

## IBM propose de nouvelles ressources aux partenaires pour gagner en compétences et mieux répondre au marché

**Paris - 26 janv. 2010:** IBM annonce de nouvelles ressources commerciales, marketing et techniques pour les partenaires agréés IBM Software, leur permettant de mieux répondre aux demandes des clients.

### Pour la première fois, les partenaires agréés:

- se voient confier des **opportunités commerciales inférieures à 50 000 euros**, IBM évaluant selon leurs compétences, ceux qui répondront le mieux aux projets des clients;
- ont à leur portée de **nouvelles certifications autour de l'architecture Cloud Computing** incluant de la formation sur les différents business modèles liés au Cloud. Ces nouvelles formations leur permettent de créer de nouvelles solutions basées sur les logiciels d'infrastructures pour lesquels ils sont certifiés;
- vont pouvoir accéder à plus de **130 formations métiers et industries**, soit en accès direct online via Virtual Industry Summits, soit en présentiel dans les [IBM Innovation Center](#) (en France, à Noisy-le-Grand).

Les entreprises ont aujourd'hui besoin de mettre en œuvre les technologies IT pour être plus efficaces et transformer leurs organisations selon les spécificités de leur industrie et de leur cœur de métier. Face à ce challenge, elles ont besoin de partenaires offrant des solutions intégrées, sur une infrastructure solide, et maîtrisant de bout en bout la conduite des projets.

Avec ces nouvelles initiatives, IBM aide ses partenaires à renforcer leurs compétences et les dote de l'expertise adéquate pour assurer les projets de transformation des clients. En fonction de leur business modèle et des industries sur lesquelles ils sont positionnés, les partenaires peuvent choisir sur quels produits du portfolio IBM Software se certifier pour être agréer à leur revente.

Cette annonce fait écho à celle du 18 janvier dernier dans laquelle [IBM annonce le renforcement des initiatives envers les partenaires sur le marché des PME](#) (100 – 1000 salariés) pour accroître leur capacité à encore mieux répondre aux besoins des clients. Ces investissements portent sur un co-marketing renforcé, un support de vente et des équipes commerciales qui leur sont dédiées, mais également sur des solutions modulaires (Software – Hardware – Services – Financement) prêtes à être intégrées aux solutions métiers. Ces dernières couvrant les domaines de protection des données, de business intelligence, d'infrastructure dynamique, enjeu déterminant pour la transformation des entreprises selon l'étude menée en 2009 « [IBM au cœur des PME](#) ».

Selon une étude menée par le Cabinet Ronin Corporation en fin d'année 2009 pour le compte d'IBM auprès de 400 partenaires, 60% de ces derniers prévoient en 2010 d'accroître leur profit en participant au programme **Software Value Plus**. Autant de Partenaires Software Top Tier prévoient plus de revenu hardware, software et services en vendant les logiciels d'infrastructure IBM. La moitié du panel converge sur le fait que le Cloud Computing est un élément de profit pour les deux ans à venir, notamment dans le consulting en amont des projets.

**Retrouvez tous les détails de l'annonce mondiale sur:**

