

Kick Off Partenaires Software-2013

Atelier Business Solutions
Véronique Blondelle & team



Simplicity

Growth

Profitability

Software Group

Véronique Blondelle

Manager: Software
Business Solutions



BA Smarter Analytics

Amélie Malchow
Business Analytics
FMM



Magalie Fovet
Business Analytics FMP
BAO Lead



Laure Silva
Business Analytics
FMP / BAO



Peggy Vaugard
SPSS Volume FMP



Caroline Decagny
Apprentice BAO



Rosalie Ho
Marketing Specialist



ICS Social Business

Sophie Paillard
ICS FMM

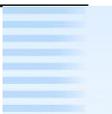


Laetitia Holeindre
ICS FMP
Social Business Lead



XBrand Growth Initiative

TBN



Lucile Hyon
Smarter Commerce



Hélène de Ponsay
Channel FMM



Diane Lefevre-Bedu
Digital Specialist
Business Solutions FMM



Agathe Flichy
Market Manager
Assistant



Industry Solutions Smarter Commerce

Sandrine Lebouc
Ind sol / COM
EMM FMM



Remi Lissajoux
Ind sol / I2
FMM



Cellou Diallo
Ind sol / ECM
FMM



Stéphanie Gautier
Ind sol / COM / EMM
FMP

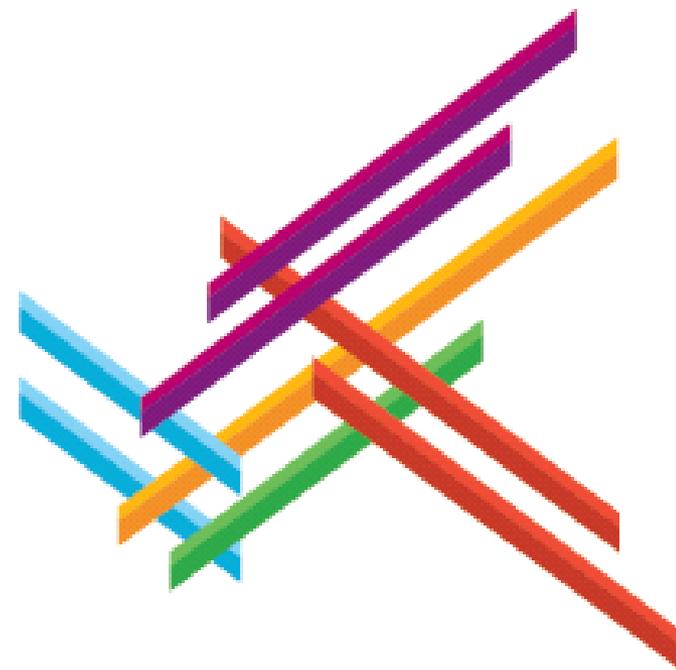


Joëlle Storck
Ind sol FMP
Smarter Commerce Lead



IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 – Bois Colombes



Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale!



Repenser le système d'engagement de l'entreprise avec ses clients, employés et partenaires.

L'impact de la mobilité et des réseaux sociaux.

IBM BusinessConnect 2013
“héberge” Lotusphere



Un agenda, réalisé avec l'assistance de l', pour les « New Buyers » :

- **RH/Comm Interne:** Le Social Business/La gestion des talents
- **Marketing:** L'expérience client
- **Logistique:** La chaîne d'appro 2.0
- **Lotusphere**

Mobile Apps Awards: Un Challenge pour inciter un maximum de partenaires à développer une app IBM Worklight. Démonstration et remise de prix le jour de l'événement.



- Danone - Découvrez Dan 2.0, le réseau social d'entreprise de Danone



- Air France – Améliorer l'expérience client et éviter les ruptures de parcours sur le site web



- Belgacom – Le marketing cross-canal chez le 1^{er} opérateur télécoms belge



- Coop – La stratégie d'optimisation des prix et de l'assortiment du distributeur COOP



- Jyske Bank – Intégrer la mobilité dans sa stratégie de marketing/vente cross-canal



- Abakus – Un réseau social d'entreprise, projet mené par la DRH

Avec les éclairages de :



Luis Suarez
Social Business Thought Leader



Christine Balagué,
chair marketing et social network,
Institut des mines telecom



Emmanuelle Olivié-Paul,
Associate Manager, Markess



Christine Calais,
bloggeuse et journaliste,
spécialiste de la supply chain



Bertrand Duperrin
Social Business Consulting Director
NextModernity

Business Analytics

Amelie Malchow – BA Market Manager

Simplicity

Growth

Profitability



Un portefeuille solide pour améliorer les prises de décisions des Métiers

IBM Business Analytics

Industrie Solutions



Services Financiers



Secteur Public



Distribution



Industries



Communications

Solutions Fonctionnelles

Client

Acquisition de clientèle
Analytique des Médias Sociaux
Durée de Vie Valeur Client
Loyauté Client & Retention

Finances

Budget & Prévisions
Consolidation Financière
Management Performance des ventes
Gestion de la communication
Modélisation & Optimisation de la Profitabilité

Operations

Optimisation des Ressources
Gestion des Actifs
Planification de la Production
Gestion des Décisions

Risques

Identification des Risques
Evaluation & Contrôle des Risques
Planification d'atténuation des Risques
Conscience des Risques

Fonctions Principales

REPORTING

Visualier
Prévoir

ANALYSE

Découvrir
Exploiter

MODELISATION

Evaluer

PLANNIFICATION

Simuler
Enquêter

COLLABORATION

Gouverner
Contribuer
Décider

Solution Software



Business Intelligence



Analyse Prédictive



Gestion de la Performance



Analyse des Risques

Une expertise industrielle pour aider les clients à adresser leurs problématiques clés

	 Banque/Assurance	 Public	 Distribution	 Industries	 Télécommunications
 Client	Créer une entreprise centrée sur le client	Améliorer les services aux citoyens	Optimiser la connaissance client	Planifier et anticiper la demande	Réduire le taux de désabonnement client
 Finances	Assurer la transparence financière	Gérer les ressources de façon efficace	Planifier les demandes	Planifier les ventes et les opérations	Optimiser les dépenses d'exploitation (OPEX) et les dépenses d'investissement (CAPEX)
 Operations	Rationaliser les Opérations	Mesurer la Performance des programmes	Améliorer l'exploitation des magasins	Activer la maintenance prédictive	Construire des réseaux plus intelligents
 Risques	Optimiser les risques et gérer la conformité	Réduire la fraude et les gaspillages	Gérer le risque opérationnel	Gérer le risque opérationnel	Gérer le risque opérationnel

Simplicity

Growth

Resilience

Agility

Pourquoi choisir IBM Business Analytics?



Unrivaled

- Des capacités analytiques à la fois spécialisées à la tâche mais aussi interconnectées pour permettre de partager les informations avec l'ensemble des départements d'une organisation
- Des capacités d'analytique ajustable aux PME comme aux grandes entreprises



Comprehensive

- Des capacités analytiques pour toutes les décisions, toutes les fonctions, toutes les données
- Options de publications multiples, mobile, cloud, connecté/déconnecté, temps réel



Innovative

- Plus de 600 brevets analytique par an et globalement n°1 depuis 19 ans
- Développement de systèmes analytique de nouvelle génération avec WATSON



Proven

- Expertise Métier avec plus de 9000 consultants à travers le monde
- Plus de 20000 projets Smarter Analytics

mplicity

Growth

Profitability

BA – La boîte à outils

- Points de contact
 - Marketing: Amelie Malchow & Laure Silva
 - Channel Manager: Caroline Alioui, Fabienne Dupont, +1 TBC soon
 - Avant Vente: Pascal Delval & Valérie Ameel
- Co Marketing Center
- BA Academy 19-21 Février

Simplicity

Growth

Profitability



Industry Solutions

Enterprise Marketing Management

- Optimisation du Marketing digital
- Gestion de campagnes cross-canal

Sandrine Lebouc : Industry Solutions marketing manager

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM

- Descriptif Sales Play – Optimisation du marketing digital
 - Objectif Client
 - Améliorer la connaissance des visiteurs pour accroître la performance des sites web et le ROI des campagnes marketing
 - Besoin Client : Web Analytics
 - Comprendre ses clients, analyser les data clients off line & online, segmenter pour mieux cibler les campagnes
 - Capability Software
 - Engagement des clients, partenaires et employés
 - Produits
 - IBM Digital Analytics (ex Coremetrics), IBM Marketing Center, IBM Tealeaf

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM

- Descriptif Sales Play – Gestion de campagnes cross-canal
 - Objectif Client
 - Entretenir un dialogue personnalisé et pertinent avec ses clients et prospects sur tous les canaux disponibles
 - Besoin Client : Outil de gestion de campagnes marketing
 - Définir et exécuter des campagnes marketing entrant & sortant : gérer, automatiser, personnaliser en temps réel les campagnes cross canal
 - « Capability » Software
 - Engagement des clients, partenaires et employés
 - Produits
 - IBM Campaign (ex Unica Campaign), IBM Interact (ex Unica Interact), IBM eMessage (ex Unica eMessage), Product Reco (ex Coremetrics Intelligent Offer)

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM

- Analyse marché
 - Marché du CRM par IDC
 - +6% en 2012 / +6,7% jusqu'en 2015
 - Evolutions & tendances
 - Transformation du Marketing - Investissements croissants dans :
 - **solutions marketing** pour faire face à l'exigence grandissante des clients – personnalisation, cross-canalité dont la mobilité...
 - **solutions SaaS** pour la gestion de campagnes et la relation client
 - **outils d'analyse web** : comprendre et anticiper le comportement client, segmenter, cibler, personnaliser les campagnes, gérer les interactions clients
 - **70% des investissements** dans une technologie Marketing sont **détenus par les CMOs** pour gérer la “nouvelle complexité” du marché : explosion des données, réseaux sociaux, multiplicité des canaux et des terminaux, etc...

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM

- Point de vue des analystes
 - IBM : le seul éditeur classé **Leader** par Gartner & Forrester

Gartner

IBM: Leader

Magic Quadrant: **Integrated Marketing Management**, Novembre 2012

IBM: Leader

Magic Quadrant: **Multi-channel Campaign Management**, Mai 2012

IBM: Leader

Magic Quadrant: **Marketing Resource Management**, Février 2012

FORRESTER

IBM: Leader

The Forrester Wave™: **Web Analytics**, Q4 / Octobre 2011

IBM: Leader

The Forrester Wave™: **Cross-Channel Campaign Management**, Q1, Février 2012

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM

- Concurrence

- Concurrents majeurs

- Optimisation du Marketing Digital
 - AT Internet/XiTi
 - Adobe Omniture/Site Catalyst
 - Gestion de campagnes cross-canal
 - Néolane

- Avantages concurrentiels

- L'unique suite intégrée sur le marché
 - Des fonctionnalités avancées très riches – évolutivité de la solution
 - Solutions on-premises, cloud, et hybrides
 - Des références clients de grande notoriété
 - Une solution éprouvée et complète
 - Synergies avec les autres produits IBM : Intégration avec WebSphere, SPSS/CCI, Netezza, MDM

Solutions EMM

- Références clients

- L'Occitane en Provence : IBM Digital Analytics

- améliorer la pertinence des emails via :

- segmentation intelligente et efficace

- test des contenus et des offres

- SFR Business team : IBM Campaign & eMessage

- gérer ses campagnes marketing via une solution d'automatisation pour accroître ses ventes croisées auprès de ses clients

- Air France : IBM Tealeaf

- Nouvel Observateur, APICIL : IBM Marketing Center



Nouveaux clients

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM – la boîte à outils

- Points de contact
 - Channel
 - Dorothee Allard
 - Sales
 - Salah Ayata, EMM Segment Leader
 - Tech sales
 - Vincent Tribondeau
 - Digital Analytics, Campaign : Assia Karkoubi, Guillaume Arthur
 - Tealeaf : Stéphane Michaux
 - Marketing
 - Sandrine Lebouc, Field Marketing Manager,
sandrinelebouc@fr.ibm.com, 06 08 37 5 154

Simplicity

Growth

Profitability

Industry Solutions Solutions Business

- Intégration B2B
- MFT

Simplicity

Growth

Profitability



Solutions Business

- Descriptif Sales Play – Intégration B2B

- Objectif Client

- Améliorer la visibilité de la supply chain en amont (appro) et aval (ventes) pour une réactivité et une efficacité opérationnelle accrues

- Besoin Client : Solution de connectivité et d'intégration B2B

- Intégrer les processus, transactions et relations B2B de façon fiable et sécurisée à des systèmes et des communautés de partenaires

- « Capability » Software

- Optimisation des processus / « Enable the Agile business »

- Produits

- Services d'intégration : IBM Sterling B2B Collaboration Network, IBM B2B Integration services
- Passerelles d'intégration : IBM Sterling B2B Integrator
- Moteur de transformation des données : IBM TWX, IBM Sterling Gentran

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business

- Descriptif Sales Play – MFT (Transfert de fichiers administré)
 - Objectif Client
 - Transférer des données critiques de manière sécurisée et en conformité au sein et à l'extérieur de l'entreprise
 - Besoin Client : Solution de Transfert de fichiers sécurisé
 - Gérer et contrôler les flux et échanges d'information critiques et les risques associés
 - « Capability » Software
 - Optimisation des processus / « Enable the Agile business »
 - Produits
 - IBM Sterling Connect:Direct, IBM Sterling File Gateway, IBM Sterling QuickFile, *IBM Sterling Control Center, IBM Sterling Proxy*

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business

- Analyse marché – 1/2

- Marché **B2B** par IDC

- Réseaux B2B : +4,5% en 2012 / +6% jusqu'en 2016
- Managed services/Hébergement : +18% jusqu'en 2016

- Marché **MFT** par IDC

- Transfert de fichiers de système à système : +10 % en 2012 / +10,4% jusqu'en 2016
- Transfert de fichiers de personne à personne : + 19% en 2012 / +13,4% jusqu'en 2016

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business

Analyse marché – 2/2

Evolutions & tendances

Intégration B2B

- Communautés de partenaires nombreuses et complexes
- Trop d'erreurs manuelles : Aberdeen – 68% des transactions B2B sont gérées manuellement
- Besoin croissant d'une visibilité des processus en temps réel pour satisfaire les clients
- Budget et ressources IT limités pour mettre en oeuvre et gérer l'infrastructure et les projets B2B
- Les entreprises recherchent des solutions Cloud/PaaS

MFT

- Transfert de système à système : volumes, tailles des fichiers augmentent => besoin de gouvernance et de sécurité
- Transfert de personne à personne : Sécurité et confidentialité – Mobilité
- Les entreprises recherchent des solutions Cloud

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business

- Point de vue des analystes
 - Intégration B2B
 - **IBM: Leader Magic Quadrant: Application Infrastructure for Systematic Application Integration Projects, Juin 2012**
 - MFT
 - **IBM** : reconnu comme un des **Leaders** des solutions MFT de système à système par Gartner, IDC et Forrester

Gartner

– Managed File Transfer Magic Quadrant, 2009

FORRESTER

– Forrester Marketing overview : Managed File Transfer Solutions, 2011

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business / Intégration B2B

- Concurrence

- Overview

- Marché de commodité, mature, potentiel de croissance limité
 - Concurrents majeurs : Axway – GXS – Seeburger
 - Sterling : challenger en France, perçu comme onéreux, mais bénéficie de références et d'une réputation mondiale
 - Classement monde en parts de marché :
 - B2B Gateway : IBM est 1er avec 26.9%
 - B2B Network : IBM 2ème derrière GXS (30.5%) avec 12.2%
 - B2B Managed Services : IBM 2^{ème} derrière GXS (34.9%) avec 11.5%

- Avantages concurrentiels

- IBM : une plate-forme unique pour l'intégration B2B
 - Evolutivité de la solution et performance pour gérer les scénari les plus complexes
 - Réseau mondial de plus de 300 000 entités de partenaires pré-connectés
 - Large choix de déploiement des projets : on premises, cloud, hébergés, hybride

Solutions Business / MFT

- Concurrence

- Overview

- Marché mature
 - IBM Sterling est Challenger – part de marché estimée < 10% en France
 - Concurrent majeur : Axway – 90% du marché en France
 - Solution B2B et MFT avec des interfaces utilisateurs conviviales
 - De nombreux produits qui requièrent un budget important de PS d'intégration pour obtenir fonctionnalités complètes

- Avantages concurrentiels

- Protocole de sécurité infailible
 - Evolutivité et performance



Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business

- Références clients

- Intégration B2B

- Fabricant français de lingerie : IBM Sterling B2B Integrator
 - Simplifier et rationaliser les relations avec ses partenaires et assurer la visibilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement

- MFT

- Leader français de la vente au détail : IBM Sterling Connect:Direct
 - Gérer en temps réel les échanges automatisés d'informations sur les ventes, les stocks entre les différents magasins et le siège social indépendamment du format des données ou du protocole de communication

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Business – la boîte à outils

- Points de contact
 - Channel
 - Vanessa Henry
 - Sales
 - Karim Zebiche, EMM Segment Leader
 - Tech sales :
 - Anthony Martenot
 - Gilles Le Camus
 - Dominique Willot
 - Marketing :
 - Sandrine Lebouc, Field Marketing Manager,
sandrinelebouc@fr.ibm.com, 06 08 37 5 154

Simplicity

Growth

Profitability

Industry Solutions Solutions Commerce

- Ventes cross-canal

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Commerce

- Descriptif Sales Play – e-commerce & ventes cross-canal
 - Objectif Client
 - Offrir au consommateur une expérience d'achat personnalisée et cross canal depuis la commande jusqu'à la livraison
 - Besoin Client
 - Gérer le processus de vente en cross-canal, exécuter les commandes de A à Z en cross-canal
 - Capability Software
 - Engagement des clients, partenaires et employés / Selling & Fulfillment
 - Produits
 - IBM WebSphere Commerce, IBM Sterling CPQ, IBM Sterling Order Management

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Commerce

- Analyse marché
 - Marché du e-commerce par IDC
 - +20% in 2013 (renforcer les ventes en ligne)
 - Marché du Cloud par IDC
 - +29,8% en 2013 (s'astreindre de la complexité de l'e-commerce)
 - Evolutions & tendances
 - Le commerce est partout et doit être "intégré": achat en ligne, retrait en magasin, m-commerce, réalité augmentée sur points de vente ...
 - Les entreprises B2B & B2C investissent pour faire face à un mode de vente plus complexe : centré client, cross canal, visibilité unifiée des commandes ..
 - Les entreprises doivent repenser leur processus de gestion de commandes
 - Tendances du marché / Cloud : accélérer la mise sur le marché et réduire les investissements upfront

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Commerce

- Point de vue des analystes
 - IBM classé leader par Gartner et Forrester



IBM : Leader

Magic Quadrant : **eCommerce**, Q4/2012



IBM : Leader

The Forrester Wave : **Order Management Hubs**, Q3 2010

IBM : Leader

The Forrester Wave : **B2C Commerce Suites**, Q3 2012

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Commerce

- Concurrence

- Concurrents majeurs : Hybris, Oracle / ATG, Demandware, Cameleon

- Avantages concurrentiels

- Reconnaissance des analystes
- Large base installée
- Offre SaaS
- Fonctionnalités e-commerce “ best-in-class”
- S’intègre dans le portfolio Smarter Commerce
- Force de l’offre (marketing de précision, visibilité sur les stocks et statut des commandes, orchestration des commandes...)

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions Commerce

- Références clients

- Bouygues Télécom : IBM WebSphere Commerce

- L'enjeu

- Accélérer son activité commerciale online avec l'objectif de doubler en trois ans le nombre d'actes de vente sur le web

- La solution

- Internalisation du site e-commerce grand public
 - Développement, mise en oeuvre et gestion du nouveau site bouyguestelecom.fr avec le logiciel

- Les bénéfices

- Une plateforme e-commerce multi-canal puissante et agile pour une réactivité maximale
 - Lancer la meilleure offre au bon moment et modifier les offres rapidement
 - Personnaliser les services et la relation clients
 - Encourager les ventes complémentaires (up selling et cross selling)
 - Créer une place de marché en ligne

Simplicity

Growth

Profitability

Solutions EMM – la boîte à outils

- Points de contact
 - Channel
 - Vanessa Henry
 - Sales
 - Karim Zebiche, EMM Segment Leader
 - Tech sales :
 - Edouard Declercq
 - Marketing :
 - Sandrine Lebouc, Field Marketing Manager,
sandrinelebouc@fr.ibm.com, 06 08 37 5 154

Simplicity

Growth

Profitability

Industry Solutions

Enterprise Content Management (ECM)

Cellou Diallo : ECM marketing manager

Simplicity

Growth

Profitability

Brand ECM – liste des offres attractives BPs

- Offre **Datacap**

- Dématérialisation/Capture de documents

- Dématérialisation: factures, de relevés de comptes, de documents techniques, de bulletins de salaire...

- Offre **Case Manager**

- Gestion dynamique de dossiers métiers

- Processus métiers (LOB): Gestion des réclamations, demandes clients, litiges (assurances), de dossiers RH...

Simplicity

Growth

Profitability

Brand ECM – liste des offres attractives BPs

- Offres Gestion de Contenu + Gouvernance

IBM FileNet Content Manager/ IBM CMOD / « Defensible Disposal »

- Stratégie conservatoire / Mise en conformité

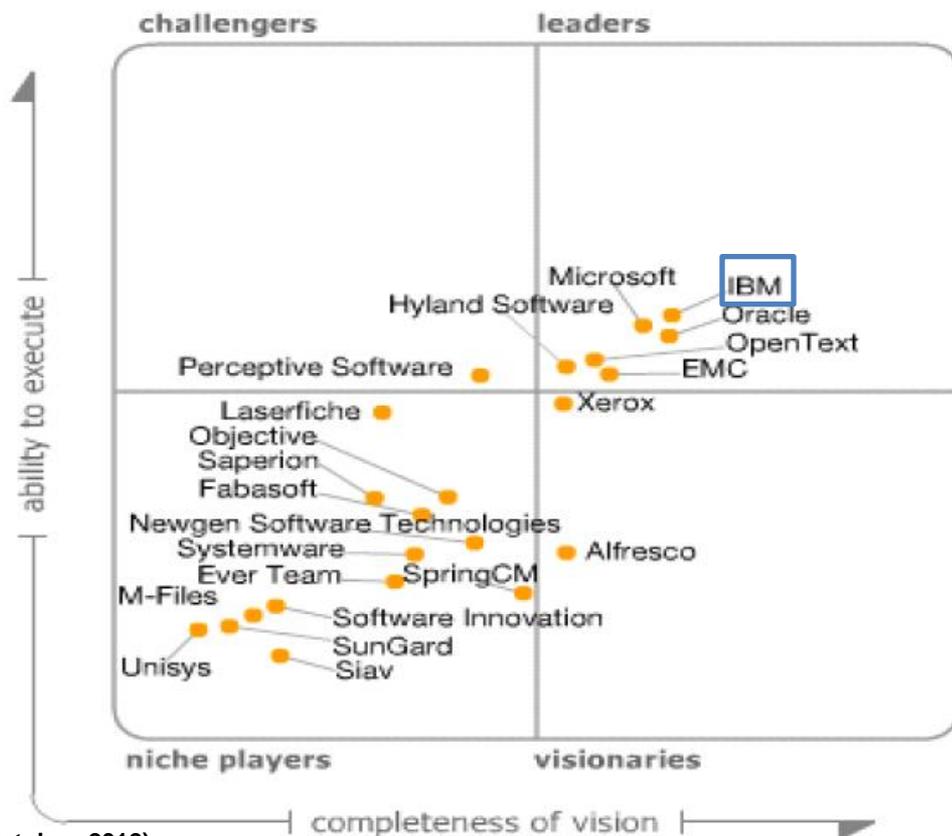
- Gestion du cycle de vie et de conservation des documents/emails souvent dans des environnements réglementaires complexes.

- Offre **Content Analytics**

- Analyse et Exploitation du contenu

- Exploration du contenu pour identifier des tendances, prendre des décisions et répondre à des besoins métiers précis (Ex Marketing)

Brand ECM – positionnement marché



Source: Gartner (October, 2012)

As of October 2012

Gartner 2012 Enterprise Content Management Magic Quadrant

Simplicity

Growth

Profitability

Brand ECM – positionnement marché et avantages concurrentiels (chart 1)

- Offre **Datacap**

- **Positionnement** : Challenger

- **Avantage concurrentiel** : Moteurs de reconnaissance, minimum d'expertise et de formation, vérification Internet, Intégration GED

- Offre **Case Manager**

- **Positionnement** : Leader

- **Avantage concurrentiel** : Intégration d'outils collaboratifs et analytiques avancées, volumétries importantes, approche verticale fonctionnelle et sectorielle

Simplicity

Growth

Profitability

Brand ECM – positionnement marché et avantages concurrentiels (chart 2)

- **Offre Gestion de Contenu + Gouvernance**
 - **Positionnement** : Leader
 - **Avantage concurrentiel** : Variété/volumétrie des données, GED/Workflow intégrés, « Defensible Disposal »
- **Offre Content Analytics**
 - **Positionnement** : Challenger
 - **Avantage concurrentiel** : Analyse de contenu multi sources : Référentiels IBM + concurrents – EMC, Microsoft Sharepoint notamment, réseaux sociaux, blogs...

Simplicity

Growth

Profitability

Brand ECM – Avec nos partenaires !

- Détection / Suivi commun d'opportunités
- Développement de verticaux autour des solutions IBM ECM
- Enablement/Certifications sur les solutions IBM ECM
- Actions Marketing communes
- Publication de références clients communes

Simplicity

Growth

Profitability



Brand ECM – la boîte à outils

- Points de contact :

Sales : Marc Delaveau

Tech Sales : Claude Perrin

Partenaires : Andrea Buzyn

Marketing : Cellou Diallo

- POT :

19 février : Case Management (ACM)

26 février : IBM Content Manager On Demand

11 avril : Information Lifecycle Governance

25 avril : Datacap

- Liens utiles :

www-142.ibm.com/software/products/fr/fr/category/SWN00?lnk=msoTH-ecmt-frfr



IBM Social Business



@ibmsocialbizfr

Sophie Paillard : ICS marketing manager

Simplicity

Growth

Profitability

Définition Social Business

Le **Social Business** est la réponse **IBM** pour permettre à l'entreprise d'être plus efficace et pertinente dans les réponses, services et interactions qu'elle développe auprès de ses collaborateurs, partenaires et clients.



Simplicity

Growth

Profitability

Customers

5

Seconds to engage customers

20%

Larger order size when buying on tablet

81%

Get product purchase advice

Employees

By 2014,
50%
millennials

1.3

Billion global mobile workers by 2015

87%

less likely to leave when highly engaged

Source: ¹ "When Seconds Count", Aug 2010, Equation Research, ² "Tablets: Ultimate Buying Machines", Sept 28, 2011, Wall Street Journal, ³ Click Z, Jan 2010, ⁴ Millennials: "We R Who We R", Feb 5, 2011, Millennial Marketing, ⁵ IDC, Worldwide Mobile Worker Population 2011-2015 Forecast, doc #232073, December 2011 ⁶ Independent Study by The Corporate Executive Board, 2004

Simplicity

Growth

Profitability

Social Business: From “Liking” to “Leading”

Leveraging social business technology to delight customers and create a Smarter Workforce



Smarter
Workforce

ACTIVATE THE WORKFORCE

Improve productivity and
unleash innovation



Exceptional
Customer
Experience

DELIGHT CUSTOMERS

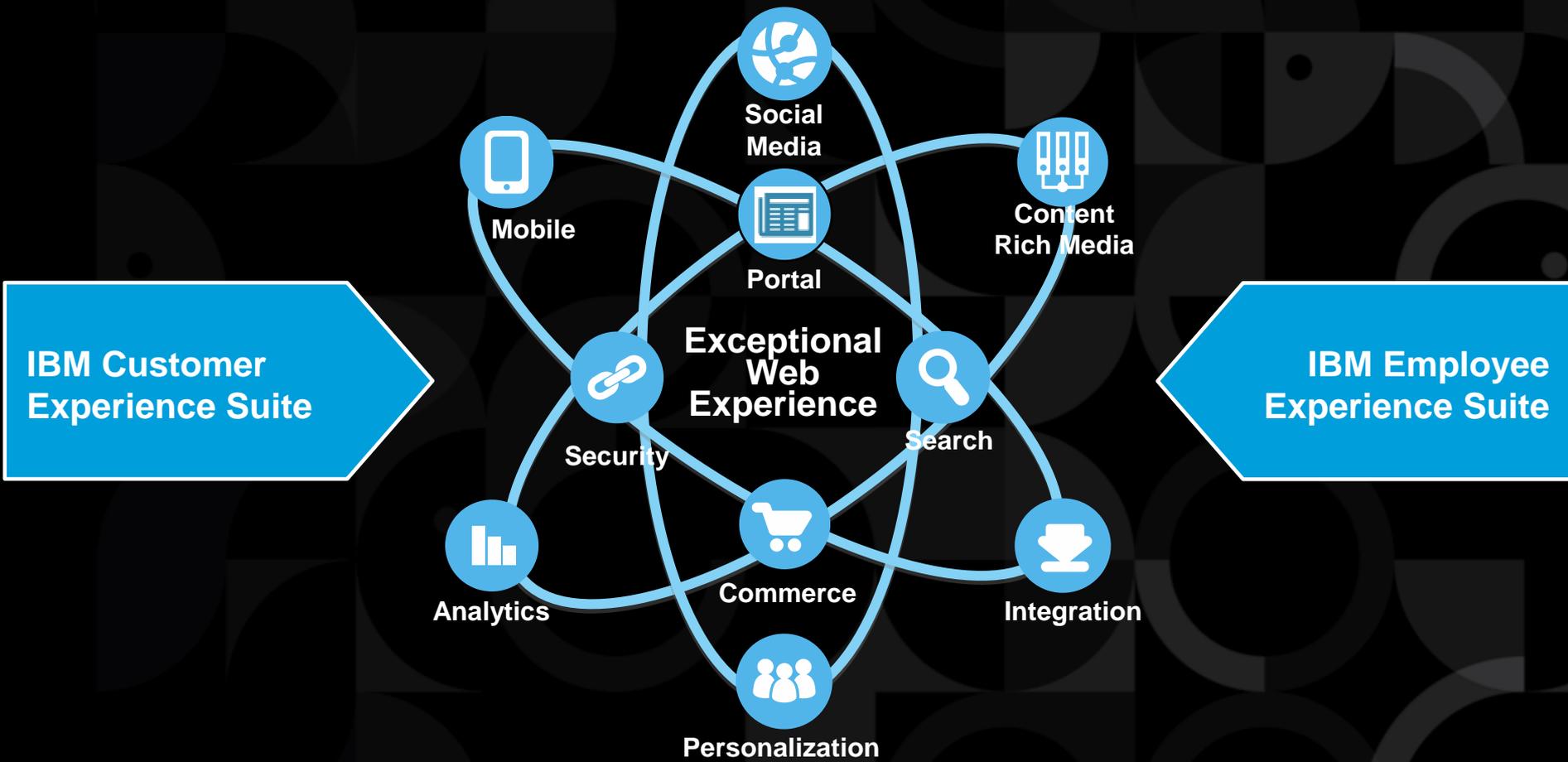
Increase loyalty,
advocacy, and revenue

Simplicity

Growth

Profitability

Leveraging a proven foundation of technology and capabilities



The Foundation

WebSphere Portal | IBM Web Content Manager | IBM Forms | IBM Web Experience Factory

Delivery Options: Extranet, Cloud, Private Cloud, Hybrid, On Premises

The IBM Platform for Social Business

SOCIAL BUSINESS SOLUTIONS



Smarter Workforce

IBM Employee Experience Suite

Kenexa Talent Management Suite

attract . empower . motivate . deliver



Exceptional Customer Experience

IBM Customer Experience Suite



IBM Platform for Social Business



Social Networking

IBM Connections

IBM Notes & Domino Social Edition

IBM Sametime



Social Analytics

IBM Social Analytics Suite



Social Content

IBM Enterprise Content Management



Social Integration

IBM WebSphere Portal

IBM Web Content Manager

IBM SmartCloud

Dedicated Private Cloud

On Premises

Hybrid

DEPLOYMENT OPTIONS

Simplicity

Growth

Social Business: a Smarter Approach

Social Business

A smarter approach to the people-centric processes of an organization

\$44 billion
in software opportunity by 2015

#1

IDC named IBM #1 in WW Social Platforms for the 3rd consecutive year

80%

Eight of the top 10 retailers and banks use IBM social business software

33%

More than one-third of the Fortune 100 use IBM social business software

400,000+

400k+ IBMers use the company's social platform to connect and collaborate

Simplicity

Growth

Profitability

Notre RDV

IBM BusinessConnect

www-01.ibm.com/software/fr/IBMBusinessConnect2013

@IBMBizConnet13



IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 à l'IBM Client Center Paris

Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale !

Inscrivez-vous →



Edito

Speakers

Agenda

Mobile Apps Awards

Inscription

Vive(z) la révolution digitale, mobile & sociale !

IBM BusinessConnect 2013

Le 21 mars 2013

Le 21 mars 2013
IBM Client Center Paris

Inscrivez-vous

Awariness...

LeMondInformatique.fr

Toute l'info et les tendances du monde IT

Connect 2013 : IBM bâtit sur les médias sociaux

Edition du 29/01/2013 Réagissez

Partager



Alistair Rennie, DG de l'activité Social Business d'IBM, en ouverture de la

Sur Connect 2013, qui prend la suite de Lotusphere, IBM a exposé le périmètre de la plateforme « for Social Business » qu'il finalise. Celle-ci reprend les logiciels de collaboration Connections, Notes Domino et Sametime, s'enrichit de fonctions analytiques pour les médias sociaux et s'étend jusqu'à Smarter Workforce, l'offre de gestion des ressources humaines rachetée avec Kenexa.

IBM fête cette année les vingt ans de Lotusphere, rendez-vous annuel consacré à ses logiciels de communication. Notes et le serveur Domino (pour la messagerie et travail en groupe) en furent longtemps la tête de proue, avant d'être rejoint par des outils de

IBM veut convertir les entreprises au 2.0

Par Emmanuelle Delsol - Mis à jour le 29 janvier 2013, à 17h08 - Publié le 29 janvier 2013, à 16h34

► Numérique, Etats-Unis, Logiciel, IBM, Informatique



© Kansir - Flickr - C.C

À l'occasion de sa conférence IBM Connect à Orlando (Floride), IBM a présenté sa plateforme pour une transformation de l'entreprise par les médias sociaux. Et les méthodologies associées.

Le 28 janvier, à l'occasion de sa conférence IBM Connect 2013 à Orlando (Floride), IBM a présenté une plateforme complète destinée à faire passer les entreprises au modèle des médias sociaux. Celle-ci s'appuie sur un ensemble d'outils qui héritent des technologies pour lesquels IBM dispose d'une expertise de longue date, comme l'analyse de données ou le travail collaboratif, mais aussi de

produits acquis au fil du temps, comme les logiciels de gestion de talents et de recrutement de Kenexa, rachetée par IBM en décembre.

Simplicity

La presse en parle!

Silicon DSI.fr

[IBM Connect 2013- IBM fait rimer Connections et gestion des talents](#)

le Monde Informatique

[Connect 2013 : IBM bâtit sur les médias sociaux](#)

[Connect 2013 : IBM analyse le flux d'activité de Connections](#)

L'Usine Nouvelle

[IBM veut convertir les entreprises au 2.0](#)

L'atelier.fr

[IBM Connect : les réseaux sociaux internes poussent à la collaboration augmentée](#)

[Lotusphere : le réseau social est avant tout histoire de liens humains](#)

[IBM Connect : la nécessité d'alignement dépasse maintenant la simple adoption](#)

Blog de Bertrand Duperrin

[Lotusphere 2012 : J'ai vu danser un éléphant...et il veut qu'on danse avec lui](#)

[IBM en passe d'organiser la plus grande conférence Social Business au monde ?](#)

[Ouverture d'IBM Connect : vous avez dit social ? Non. Juste normal.](#)

Simplicity

Growth

Profitability

Contacts

Sales

Antoine Jeanpierre

Thierry Moneuse

Aurore Achour

Christophe Chagnot

Jonathan Benichou

Technique - Tigers

Gilles Lacombe

Pierre Milcent

Benjamin Bollaert

Références clients

Eric Daubié

Presse

Christine Lhoste

Marketing

Laetitia Holeindre

Hélène de Ponsay

Valérie Talon

Sophie Paillard

Simplicity

Growth

Profitability