

IBM lance de nouvelles initiatives en faveur des partenaires pour les PME

A l'occasion d'un tour de France qui a débuté ce jour à Lille, IBM réaffirme son support auprès de ses partenaires commerciaux. Objectif: accompagner la transformation des PME et entreprises de taille intermédiaire

Paris - 18 janv. 2010: IBM fait étape dans 6 villes de France pour présenter ses nouvelles initiatives destinées à renforcer le soutien de ses partenaires commerciaux aux PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI) de moins de 1000 salariés. Les investissements de ce nouveau programme se concentrent essentiellement sur le lancement de nouvelles solutions modulaires destinées aux clients, d'initiatives de co-marketing et d'allocation de ressources supplémentaires destinées au réseau de partenaires. Avec une approche simplifiée tant pour le management que la génération d'opportunité. IBM renforce sa volonté d'adresser le marché des PME via les partenaires commerciaux.

L'ensemble de ces initiatives présentées à Lille, Strasbourg, Grenoble, Marseille, Toulouse et Nantes du 18 au 29 janvier 2010, réaffirment l'engagement et le soutien de Big Blue auprès des ETI dans leur politique de croissance et de transformation.

Une équipe dédiée au développement d'offres spécifiques pour les PME

IBM met en place une **nouvelle équipe interne dédiée à la création de suites modulaires** autour de besoins fondamentaux tels que la protection des données, les analyses prévisionnelles et les infrastructures dynamiques, un moyen de faire face à la forte demande du marché des ETI pour des solutions intégrées. Ces modules directement proposés par les partenaires commerciaux d'IBM seront personnalisés en fonction des besoins spécifiques et contraintes budgétaires des PME.

Le premier module portera sur un service complet de **protection de données** composé de :

- Tivoli Storage Manager, serveurs System x, unité de stockage externe System Storage DS3200,
- possibilité de **financement** via IBM Global Financing
- services **d'implémentation et d'installation**.

« Nous renforçons sans relâche notre aide auprès des partenaires commerciaux d'IBM, tout en continuant à développer des solutions et les compétences requises pour assurer notre succès sur le marché des PME & ETI, indique Marc Dupaquier, directeur général Midsize Business, IBM Monde. « Cette volonté, nous l'affichons au même titre que les investissements constants que nous consentons pour enrichir notre gamme d'offres dédiées aux ETI et les aider à améliorer leur efficacité, à travailler plus intelligemment, à optimiser la collaboration et à mieux gérer l'information. »

Une présence accrue en région

IBM compte apporter un soutien de proximité toujours plus actif à ses partenaires en région grâce aux « Territory Business Partner Representatives » qui mettront à leur disposition l'expérience d'IBM, les aideront à tirer parti des différentes opportunités, à développer des solutions dédiées, à maximiser les activités de co-marketing, ainsi qu'à se concentrer sur la satisfaction des clients.

Par ailleurs, pour permettre à toujours plus de PME et d'ETI de bénéficier de la globalité des solutions et services d'IBM, Big Blue compte étoffer son réseau de partenaires commerciaux.

Un investissement de 130 millions de dollars pour le marketing et les programmes de génération d'opportunités

Cet investissement permettra une extension conséquente des programmes de co-marketing, afin d'aider les partenaires commerciaux à concevoir leurs propres campagnes d'acquisition de prospects, à mettre en place des tactiques marketing personnalisées et à disposer d'un contrôle plus direct sur les opportunités qu'offre le marché des PME & ETI.

« L'intérêt tout particulier qu'IBM porte aux services marketing nous aide à acquérir et gérer nos propres prospects, nous permettant ainsi de finaliser plus rapidement des affaires. Nous contrôlons désormais de bout en bout nos initiatives marketing et exploitons l'ensemble des opportunités qui se présentent, avec le total soutien d'IBM, déclare Clay Hales, président d'Infosystems, un partenaire commercial d'IBM. « Les efforts continus d'IBM pour lancer sur le marché de nouvelles solutions prêtes à l'emploi dédiées aux ETI correspondent exactement à ce dont nous avons besoin : aider nos clients à résoudre leurs problèmes, accroître leur efficacité et optimiser leur compétitivité. »

IBM, les PME & les ETI

Avec un potentiel de ventes estimé à 152 milliards de dollars, le marché des ETI constitue l'un des principaux facteurs de croissance pour IBM et ses partenaires commerciaux, surtout si l'on considère la hausse du nombre d'entreprises de taille moyenne cherchant à investir dans des solutions informatiques et professionnelles en vue de se constituer des systèmes intelligents et d'améliorer leur efficacité. Le besoin de proximité et de compétences métiers est essentiel pour accompagner ces entreprises et les aider à se transformer pour trouver de nouveaux chemins de croissance. Cet enjeu de proximité, IBM le cultive avec son réseau de partenaires depuis maintenant plusieurs décennies. Au cours de l'année passée, IBM a lancé plus de 20 nouvelles offres pour ce marché spécifique.

Agenda du tour :

Lille : lundi 18 janvier 2010

Strasbourg : mercredi 20 janvier 2010

Grenoble : vendredi 22 janvier 2010

Marseille : lundi 25 janvier 2010

Toulouse : mercredi 27 janvier 2010

Nantes : vendredi 29 janvier 2010

À propos d'IBM

Apprenez-en plus concernant les nouvelles solutions d'IBM pour les sociétés de taille moyenne, en cliquant [ici](#)
