## MAINTENANT

### SUPER-BP FRANCE

Product Group 1:  
Marie: 1 Sales Cert  
Marie: 2 Tech Certs

Product Group 2:  
Laetitia: 1 Sales Cert  
Laetitia: 2 Tech Certs

Product Group 3:  
Arnold: 1 Sales Cert  
Arnold: 2 Tech Certs

Product Group 4:  
Laurent: 1 Sales Cert  
Laurent: 2 Tech Cert



FRANCE

Belgique

**Aujourd'hui : un employé, plusieurs CE IDs, une zone contenant plusieurs pays**

Si SUPER-BP souhaite travailler en belgique ils n'ont plus besoin d'immobiliser des ressources pour passer de nouvelles certifications.

**NOTE:** Si Marie ou Laetitia quittent SUPER-BP ou encore si les certifications expirent alors, le product group concerné sera résilié pour l'ensemble des pays.

NEW

## SVI - FAQ

• Question : J'ai créé une opportunité sur Intermarché, elle a été déclaré éligible et le paiement vient d'être rejeté. Pourtant j'ai revendu les licences à la STIME (Groupe Les Mousquetaires), pourquoi ?

• Réponse : L'opportunité a été créée sur Intermarché, dans le BANT seul le nom Intermarché est mentionné. Le client final a donc mal été défini dans le BANT. Il n'est pas possible de rémunérer sur cette transaction dans le cadre du programme SVI. Il fallait mentionner tous les noms sous lesquelles le client opère.

• Question : J'ai demandé le paiement d'une opportunité déclarée éligible en identification et aide à la vente. La transaction que JE viens de réaliser est inférieure à 90 000€, on me demande des preuves, pourquoi ?

• Réponse : Depuis le 1<sup>er</sup> mai, une procédure d'échantillonnage a été mise en place. Vous êtes donc susceptible de devoir fournir les preuves demandées dans GPP.

### CHANNEL NEWS

La lettre d'information destinée aux Partenaires du Software Group IBM

## Modification du programme SVI

Mise en place d'un échantillonnage de la vérification des preuves

A compter du 1<sup>er</sup> mai 2012, IBM remplace les dispenses actuelles concernant la vérification des preuves de certaines opportunités SVI par un processus d'échantillonnage pour toutes les opportunités SVI (annonce PartnerWorld du 05 avril 2012).

Actuellement, nous vous demandons de fournir des justificatifs des ventes pour vos opportunités selon l'approche décrite ci-dessous. Cette approche va faire place au nouveau modèle d'échantillonnage SVI. Ce changement a pour objectif de réduire la complexité et la charge de travail associées aux demandes de rémunération SVI.

#### Procédures existantes pour la vérification des preuves SVI :

- dispense de preuves pour les opportunités SVI déclarées éligibles en « identification + aide à la vente » pour les transactions inférieures à 30000€.
- dispense de preuves pour les transactions associées à une solution VAP valide,
- pour toutes les autres transactions, vous devez joindre les preuves (définies dans l'opération Guide du Programme) dans GPP.

#### Nouvelle procédure à compter du 1<sup>er</sup> mai 2012 pour la vérification des preuves SVI :

- L'analyse des preuves sera réalisée sur un échantillonnage non limité d'opportunités pour lesquelles une demande de paiement de la rémunération SVI associée aura été demandée et ce, indépendamment du montant de la transaction.
- L'échantillonnage sera réalisé de façon aléatoire.
  - Le Business Partner (contact principal déclaré dans l'équipe de ventes dans GPP) sera notifié et devra fournir sous 5 jours les preuves habituelles.
  - A défaut de preuves suffisantes dans ce délai, 3 jours supplémentaires pourront être accordés.
    - Si les preuves répondront au processus SVI et vous recevrez, comme d'habitude les informations de facturation de la rémunération.
    - Si les preuves seront insuffisantes et la demande de paiement sera rejetée. Dans ce cas, 2 autres demandes de paiement en cours ou à venir rentreront dans le processus d'échantillonnage.
- Le Business Partner devra fournir les preuves s'il est sélectionné pour l'échantillonnage, AVANT le paiement de la rémunération SVI.
- Les transactions non concernées par l'échantillonnage seront traitées dans les meilleurs délais et vous recevrez directement la notification de facturation, comme d'habitude.

#### Contacts :

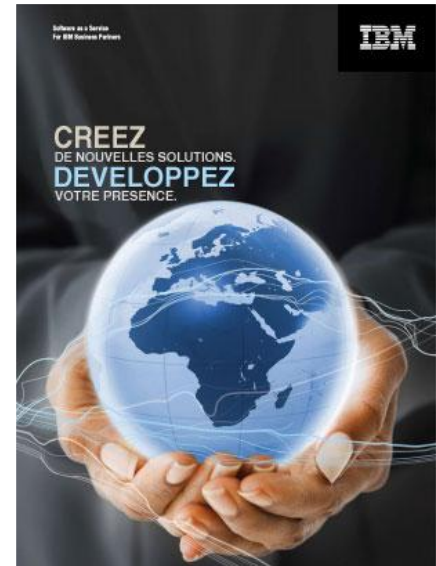
Frédéric Poupart – 01.58.75.36.19 – frederic.poupart@fr.ibm.com  
Charles Cabouret – 01.58.75.52.24 – charles.cabouret@fr.ibm.com

Software Value Incentive - SVI

<http://www.ibm.com/software/wwi/ibmfr/wwi/wwi/wwi/>

## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI



# VAP – Back to Basics - Définition

☞ Solution = Valeur ajoutée sur une solution vendue avec le logiciel IBM

Exemples de valeur ajoutée partenaire

*Une application qui fonctionne avec du logiciel IBM*

*Une offre de services pour un logiciel IBM*

*Une combinaison d'application et de services*

Une solution packagée, répétitive et clairement identifié sur votre site internet !

☞ Logiciel IBM éligible

- Le/les logiciel(s) IBM décrits dans la solution approuvée pour le VAP
- Éligibilité par "sous segment" au sens **SVP**
- **Pas de certifications requises SAUF**



Cognos	1 sale & 2 technical
SPSS	1 sale & 2 technical
InfoSphere	1 sale & 1 technical
Optim	1 sale & 1 technical
Data Mgmt	1 sale & 1 technical
Heritage Cm	1 sale & 1 technical
Netezza	1 sale & 2 technical

☞ Solution Standardisée

Une « brochure » et sa publication sur votre site WEB

-Critères pour la brochure et sa publication sur le site WEB:

-Nom de la solution

-Citer et montrer l'utilisation des brand(s) IBM

-Montrer le lien entre la solution et le(s) »Brand(s) « IBM ☞ Prévoyez de faire approuver votre VAP assez longtemps avant d'en avoir

besoin pour satisfaire une commande – **délai moyen 4 semaines**

☞ On ne peut accepter une commande que lorsque le VAP est approuvé

☞ **Pas de VAP sur les comptes ELA**

# VAP – Back to Basics - Application

- Être membre de PartnerWorld
- Il faut être revendeur de logiciel IBM
- Il faut accepter les audits sur les transactions VAP
- Structure du chiffre d'affaire du BP
  - Vente de service et/ou d'applications
    - **30%** du chiffre d'affaire de la société provient de vente de service ou d'applications
- Avoir au moins une solution intégrant un produit IBM
  - Avoir une offre de service ou une (application) standardisée qui doit être documentée et montrant clairement l'utilisation du/des produits IBM.
- La valeur de l'application ou du service doit dans le cadre d'une transaction VAP être au moins être égale **20 %** de la valeur totale de l'affaire – Prestations ou développement facturés dans les 6 mois suivant la date d'enregistrement de la commande de licence par IBM.
- Il faut avoir **3 références clients** pour la première solution VAP, puis 1 référence par solution supplémentaire.

# VAP – Back to Basics

## – VAP – Les étapes

- 1) Fournir la commande au VAD en précisant son numéro d'identification du VAP
- 2) Respecter le critère des 20% de Valeur Ajoutée

Facture Software Prix Client : 100 000 €

Factures Add-Value dans les 6 mois : 25 000 €

**Total de la solution VAP : 125 000 €**

Valeur ajoutée : 20% de 125 000 € = 25 000 € => **OK**

Simplicity

Growth

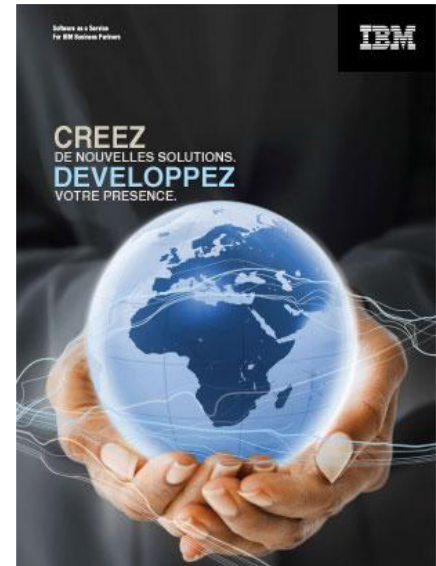
Profitability

# VAP - FAQ

- Question : J'ai une opportunité éligible en Aide à la vente seule. J'ai demandé à mon grossiste d'appliquer un VAP. Je n'ai jamais été rémunéré sur la partie SVI, pourquoi ?
- Réponse : Le VAP associé à un opportunité SVI, ne donne lieu à une rémunération (pour la partie Identification) que lorsque l'opportunité SVI est déclarée en Identification et Aide à la vente.  
Une opportunité en Aide à la vente seule ne donne pas lieu à rémunération lorsqu'il y a un VAP.
- Question : Puis-je appliquer un VAP standard sur un marché public d'une mairie (GOE, Government Owned Entity) ?
- Réponse : Oui, si vous respectez les critères du programme VAP Standard.

## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI





## VAP Gov – Participer au programme

*Le VAP Gov...*

*Ça à la couleur du SVI et du VAP*

*Ça à le goût du SVI et du VAP*

*Mais ce n'est pas du SVI*

*Ni du VAP*

- Être enregistré dans IBM PartnerWorld
- Demander la participation au programme VAP Government depuis PartnerWorld
- Accepter les T&Cs du programme
- Sélectionner les SVP PG pour lesquels vous êtes autorisés
- Choisir votre Value Add Distributor (le même que pour SVI et VAP Std)

Pas de VAP GOV pour les comptes ELA

Ce n'est pas une solution au sens VAP Std

*Pas de répétitivité de la solution*

**Les audits ne vérifient pas :**

- S'il y a au moins 20% de service
- Les factures adressées au client

## VAP Gov – Soumettre une opportunité VAP Gov 1/2

Lorsque votre participation au programme VAP Gov a été approuvée :

- Vous devez créer vos opportunités dans GPP (Global Partner Portal)
  - Enregistrer l'opportunité comme une opportunité VAP Gov et non comme une opportunité SVI (qui serait rejetée)
  - Compléter et attacher le **BANT spécifique** (**Budget, Authority, Need, Time**),
  - Créer l'opportunité au minimum 15 jours avant la commande
  - Indiquer le Solution ID du VAP Government.
- L'opportunité doit être approuvée par IBM (Mail d'éligibilité envoyé au contact principal de l'opportunité GPP et à votre VAD).
- Vous devez fournir les preuves de votre action et de votre recommandation des Software IBM
  - Les preuves doivent répondre aux critères

*Les preuves « produits » doivent démontrer votre valeur ajoutée  
Configuration, architecture et volume des produits vendus  
D'autres preuves peuvent vous être demandées si nécessaire.*

*2 Echanges bidirectionnels entre vous et le client final (BP→Client – Client→BP **X 2**)*

- Dans les 15 jours suivant la commande, le BP (vous) doit attacher les preuves dans GPP

**ATTENTION => Si les critères ne sont pas respectés, il faudra alors rembourser les remises accordées !**

## VAP Gov – Soumettre une opportunité VAP Gov 2/2

The screenshot shows the VAP Gov software interface. At the top, there is a navigation menu with several options. One option, 'Offre promo logiciel exc...', is crossed out with a red circle. Another option, 'Enregistrement de l'opportunité', is circled in black. Below the menu, there is a table with the following data:

Nom de la prime	Etat de la mesure inc	Date de la demande	Identifiant de l'approl	Type d'activité	Concurrent	Numéro de série remplacé	Date d'expiration de l'offre pro	Nom du partenaire
> Value Advantage Plus for Government Sales	Validé	14/12/2011 02:20:47				VAP ID GOV	27/03/2013 07:25:18	BP

Below the table, there is a section for 'Pièces jointes' (Attachments) with a table of file information:

Nom de fichier	Type de fichier	Taille du fichier	Date / Heure de la mo	Mettre à jour le fi	Commentaires	Interne à IBM
> BANT Gov	doc	11.731	14/12/2011 02:19:27	N		

## VAP Gov –

**Afin de conserver les remises du VAP Gov, vous devez strictement suivre les critères suivants :**

**La commande doit inclure** le numéro de Solution ID du VAP Government ET le numéro de l'opportunité GPP

**15 jours :**

- Vous devez fournir les preuves dans les 15 jours suivant l'enregistrement de la commande par IBM

**Le SAP Number doit être indiqué dans GPP (pas d'exception)**



**Les preuves remises à IBM par le Business Partner doivent répondre aux points suivants :**

- 1. Est-ce que les preuves montrent que le BP est l'auteur des documents fournis ?
- 2. Est-ce que les preuves montrent clairement la recommandation des produits Software IBM ?
- 3. Est-ce que les preuves montrent au moins 2 échanges bi-directionnels entre le BP et le Client ?
- 4. Est-ce que les preuves montrent la configuration et les produits Software vendus ?
- 5. Est-ce que les preuves sont datées et antérieures à la commande ?



**Si vous répondez NON à un seul point,**

alors il faut revoir les preuves fournies et ajouter des preuves complémentaires.

# Les programmes.... en résumé !

## Software Value Incentive :

Le programme de rémunération qui recompense votre contribution tout au long du cycle de vente...

- La qualification des opportunités (BANT)
- La promotion des produits IBM
- L'analyse des problématiques clients

...à travers un système d'enregistrement des vos opportunités (Global Partner Portal):

- Paiements indépendant de la revente
- Protection de vos opportunités
- Protection de vos marges

	Fees	Rebate	Link	Type	Scope
SVI	5-20%	NA	GPP	Compétences	Tous sauf Gov
VAP std	NA	15%	VAD	Solutions	Tous, sauf compte ELA
VAP Gov	NA	15%	GPP	Compétences	Uniquement Gov Sauf compte ELA*
SVI + VAP std	5-10%	15%	GPP & VAD	Compétences & Solutions	Tous sauf ELA sauf Gov

\*: *ELA Enterprise Licence Agreement*

## Value Advantage Plus :

Un programme de remises proposées par votre VAD pour la vente de Software IBM (via Passport Advantage) dans le cadre d'une solution pré-approuvée par IBM.

## Value Advantage Plus for Government :

Un programme de remises proposées par votre VAD pour la vente de Software IBM (via Passport Advantage) à un client final de type gouvernemental.

Simplicity

Growth

Profitability

Ce  
qu'il  
faut  
retenir



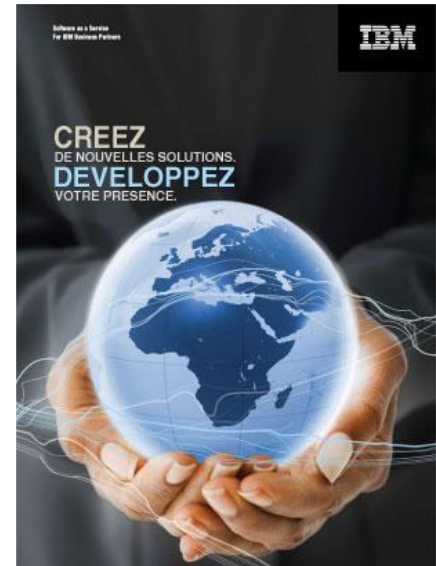
Simplicity

Growth

Profitability

## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI



# SVP Industry & Capability Authorization

## **Marie-Jo Boudry**

IBM Industry Solutions Sales

Europe Channel Leader ECM

IBM Software Group

[boudry@be.ibm.com](mailto:boudry@be.ibm.com)

Simplicity

Growth

Profitability



## Customers want Business Partners who

- ✓ Understand their industry & their business challenges
- ✓ With Industry & Technical skills
- ✓ They trust to deliver a solution



## IBM Software needs Business Partners with



- ✓ Solutions in Fast Growing areas
- ✓ IBM Software Skills
- ✓ Successful References

Source: IBM Market Insights

*Note: This report is based on internal IBM analysis and is not meant to be a statement of direction by IBM nor is IBM committing to any particular technology or solution.*

Growth

Profitability

# SVP Industry & Capability Authorization

## Deliver Solutions in High Growth Areas

### Technologies

11 SVP Capability Authorizations

- Mobile Enterprise
- Security
- Smarter Cities
- Smarter Commerce
- Social Business
- Cloud Computing
- Business Analytics
- Smarter Analytics for Big Data
- Data Management
- Enterprise Content Management
- Information Integration & Governance

### Industries

14 SVP Industry Authorizations

- Aerospace & Defense
- Automotive
- Banking
- Chemical & Petroleum
- Electronics
- Energy & Utilities
- Financial Markets
- Government
- Healthcare
- Insurance
- Media & Entertainment
- Retail
- Telecommunications
- Travel & Transportation

**And Earn Big Rewards**

Simplicity

Growth

Profitability

# SVP Industry & Capability Authorization Common Requirements & Benefits Structure

Adds **15%+**  
to SVI

## SVP Industry & Capability Authorizations

### Requirements

Skills

Solutions

References

### Benefits

Rich Solution Incentive

SVP Solution Mark

Solution Highlighted in Showcase

Simplicity

Growth

Profitability

## SVP Industry & Capability Authorization Criteria

### Skills

- SVP Product Group approved in a Core Product Group<sup>1</sup>
- Capability
  - Select solutions have specific sales & technical skills requirements
- Industry
  - Solution alignment with the IBM Industry Framework
  - 2 Industry Solution Sales Mastery skills

Adds **15%+**  
to SVI

### Solutions<sup>2</sup>

- Registered in Global Solutions Directory (GSD)
- Verification
  - Industry & select Capability solutions require Board Review approval
  - Select Capability solutions require the solution registered in the GSD also be submitted as a Verified Business Partner Solution

### References

- 3 Implementation references in NA & EEU, 2 elsewhere
- IBM Internal published client references, or, GSD verified clients

(1) Core Product Groups are specific to each SVP Industry & Capability solution

(2) Refer to Solution Content [chart](#) in Backup section for specific requirements

## SVP Industry & Capability Authorization Benefits

### SVI-Solution Financial Incentive

- Rich transaction incentive
- Earned when BP sells their solution
- Commercial customers
  - IBM software fulfillment is not required, Paid as fees, Reduced channel conflict, & ELA eligible
- Government
  - Additional discount, Business Partner must fulfill IBM software

### Marketing

- Use of SVP Solution “mark”
- Higher lead passing priority

### Solution Promotion

- Featured in Global Solutions Directory Application Showcase
- Business Partner Locator Tool higher priority



Note: The BA, ECM, II&G, and DM plan to offer additional benefits to their Capability partners

Simplicity

Growth

Profitability

## SVP Overall Earning Opportunity

		GB MM	GB LE	Enterprise
Industry/ Capability	SVI – Solution	30%	25%	20%
	SVI – ID	10%	10%	5%
Fulfillment	GB Instant Rebate	15%	8%	
	Base Discount	~5% <sup>1</sup>	~5%	~5%
	Base Reward	~15%	~15%	~15%
Solution Accelerator <sup>2</sup>	Solution Bonus <sup>3</sup>	~10%	~10%	~10%

Notes: ~ Percentages for Fulfillment and Solution Accelerator incentives are suggested percentages provided by VAD.

<sup>1</sup>Percentages vary according to country

<sup>2</sup>Channel reward for selling eligible IBM hardware and IBM software products together

<sup>3</sup>Specific combinations of IBM hardware and IBM software products sold together

Growth

Profitability

## SVP Industry Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. 2-Industry Solution Sales Mastery Skills
3. Industry specific Client References
4. Board review & approval

### Core Product Groups

Any Authorized Product Group

### Solution Requirements:

1. Includes software from 1 Core Product Group
2. Targeted at a specific industry
3. Entered in the Global Solutions Directory

\* Refer to SVP Industry Authorization criteria [website](#) for list of eligible skills & requirements

Simplicity

Growth

Profitability

## SVP Mobile Enterprise Requirements

1. SVP Product Group approved in a Core Product Group
2. Achieve required skills\*
  - 1 Mobile Enterprise Solution sales skill
  - 3 eligible Brand Family technical skills\*
    - 1 must be from the WebSphere Core Mobile Foundation Brand Family
3. A repeatable Mobile Enterprise solution services practice or application
4. Client references

### Core Product Groups

WebSphere Core, Tivoli Business Automation, Social Software and Unified Communications, Rational, Security Systems

**Requirements are not final and subject to change prior to launch**

### Solution Requirements:

1. Includes products from 2 different Mobile Enterprise designated Brand Families
2. Submitted as a Verified Business Partner Solution in the Global Solutions Directory

IBM

Announcement  
Jan 28<sup>th</sup>  
Available  
February  
2013





## SVP Smarter Analytics Capability Authorization for Big Data Requirements

1. SVP Product Group approved in the SVP Solution Core Product Group
2. Achieve required skills\*
  - 1 Core Product Group sales skill
  - 3 Core Product Group technical skills
    - 1 must be IBM Certified Specialist – Netezza Platform Software v6 or later
3. A repeatable Smarter Analytics solution services practice or application
4. Core Product Group client references

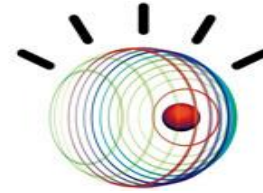
### Core Product Group

IBM Big Data & Netezza

### Solution Requirements:

1. Includes Core Product Group software
2. Includes Business Partner intellectual property
3. Entered in the Global Solutions Directory

# SVP Security Authorization Requirements



Updated  
August  
2012

1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Achieve required Security skills\*
  - 1 sales skill (IBM Security Solutions sales mastery)
  - 1 eligible technical skill from each Security Focus Area
3. Repeatable Security solution
4. Client references

## Core Product Groups

IBM Optim, Security Systems

## Security Focus Areas

- 1) InfoSphere Guardium products from IBM Optim
- 2) Security Threat Brand Family
- 3) Security Applications or Security Threat Brand Families

## Security Solution Requirements:

1. A security application or services practice
2. Includes products from 2 different Security Focus Areas
3. Submitted as a Verified Business Partner Solution in the Global Solutions Directory

## SVP Smarter Cities Authorization Requirements

1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Achieve required skills\*
  - 1 sales skill (IBM Smarter Cities Solution Sales Professional)
  - 5 technical skills from among the Core Product Groups
3. A repeatable Smarter Cities solution services practice or application
4. Smarter Cities Client references
  - 1 must be a Smarter Planet Smarter Cities reference

### Core Product Groups

Smarter Cities, FileNet  
Tivoli Enterprise Asset Mgmt

\* Refer to SVP Smarter Cities Authorization criteria [website](#) for list of eligible skills & requirements

# SVP Cloud Computing Authorization Requirements



2013  
Update  
Coming

1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Achieve required Cloud skills\*
  - 1 sales skill (IBM Solution Advisor Cloud Computing Architecture)
  - 1 eligible technical skill from each Core Product Group
3. Verified solution
4. Client references

## Core Product Groups

Lotus Open, Rational Authorized  
WebSphere Core, Tivoli Automation

## Cloud Solution Requirements:

1. A cloud application or services practice
2. Includes products from 2 Core Product Groups
3. Submitted as a verified Business Partner solution in the Global Solutions Directory

# SVP Social Business Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Achieve required Social Business skills\*
  - 1 sales skill (IBM Social Business sales mastery)
  - 1 eligible technical skill from each Core Product Group
3. Verified solution
4. Client references

## Core Product Groups

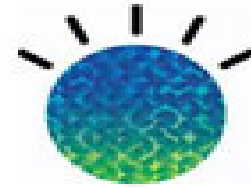
Cognos, FileNet,

Lotus Portal, Lotus SSUC

## Solution Requirements:

1. A social business application or services practice
2. Includes products from 2 Core Product Groups
  - 1 product from Lotus SSUC is required
3. Submitted as a verified Business Partner solution in the Global Solutions Directory

# SVP Smarter Commerce Capability Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Achieve required Smarter Commerce skills\*
  - 1 sales skill (IBM Smarter Commerce sales mastery)
  - 1 eligible technical skill from each Core Product Group
3. Verified solution
4. Client references

## Core Product Groups

B2B Integration, Commerce,  
Enterprise Marketing Mgmt

## Solution Requirements:

1. A commerce application or services practice
2. Includes products from 2 Smarter Commerce Core Business Phases\*
3. Submitted as a verified Business Partner solution in the Global Solutions Directory

\* Refer to SVP Smarter Commerce Capability Authorization criteria [website](#) for list of eligible skills & requirements

# SVP Business Analytics Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Business Analytics Solution
3. Client references
4. Board review & approval

## Core Product Groups

Cognos, Risk Analytics  
SPSS Enterprise, SPSS Statistics

## Solution Requirements:

1. Includes software from 1 Core Product Group
2. Includes Business Partner intellectual property
3. Entered in the Global Solutions Directory

\* Refer to SVP Business Analytics Authorization criteria [website](#) for detailed requirements

Simplicity

Growth

Profitability

# SVP Data Management Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Data Management Solution
3. Client references
4. Board review & approval

## Solution Requirements:

1. Includes software from 1 Core Product Group
2. Includes Business Partner intellectual property
3. Entered in the Global Solutions Directory

### Core Product Groups

Data Management, Optim

\* Refer to SVP Data Management Authorization criteria [website](#) for detailed requirements

Simplicity

Growth

Profitability





# SVP Enterprise Content Management Authorization Requirements

1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Enterprise Content Management Solution
3. Client references
4. Board review & approval

## Core Product Groups

FileNet, Heritage CM

## Solution Requirements:

1. Includes software from 1 Core Product Group
2. Includes Business Partner intellectual property
3. Entered in the Global Solutions Directory

\* Refer to SVP Enterprise Content Management Authorization criteria [website](#) for detailed requirements

Simplicity

Growth

Profitability

# SVP Information Integration & Governance Authorization Requirements



1. SVP Product Group approved in 1 Core Product Group
2. Information Integration & Governance Solution
3. Client references
4. Board review & approval

## Core Product Groups

Data Management,  
InfoSphere, Optim

## Solution Requirements:

1. Includes software from 1 Core Product Group
2. Includes Business Partner intellectual property
3. Entered in the Global Solutions Directory

\* Refer to SVP Information Integration & Governance Authorization criteria [website](#) for detailed requirements

Simplicity

Growth

Profitability

## SVP Industry & Capability Authorization - Resources

- SVP Industry Authorization [website](#)
- SVP Capability Authorization [website](#)
- SVP Business Analytics Authorization [website](#)
- SVP Cloud Computing Authorization [website](#)
- SVP Data Management Authorization [website](#)
- SVP Enterprise Content Management Authorization [website](#)
- SVP Information Integration & Governance Authorization [website](#)
- SVP Security Authorization [website](#)
- SVP Smarter Commerce Capability Authorization [website](#)
- SVP Social Business Authorization [website](#)
- SVP Smarter Cities Solution Authorization [website](#)
- SVP Smarter Analytics for Big Data Capability Authorization [website](#)
  
- SVI-Solution & SVP Industry & Capability Operations [Guide](#)
- SVI-Solution Registration & Payment Request [Supplement](#)
- Create an SVI-Solution Opportunity Registration Demonstration [Video](#)
  
- Software Value Plus [website](#)
- IBM Industry Frameworks [website](#)
- IBM PartnerWorld Eligible Skills [website](#)



Marie-Jo Boudry  
[boudry@be.ibm.com](mailto:boudry@be.ibm.com)

February 2013

Questions? Send an email to [ibmswbps@us.ibm.com](mailto:ibmswbps@us.ibm.com)

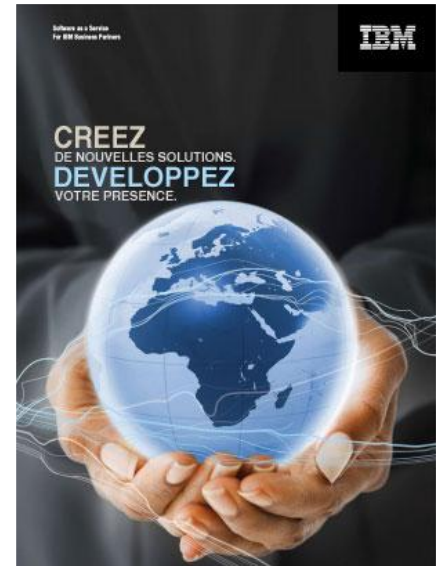
Simplicity

Growth

Profitability

## AGENDA

- Software Value Plus SVP
- Software Value Incentive SVI
- Value Advantage Plus VAP
- Value Advantage Plus Gov VAP Gov
- Industry & Capability Authorizations
- Software Accelerator Incentive SAI



# Solution Accelerator Incentive

Marie-Christine Giraud-Naroskin

SW Channel Manager, Business Partner Organisation Europe

Simplicity

Growth

Profitability

# Objectif de ce programme

Ce programme récompense la vente simultanée de matériels et logiciels IBM éligibles à un même client.

Les principaux objectifs sont :

- Apporter une approche solution sur le marché en s'appuyant sur la richesse de l'offre HW et SW d'IBM.
- Accroître la vente de solutions avec nos clients afin de répondre à leur besoins business.
- Simplifier la vente de solutions à nos clients par nos Partenaires.

[www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator](http://www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator)

Simplicity

Growth

Profitability

## Rich rewards continue for selling IBM Software + IBM Hardware

### IBM Solution Accelerator Incentive

- **Base Reward** for selling eligible IBM hardware and software together
  - Up to 5 points on hardware
  - Up to 10 points on POWER\*
  - Up to 15 points on software
- **Solution Bonus Reward** for selling IBM pre-defined bundles
  - Up to an additional 10 points on software
- **Expanded Portfolio**
  - all new license Passport Advantage software products eligible in 2013\*\*
- **Increased Claim Time**
  - from 30 days to 60 days

\* Not applicable in China and some exclusions in Japan

\*\* Does not include Appliances, SaaS or Renewals



Available to  
Distributors and Resellers

“*The IBM Solution Accelerator Incentive allows us to drive new growth and profitability from both Hardware and Software. It has the attention of our Hardware Sellers who now look for IBM Software opportunities, and our Software Sellers are asking about IBM Hardware and Storage opportunities.*”

**Kelli Chastonay**  
Director Software & Services  
Solutions, Software Information  
Systems (SIS)



# Rémunération de base : exemple 1

Exemple: transaction de \$100K

HW & SW Base Incentive	Exemple 1		Exemple 2		Exemple 3	
	Rev	Rebate	Rev	Rebate	Rev	Rebate
STG 5 pts	\$70	\$3.5	\$50	\$2.5	\$30	\$1.5
SWG 15 pts	\$30	\$4.5	\$50	\$7.5	\$70	\$10.5
<b>Total</b>	<b>\$100</b>	<b>\$8.0</b>	<b>\$100</b>	<b>\$10.0</b>	<b>\$100</b>	<b>\$12.0</b>

La règle des “30% minimum HW ou SW de contribution par commande” est respectée

# Solutions Accelerator Incentive Program

- La liste officielle des produits matériels et logiciels éligibles et la liste des solutions IBM prédéfinies peuvent être trouvées à l'adresse suivante:  
[www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator](http://www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator)
- Les Partenaires IBM et les équipes de ventes IBM doivent consulter l'adresse mentionnée ci-dessus "IBM Solution Accelerator Incentive website" pour connaître tout changement pouvant intervenir sur la liste des produits matériels, logiciels et solutions.
- Les lettres d'annonce sont les seuls documents officiels qui reprennent tous les termes et conditions de ce programme.

Simplicity

Growth

Profitability

# Back Up

Simplicity

Growth

Profitability



# “Remise de Base”

- Sur la vente simultanée de matériel ( hors Power) et logiciel IBM éligibles : une remise supplémentaire de :
  - 5% sur le matériel (10% pour les systèmes IBM Power Systems, sauf PowerLinux)
  - 15% sur les logiciels associées.
- Seulement **un revendeur IBM** doit revendre les produits IBM matériels et logiciels éligibles à un même client, soit avec une seule facture au client ou avec plusieurs factures émises dans un délai de 15 jours entre elles.
- L’achat peut être fait via :
  - Un seul grossiste IBM pour le matériel et le logiciel
  - Ou à travers 2 grossistes IBM , l’un pour le matériel IBM et le second pour le logiciel IBM.

### Bonus “Solution”

- Sur des configurations « solution » : matériel IBM + Logiciel IBM prédéfinies : 10% additionnels sur les produits Logiciel IBM éligibles qui composent la solution.
- **Un ou 2 revendeurs IBM** travaillant ensemble peuvent revendre la combinaison matériel & logiciel pour une solution donnée à un seul client, l'un pouvant revendre le matériel et l'autre le logiciel. Dans ce cas précis, les factures du client doivent être fournies avec le même nom de client et datée avec un délai de 15 jours entre chacune d'elles.

Simplicity

Growth

Profitability

# Termes & Conditions du Programme

- Grossistes et Revendeurs doivent être autorisés à vendre les produits matériels et logiciels IBM pour lesquels ils vont demander la rémunération définies dans ce programme.
- Les revendeurs peuvent acheter les produits IBM matériels et logiciels éligibles via soit un seul grossiste, soit deux grossistes : l'un pour le matériel, l'autre pour le logiciel.
- La vente du grossiste aux revendeurs et des revendeurs aux clients doivent être dans le pays où le grossiste, faisant la demande, est autorisé à vendre.
- La vente doit inclure les produits IBM matériels et logiciels éligibles et doit être faite avec un seul client via une facture (ou plusieurs factures respectant le délai de 15 jours entre elles). Dans le cas de plusieurs factures clients, elles doivent montrer le même nom de client et il ne doit pas y avoir plus de 15 jours entre la 1ère et la dernière facture. Si ce délai est supérieur à 15 jours, alors une copie de l'achat du client doit être incluse dans la demande.
- Les options « Part Number » ne sont pas éligibles. Sont exclus les logiciels vendus via un contrat ELA et pour les bandes I et J du contrat « Passport Advantage ».
- Les ventes à toute entité gouvernementale (GOE) ne sont pas éligibles à ce programme. Tous les autres segments de clients sont inclus.

# Termes & Conditions du Programme ( suite)

- Le montant minimum de la transaction qualifiée (incluant matériel & logiciel éligibles) doit être de €20K. Il n'y a pas de limite maximum.
- Les matériels et logiciels qualifiés doivent représenter chacun un montant au moins égal à 30% du montant total de la demande. Si la valeur du revenu d'un des composants est inférieur à 30% du total, la valeur du revenu du composant le plus important sera ajustée jusqu'à ce que le ratio des deux composants soit 30%:70%.

Le nouveau montant du revenu ajusté doit être de €20K minimum pour prévaloir de la rémunération, i.e. toute transaction qualifiée avec un montant de matériel ou de logiciel plus petit que €6K ne sera pas acceptée.

- Rémunération : pour le matériel, elle sera calculée comme un % de la valeur IBM nette facturée aux grossistes. Pour le logiciel, un % du prix « Passport Advantage » préconisé au client final, i.e. le prix que le client peut attendre d'obtenir d'IBM.
- Du point de vue d'IBM, 80% de la rémunération sont prévus pour le revendeur et 20% pour le grossiste. Toutefois, les grossistes décident à leur propre discrétion le montant de la rémunération à donner aux revendeurs.

# Comment établir la demande de remise

- La demande de remise pour laquelle les produits matériels et logiciels sont vendus à travers deux grossistes doit être soumise à BPSO par l'un ou l'autre des grossistes.
- Les revendeurs doivent fournir les documents et information requises au grossiste qui soumettra la demande à IBM. Dans ce cas, les revendeurs peuvent blanchir le prix figurant sur leur factures.
- Pour soumettre la demande, le grossiste IBM respectif doit alors compléter le formulaire dans "Appendix 2: « Solution Accelerator Incentive Program Claim Form" et la soumettre à IBM à « [acceler@sk.ibm.com](mailto:acceler@sk.ibm.com) » 60 jours au plus tard après la dernière facture du client du revendeur.
- Une demande peut être faite pour la rémunération de Base ou pour la rémunération de Base et le Bonus Solution ; cela peut être aussi pour une ou plusieurs solutions définies dans le programme.
- Le paiement standard " agent Fee" n'est pas applicable pour ce programme.

Simplicity

Growth

Profitability



# Comment établir la demande de remise (suite)

- La demande de remise doit inclure la preuve de vente : la(les) facture(s) du grossiste aux Revendeurs et une copie lisible de la facture du (des) revendeur(s) au client [et/ou les factures des revendeurs IBM à la compagnie de leasing] pour les produits matériels et logiciels éligibles, avec tout le détail incluant les machines “type model” ou “part number” , numéro de série et le numéro du logiciel ou “part number”.
- Dès réception de la demande, l'équipe BPSO va créer un numéro de suivi et notifiera le(les) grossiste(s) que la demande a bien été reçue. L'équipe BPSO va traiter la demande et informera les parties qui ont acheté les produits directement à IBM du règlement de la demande, c'est à dire soit payée ou refusée.
- L'équipe BPSO traitera la demande et déclenchera une demande de paiement au(x) grossiste(s) pour les remises dans un délai de 45 jours à partir de la réception de la demande. Pour les demandes qui incluent deux différents grossistes, l'équipe BPSO déclenchera deux demandes de paiements séparées et enverra respectivement le montant de la remise matériel au grossiste HW et le montant de la remise logiciel au grossiste SW.
- Le montant de la demande sera ajusté si la règle des €20K minimum et du ratio 30:70 n'est pas respectée.

## Rémunération de base : exemple 1

Exemple: transaction de \$100K

HW & SW Base Incentive	Exemple 1		Exemple 2		Exemple 3	
	Rev	Rebate	Rev	Rebate	Rev	Rebate
STG 5 pts	\$70	\$3.5	\$50	\$2.5	\$30	\$1.5
SWG 15 pts	\$30	\$4.5	\$50	\$7.5	\$70	\$10.5
<b>Total</b>	<b>\$100</b>	<b>\$8.0</b>	<b>\$100</b>	<b>\$10.0</b>	<b>\$100</b>	<b>\$12.0</b>

La règle des "30% minimum HW ou SW de contribution par commande" est respectée

### Base Incentive : Capped Example

- Transaction : \$100K composés de \$15K pour le HW (15%) et \$85K (85%) pour le SW.
- Comme les produits HW et SW qualifiés doivent représenter chacun au moins 30% de la demande et dans ce cas précis, la partie HW représente 15% seulement, la valeur de la partie qui est la plus importante (dans ce cas le logiciel) doit être ajustée à la baisse jusqu'à ce que le ratio 30:70 soit atteint.
- Pour faire cela , divisons le montant du produit le plus faible (\$15K) par 30%.
  - Dans ce cas :  $\$15k/30\% = \$50k$  qui sera le nouveau montant ajusté de la demande.
  - De ce montant ajusté : \$15K correspond au HW et (\$50K-\$15K) au SW. En conséquence, le ratio HW / SW respecte le ratio minimum 30% - 70%.
- Comme le nouveau montant ajusté (\$50K) respecte le montant minimum requis pour une demande soit \$20K, une remise sera payée.
- La remise pour le HW est :  $\$15K \times 5\%$  (\$750) et la remise pour le SW est :  $\$35K \times 15\%$  (\$5,250). Soit une remise totale de \$6000 pour cette demande.

## Exemples : Base Incentive + Solution Bonus Exemple: transaction de \$100K

		Exemple 4		Exemple 5		Exemple 6	
HW & SW Base Incentive		Rev	Rebate	Rev	Rebate	Rev	Rebate
STG	5 %	\$70	\$3.5	\$50	\$2.5	\$30	\$1.5
SWG	15 %	\$30	\$4.5	\$50	\$7.5	\$70	\$10.5
Total		\$100	\$8.0	\$100	\$10.0	\$100	\$12.0

La règle de "Solution Bonus: 10% on HW ou SW de contribution par \$50 commande" est respectée

**Solution Bonus: 10% on associated SW component of solution**

### Base Incentive + Solution Bonus – (Capped Example)

- Transaction : \$100K composés de \$15K pour le HW (15%) et \$85K (85%) pour le SW.
- Comme les produits HW et SW qualifiés doivent représenter chacun au moins 30% de la demande et dans ce cas précis, la partie HW représente 15% seulement, la valeur de la partie qui est la plus importante (dans ce cas le logiciel) doit être ajustée à la baisse jusqu'à ce que le ratio 30:70 soit atteint.
- Pour faire cela , divisons le montant du produit le plus faible (\$15K) par 30%.
  - Dans ce cas :  $\$15k/30\% = \$50k$  qui sera le nouveau montant ajusté de la demande.
  - De ce montant ajusté : \$15K correspond au HW et (\$50K-\$15K) au SW. En conséquence, le ratio HW / SW respecte le ratio minimum 30% - 70%.
- Comme le nouveau montant ajusté (\$50K) respecte le montant minimum requis pour une demande soit \$20K, une remise sera payée.
- La remise pour le HW est :  $\$15K \times 5\%$  (\$750) et la remise pour le SW est :  $\$35K \times 15\%$  (\$5,250) plus  $\$35K \times 10\%$  (\$3,500). Soit une remise totale de \$9,500 pour cette demande.

### Rémunération de Base + Bonus Solution – demandé rejetée

- Transaction : \$100K composés de \$95K pour le HW (95%) et \$5K (5%) pour le SW.
- Comme les produits HW et SW qualifiés doivent représenter chacun au moins 30% de la demande et dans ce cas précis, la partie SW représente 5% seulement, la valeur de la partie qui est la plus importante (dans ce cas le HW) doit être ajustée à la baisse jusqu'à ce que le ratio 30:70 soit atteint.
- Pour faire cela , divisons le montant du produit le plus faible (\$5K) par 30%.
  - Dans ce cas :  $\$5K / 30\% = \$16.7K$  qui sera le nouveau montant ajusté de la demande.
  - De ce montant ajusté : \$5K correspond au HW et ( $\$16.7K - \$5K$ ) au SW. En conséquence, le ratio HW / SW respecte le ratio minimum 30% - 70%.
- Toutefois, comme le nouveau montant ajusté (\$16.7K) **ne** respecte **pas** le montant minimum requis pour une demande soit \$20K, la remise ne sera pas payée.

# Solutions Accelerator Incentive Program

- La liste officielle des produits matériels et logiciels éligibles et la liste des solutions IBM prédéfinies peuvent être trouvées à l'adresse suivante:  
[www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator](http://www.ibm.com/partnerworld/solutionaccelerator)
  - Les Partenaires IBM et les équipes de ventes IBM doivent consulter l'adresse mentionnée ci-dessus "IBM Solution Accelerator Incentive website" pour connaître tout changement pouvant intervenir sur la liste des produits matériels, logiciels et solutions.
- Les lettres d'annonce sont les seuls documents officiels qui reprennent tous les termes et conditions de ce programme.

Simplicity

Growth

Profitability

# HOTLINE

 **0810 801 426**

frederic.poupart@fr.ibm.com -  01.58.75.36.19

charles.cabouret@fr.ibm.com -  01.58.75.52.24



Simplicity

Growth

Profitability



## Liens à ajouter dans vos favoris



Accès à GPP =>

[www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/gpp\\_com\\_stl\\_home](http://www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/gpp_com_stl_home)  
OU <https://www.ibm.com/partnerworld/gpp/fr>

Formations sur GPP =>

[www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel\\_svialesrep\\_fr.html](http://www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_svialesrep_fr.html)

Liste des produits éligibles au programme SVI =>

[www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel\\_svialesrep\\_fr.html](http://www.ibm.com/partnerworld/mem/sell/sel_svialesrep_fr.html)

Liste des certifications =>

[www.ibm.com/certify/partner/mem/europe/fr/mem\\_skillsreq.shtml](http://www.ibm.com/certify/partner/mem/europe/fr/mem_skillsreq.shtml)

Demander GPP Enable (BP seulement avec ses codes d'accès PartNerWorld) =>

[www.ibm.com/partnerworld/mem/forms/blankForms/gpp\\_om\\_reg\\_form.jsp](http://www.ibm.com/partnerworld/mem/forms/blankForms/gpp_om_reg_form.jsp)

Liste des BPs SVP =>

<http://www.ibm.com/partnerworld/wps/bplocator>

Zone approval skills : Initier la demande ) travers PartnerWorld Contact Services ([http://www.ibm.com/partnerworld/page/pw\\_com\\_ctp\\_index](http://www.ibm.com/partnerworld/page/pw_com_ctp_index)) =>

IBM PartnerWorld Software Value Incentive (SVI) – “What’s new” [https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg\\_com\\_sfw\\_svi\\_index](https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_svi_index)

IBM PartnerWorld Value Advantage Plus (VAP) – “What’s new” [https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg\\_com\\_sfw\\_vap\\_index](https://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_vap_index)

Simplicity

Growth

Profitability

## Les sources d'informations

- **Software Value Incentive :**

- SVI Admin Enrollment Team/Dublin: [emeasvi\\_enrolments@ie.ibm.com](mailto:emeasvi_enrolments@ie.ibm.com)
- SVI Admin Payment Team/Bratislava: [EMEASVI\\_Payments@sk.ibm.com](mailto:EMEASVI_Payments@sk.ibm.com)
- GPP & SVI Admin Team/Greenock: [sviprm@uk.ibm.com](mailto:sviprm@uk.ibm.com)
- SVI Website: <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueincentive>

- **Value Advantage Plus & Value Advantage Plus for Government :**

- VAP operations contact: [EMEAVAP@uk.ibm.com](mailto:EMEAVAP@uk.ibm.com)
- VAP compliance contact: [ibmcompliance@sk.ibm.com](mailto:ibmcompliance@sk.ibm.com)
- VAP Website: <http://www.ibm.com/partnerworld/valueadvantageplus>

- **Software Value Plus :**

- Software Value Plus Website: <http://www.ibm.com/partnerworld/softwarevalueplus>
- Operations: [EMEACD@IE.IBM.COM](mailto:EMEACD@IE.IBM.COM)
- Dashboard landing page for Business Partners: [www.ibm.com/partnerworld/page/pw\\_com\\_authorization\\_readiness\\_dashboard](http://www.ibm.com/partnerworld/page/pw_com_authorization_readiness_dashboard)

- **SVI, VAP, VAP Government, SVP, Industry & Security Authorization :**

- PartnerWorld Support Centre: [emeapw@uk.ibm.com](mailto:emeapw@uk.ibm.com)
- Industry Authorization website: [www.ibm.com/partnerworld/svp/ia](http://www.ibm.com/partnerworld/svp/ia)
- Global Solutions Directory: [www.ibm.com/isv/tech/validation/framework/index.html](http://www.ibm.com/isv/tech/validation/framework/index.html)
- Customer reference database: [www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw\\_com\\_stl\\_client\\_refs\\_landing](http://www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_com_stl_client_refs_landing)
- Capability Authorization: [www.ibm.com/partnerworld/page/swg\\_com\\_sfw\\_svp\\_ca](http://www.ibm.com/partnerworld/page/swg_com_sfw_svp_ca)

The invoice is **made out** to:

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

VAT Reg: FR 91552118465 (please ensure t

**Nouveau**

invoices)

Please **post** the invoice to the address listed below:

SVI Operations, dept. no. 02-307  
IBM International Services Centre s.r.o.  
Apollo II, Mlynské Nivy 49  
Bratislava 821 09  
SLOVAKIA

(PLEASE DO NOT PRINT THIS ADDRESS ON YOUR INVOICE)

MERCI



# Kick Off Partenaires Software-2013

