



Personnes. Processus. Informations.

Intégrés pour une meilleure synergie – vers une e-business à la demande plus efficace

Le Middleware* est partout.

Vous voyez ?

*Logiciels d'infrastructure



Vous faites affaire avec un nombre croissant d'employés, de partenaires et de clients. Ceux-ci doivent avoir accès à de plus en plus d'informations. Par ailleurs, les processus qui vous permettent de gérer vos activités au quotidien se complexifient. Votre besoin d'interactions transparentes avec les personnes, les processus et les entreprises grandit au même rythme que votre entreprise.

Et si vous pouviez les intégrer tous afin qu'ils interagissent en temps réel ? Relier étroitement les personnes, les processus et les informations de plusieurs emplacements pour simplifier et rationaliser les opérations commerciales ? Vous pourriez optimiser les efficacités en reliant applications et processus tout au long de votre chaîne de valeur, fournir un accès aux informations en temps réel à ceux qui en ont besoin, indépendamment de l'endroit et du moment, afin qu'ils puissent prendre des décisions éclairées, et améliorer la productivité et la qualité des services en optimisant les communications avec les employés, les clients et les partenaires. L'objectif de ces ponts jetés entre les éléments métier consiste à vous aider à devenir plus agile, efficace et réactif. Ce faisant, vous pourrez réagir aux évolutions du marché ou de la demande en quelques heures et non plus en jours. Cette souplesse vous permettra de mettre en place une e-business à la demande, ce qui ne manquera pas d'influer sur vos résultats.

Choisissez des solutions spécifiquement conçues pour vous, qui pourront grandir en même temps que vous

En tant qu'entreprise en pleine expansion, vous recherchez de nouvelles méthodes vous permettant de réduire vos coûts et d'optimiser vos efficacités afin de rester compétitif par rapport aux grandes entreprises qui disposent de ressources humaines et financières plus importantes. Avoir une entreprise aussi agile que possible peut vous aider à réagir avec aisance aux évolutions commerciales, sans que vos opérations globales et vos budgets s'en trouvent menacés. Cela étant, les conditions du marché et la taille des moyennes entreprises comme la vôtre, vous confèrent un avantage certain. Vous pouvez tirer parti de votre "petite" taille actuelle pour mettre en place des systèmes intégrés, ce qui vous permettra d'avoir un temps d'avance sur les entreprises plus grandes, pour lesquelles la transition durera plus longtemps. Par ailleurs, les solutions que vous mettez en place maintenant peuvent vous aider à tirer parti des transitions commerciales et innovations futures

Les solutions d'intégration commerciales d'IBM et de ses partenaires peuvent vous aider à mettre dès à présent en place des solutions qui vous permettront de réagir rapidement à l'évolution des marchés, ainsi qu'aux besoins de vos clients et de vos partenaires au sein de votre secteur. IBM propose des logiciels conçus, préparés et tarifés pour les moyennes entreprises et personnalisés pour répondre aux besoins spécifiques de chaque secteur, permettant ainsi :

- *aux organisations bancaires et financières de rationaliser les informations et les processus dans leurs filiales décentralisées tout en leur permettant de respecter les normes officielles, de fournir des services clients en ligne et d'analyser les données ;*
- *aux compagnies d'assurances de rationaliser et de consolider les traces documentaires et les dossiers liés aux sinistres tout en mettant des services Web en oeuvre ;*
- *aux détaillants et aux grossistes de simplifier la gestion de leur inventaire afin d'optimiser leur rentabilité tout en réduisant leurs frais généraux ;*
- *aux secteurs électronique et automobile d'optimiser leur chaîne logistique ainsi que la gestion du cycle de vie des produits afin de "dégraisser" et de rentabiliser leurs opérations.*

Le middleware d'IBM, de même que les applications et services des partenaires commerciaux d'IBM, peuvent contribuer à intégrer les processus et les informations dont ont besoin vos employés, vos clients et vos partenaires commerciaux - à la demande. A mesure que vos besoins s'accroissent, vous pouvez aisément mettre en oeuvre de nouvelles solutions. Les solutions logicielles d'IBM étant



basées sur des standards ouverts, vous ne vous verrez pas "coincé" par une seule plate-forme technologique ou par des solutions propriétaires émanant d'un fournisseur unique. Les solutions logicielles d'IBM sont compatibles avec UNIX®, Linux et Microsoft® Windows®, par conséquent vous aurez la possibilité de mettre en oeuvre la solution qui répondra le mieux à vos besoins croissants, sans devoir consacrer du temps et de l'argent à la migration de nouvelles applications sur la même plate-forme.

Devenez plus productif, plus efficace et mieux informé

Les solutions d'intégration d'IBM vous permettent de relier des informations entre les zones commerciales de manière à fournir un accès en temps réel à vos employés, à vos clients et à vos partenaires, ce qui vous permettra de prendre des décisions éclairées et de réaliser des analyses ponctuelles des informations et connaissances commerciales. Ces solutions répondent à des besoins d'accès aux informations spécifiques à différents secteurs, leur permettant ainsi de relever divers défis communs aux moyennes entreprises. Ces solutions vous permettent :

- *d'accéder aux informations réparties dans un environnement sécurisé. Les organisations bancaires, par exemple, peuvent réduire leurs coûts en partageant des informations numérisées entre filiales tout en s'assurant que partenaires et clients n'ont accès qu'aux informations qui les concernent ;*
- *de rationaliser les opérations commerciales et de réduire les coûts en intégrant des informations dans différents systèmes et emplacements situés dans plusieurs zones de l'organisation. Par exemple, les détaillants peuvent relier des données entre les magasins, les entrepôts et les centres de service à la clientèle afin de s'assurer que tout le monde dispose des informations sur les produits les plus rentables et sur les clients, évitant ainsi les tâches administratives redondantes et automatisant les flux d'informations ;*
- *de prendre des décisions commerciales plus éclairées - et plus rapides - grâce à un accès à des informations en temps réel vous permettant de réagir plus vite aux évolutions du marché et aux opportunités ;*
- *de tirer parti des informations clients en temps réel et des renseignements commerciaux pour analyser les préférences des clients, leurs besoins et leurs profils d'achat, ce qui vous permet de développer des promotions ciblées, de réaliser des ventes croisées ou complémentaires avec vos clients les plus importants ainsi que d'identifier de nouvelles opportunités commerciales.*

Améliorer la communication et la productivité

Orientées vers les personnes qui conduisent et participent à vos activités - employés, clients et partenaires de la chaîne de valeur - les solutions d'intégration d'IBM vous aident à optimiser la communication et la collaboration au sein de votre entreprise afin d'éliminer les opérations commerciales redondantes, d'améliorer la productivité, de réduire les coûts et de stimuler la satisfaction des employés, des partenaires et des clients. Ces solutions logicielles d'IBM vous aident à relever de nombreux défis en matière de communication, en vous aidant à :

- *développer des espaces de travail pour des communautés virtuelles en ligne rapidement adaptables à de nouveaux partenaires, employés et clients - une possibilité particulièrement intéressante pour les secteurs tels que le commerce de détail avec un fort taux de rotation des effectifs et un grand nombre de nouveaux clients ;*
- *relier en temps réel partenaires et clients, leur permettant de faire plus facilement affaire avec vous tout en renforçant des relations avantageuses ;*
- *tirer parti des fonctions de sécurité permettant de protéger vos informations et de les réserver à ceux qui en ont besoin - une option clé pour les secteurs tels que les banques, les organismes financiers et les compagnies d'assurances, dont une large part des communications sont sensibles ;*
- *fournir un accès standard aux applications et fonctions de collaboration pour optimiser la productivité, rationaliser les projets et limiter tâches administratives et coûts ;*
- *améliorer la productivité des collègues distants grâce à la compatibilité avec la technologie mobile.*



Améliorer la flexibilité et la réactivité

Les solutions d'intégration d'IBM relient les applications sectorielles et processus métier de votre organisation et de tous les maillons de votre chaîne de valeur afin de vous aider à améliorer les efficacités, à commercialiser vos produits et services plus rapidement, le tout dans le but de rendre votre entreprise plus souple et plus réactive aux changements.

En intégrant les processus et les applications, les solutions logicielles d'IBM permettent de relever des défis sectoriels spécifiques, mais également de répondre à de nombreux besoins communs à la plupart des moyennes entreprises. Elles peuvent vous aider à optimiser l'utilisation de vos systèmes informatiques existants, tout en maîtrisant votre budget informatique. En proposant à vos employés, clients et partenaires des vues cohérentes des applications sectorielles, vous pouvez renforcer les relations et optimiser la productivité. Les constructeurs automobiles, par exemple, peuvent permettre à leurs employés, concessionnaires et techniciens d'accéder aux mêmes bases de données et systèmes de commande de pièces automobiles, garantissant ainsi que tous disposent d'informations cohérentes. En intégrant les processus de toutes les opérations commerciales, vous pouvez également :

- *réduire la complexité des opérations commerciales quotidiennes et les rationaliser ;*
- *éliminer les tâches redondantes entre les zones fonctionnelles de manière à optimiser les efficacités et à réduire les coûts ;*
- *démontrer les avantages commerciaux rapides permettant de justifier le temps et les ressources consacrés au déploiement de nouveaux processus et initiatives sectoriels ;*
- *tirer parti de l'intégration des applications d'entreprise afin de faciliter l'accès à l'information, de libérer de l'espace disque et de réduire les dépenses informatiques ;*
- *automatiser les fonctions commerciales et réduire la durée des cycles commerciaux, de manière à commercialiser plus rapidement vos nouveaux produits et services.*

Lancez-vous rapidement avec les offres IBM Express

Les offres de la gamme IBM Express ont été spécifiquement conçues pour répondre aux besoins - et aux budgets - des moyennes entreprises. Basées sur les logiciels primés DB2, Lotus, Rational, Tivoli et WebSphere d'IBM, elles proposent :

- *des fonctionnalités riches, aisément personnalisables pour répondre à des besoins sectoriels spécifiques ;*
- *une installation simple, guidée par un assistant, ainsi que des modèles qui vous aideront à démarrer rapidement ;*
- *une administration rationnelle, permettant aux employés qualifiés de se concentrer sur d'autres tâches génératrices de recettes ;*
- *une conception modulaire permettant de choisir d'autres fonctionnalités à mesure que vos besoins évoluent ;*
- *des technologies basées sur des normes ouvertes, que vous pouvez librement intégrer à vos investissements existants ou futurs.*

Souples et évolutives, les offres de la gamme IBM Express vous apportent des caractéristiques, des fonctionnalités et des financements taillés sur mesure pour répondre à vos besoins commerciaux - aujourd'hui comme à l'avenir.

IBM et ses partenaires commerciaux apportent une valeur ajoutée en offrant des services abordables, depuis l'installation, le déploiement et la configuration jusqu'aux formations. Par ailleurs, les options de financement souples vous permettent de bénéficier des solutions d'intégration commerciale dès aujourd'hui.

Quelques produits logiciels d'intégration commerciale :

IBM DB2 Content Manager Express Edition

Fournit des fonctions de gestion documentaire, d'imagerie des produits et de workflow des documents en un seul produit. Assure le stockage et la gestion de contenus sous divers formats (texte, image, fax, etc.)

IBM DB2 Universal Database Express Edition

Fournit un système complet de gestion des bases de données relationnelles. Des capacités d'autoréglage, d'autogestion et d'autoconfiguration accroissent sa fiabilité tout en réduisant la complexité.



IBM Tivoli Storage Resource Manager Express

Offre une méthode rentable et abordable permettant aux clients d'étendre la gestion des ressources de stockage aux clients (portables, PC de bureau et postes de travail), de manière à inclure les actifs de stockage dans la vue de la gestion.

IBM Lotus Domino Collaboration Express

Permet aux clients d'utiliser les capacités de messagerie et de collaboration de Domino. Ils peuvent choisir d'accéder à Domino par le biais de clients Lotus Notes ou Lotus Domino Web Access tant pour les applications de messagerie électronique que pour les applications de collaboration.

IBM Lotus Domino Utility Server Express

Donne accès aux applications de collaboration (pas aux fichiers de messagerie individuels). Les clients peuvent choisir d'accéder à leurs applications Domino par le biais d'un navigateur Web ou d'un client Lotus Notes IBM acheté séparément.

IBM Integrated Platform Express for Employee Workplace

Conçu pour les entreprises en pleine expansion qui recherchent une méthode rentable de permettre à leurs employés d'accéder aux outils et contenus critiques dont ils ont besoin pour travailler plus efficacement.

IBM WebSphere Portal – Express

Propose des portails pour les employés, les partenaires commerciaux et les clients. Le contenu, les applications, l'organisation des pages et l'apparence graphique de ces portails peuvent être adaptés en fonction des besoins ou profils de travail individuels de chaque utilisateur.

Les offres de la gamme IBM Express continuent à la page 7.

Solutions d'intégration commerciale

Choisissez des solutions sectorielles reliant les personnes, les processus et les informations en temps réel.

	Solutions	Avantages
Secteur bancaire et financier	Intégration filiales/canaux et automatisation	Transformer les filiales en centres financiers, avec un partage d'informations et une fourniture de services étendue.
	Infos sur les clients	Comprendre les besoins et les préférences des clients pour développer des services financiers ciblés.
	Gestion documentaire, risques et conformité	Gérer en toute sécurité les documents financiers, de manière à limiter les risques et à respecter la réglementation en vigueur.
Assurances	Infos sur les clients	Comprendre les besoins et les préférences des clients pour développer des offres et des services personnalisés.
	Gestion documentaire des assurances	Eliminer les traces documentaires manuelles et fournir un accès à la demande aux dossiers des clients.
	Sélection des risques/traitement des déclarations de sinistre	Réduire le nombre d'étapes requises pour traiter les déclarations de sinistre, réduire les coûts et améliorer la qualité des services.
	Réunions sur le Web/e-learning	Permettre aux agents et aux clients de collaborer en temps réel, dans le but d'améliorer la qualité des services et d'optimiser la productivité.
Commerce de détail	Infos sur les clients	Comprendre le comportement des clients afin de créer des promotions et de réaliser des ventes incitatives avec les bons clients.
	Gestion des contenus d'entreprise/ supports numériques	Ramener la production de supports en interne, dans le but de réduire les coûts et de conserver des supports produits actuels.
	Gestion des stocks sans fil	Accélérer le passage à la caisse et optimiser ce processus grâce à des codes-barres numériques.
	Gestion de l'e-commerce B2C, intégration de la chaîne logistique	Optimiser les efficacités avec les fournisseurs et distributeurs en leur donnant une vue cohérente des ventes et des informations clients et en leur proposant des fonctions de collaboration en temps réel.
Commerce de gros	Service clients, Gestion du centre d'appels	Fournir une vue cohérente des informations clients de manière à garantir un service rapide et personnalisé.
	Gestion de l'e-commerce B2B	Assurer la disponibilité 24h/24, 7j./7 des informations, faciliter la collaboration et le self-service.
	Gestion de l'inventaire, des entrepôts et des expéditions	Optimiser l'utilisation des entrepôts, réduire les coûts de livraison et rationaliser les opérations d'entreposage.
Industrie automobile	Service clients	Permettre aux techniciens d'accéder aux informations relatives aux véhicules des clients, gérer la garantie et les contrats d'entretien, fournir des services personnalisés.
	Gestion du cycle de vie des produits	Accélérer la commercialisation et accroître la qualité grâce aux fonctions de gestion des données sur les produits.
Electronique	Production, conception et logistique	Intégrer les informations d'usine tout au long de la chaîne logistique, commander des pièces et assurer le suivi des commandes à la demande.
	Gestion du cycle de vie des produits	Accélérer la commercialisation et accroître la qualité grâce aux fonctions de gestion des données sur les produits.
	Gestion de la chaîne logistique	Partager les informations tout au long de la chaîne logistique afin d'éliminer les tâches redondantes, de rationaliser les opérations et de réduire les coûts.

IBM Integrated Platform Express

Conçu pour démarrer “au bas de l'échelle” et grandir avec l'entreprise. Mise en oeuvre rapide, tarification souple et sécurité intégrée font de cette solution le choix idéal pour les moyennes entreprises qui débutent dans le monde des solutions e-business.

IBM DB2 Everyplace Express Edition

Fournit une solution de synchronisation et de base de données relationnelle pour les dispositifs mobiles. Comprend un conseiller permettant d'optimiser les index des bases de données mobiles.

IBM WebSphere Application Server – Express

Aide à créer, tester, déployer et gérer des sites Web, des applications et des services Web. Des assistants, des exemples et des modèles simplifient la création d'applications.

IBM WebSphere Business Integration Connection – Express

Permet une intégration rapide, simple et abordable avec un petit nombre de partenaires, fournissant une solution de participation et d'intégration à une communauté (par opposition à une solution de passerelle pour un propriétaire ou gestionnaire de communauté).

IBM WebSphere Business Integration Express for Item Synchronization

Etend les capacités de WebSphere Business Integration Express for Item Synchronization à des outils permettant de personnaliser et de modifier les processus métier, l'accès à l'adaptateur SAP et la capacité d'accueillir plus de numéros d'articles génériques.

IBM WebSphere Business Integration Server Express

Intègre et automatise aisément les processus en interne et avec les clients, partenaires et fournisseurs. Cette solution tourne sur plusieurs plates-formes et propose des outils graphiques conviviaux et des modèles de processus avec des adaptateurs prêts à l'emploi permettant une connectivité aisée à une vaste gamme d'applications.

IBM WebSphere MQ Express

Permet une connectivité d'application à application. Fournit les bases sur lesquelles construire et développer des solutions d'intégration.

IBM WebSphere Commerce – Express

Fournit une solution complète de bout en bout incluant les capacités centrales dont ont besoin les moyennes entreprises en pleine expansion pour démarrer ou étendre leurs sites d'e-commerce B2B ou B2C, avec un investissement minimum.

Valeur ajoutée grâce aux services d'IBM et de ses partenaires IBM

IBM et ses partenaires commerciaux proposent également des services d'intégration de bout en bout qui vous aideront à gérer l'ensemble de votre infrastructure informatique - vous pourrez donc vous concentrer sur d'autres objectifs critiques. Avec nos services allant du déploiement et de la personnalisation jusqu'à l'assistance et la formation, notre but est de vous aider à réaliser vos objectifs commerciaux et à devenir un leader de votre secteur.

En tant qu'entreprise en pleine expansion, vous avez l'occasion unique de mettre en place des atouts concurrentiels qui vous aideront à consolider votre position sur le marché et prépareront votre organisation à avancer. Les solutions d'intégration commerciale d'IBM et son vaste réseau de partenaires commerciaux peuvent vous aider à relier vos personnes, processus et informations dans un réseau transparent au sein de votre organisation et au-delà de celle-ci, ce qui vous aidera à optimiser vos efficacités, à devenir plus souple et plus résilient et à mettre en oeuvre une e-business à la demande. Doté d'une infrastructure commerciale intégrée, vous serez prêt à réagir rapidement aux opportunités et aux changements qui vous attendent.

Pour obtenir plus d'informations

Pour en savoir davantage sur les solutions d'intégration commerciale d'IBM ou sur l'intégration commerciale, rendez-vous à l'adresse :

ibm.com/software/fr/PME_PMI/



Compagnie IBM France

Tour Descartes - La Défense 5
2, avenue Gambetta
92066 - Paris-La Défense Cedex

IBM Belgium

Avenue du Bourget/Bourgetlaan, 42
B - 1130 Brussels

La page d'accueil d'IBM se trouve à l'adresse
ibm.com

IBM, le logo IBM, e-business, e-business on demand, l'e(logo) business on demand lockup, DB2, DB2 Universal Database, Domino, Everyplace, Lotus, Lotus Notes, Rational, Tivoli et WebSphere sont des marques d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.

Microsoft et Windows sont des marques de Microsoft Corporation aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.

Les autres raisons sociales, noms de produits et noms de services peuvent être des marques ou des marques de service de leurs propriétaires respectifs.

Produit aux Etats-Unis d'Amérique
05-04

© Copyright IBM Corporation 2004
Tous droits réservés.