

## **Ecosystème IBM : Un nouveau « PartnerWorld » à valeur ajoutée**

### **IBM aide ses partenaires commerciaux à développer leurs compétences et délivrer aux clients des solutions de valeur**

**Paris - 20 mai 2010:** IBM annonce de nouvelles fonctionnalités étendues, pour aider ses partenaires à approfondir leurs compétences, à livrer des solutions de haute valeur pour leurs clients, tout en améliorant leur rentabilité et créant des opportunités de croissance.

### **Nouveaux avantages, nouvelles ressources**

IBM continue d'investir pour simplifier le programme PartnerWorld. Ces avantages, livrés gratuitement, incluent des services de mise en relation avec les exécutifs IBM, des ressources de market intelligence, une spécialisation IBM system x permettant aux partenaires de livrer des solutions basées sur la technologie IBM system x ainsi que des outils plus développés en terme de social média et moteur de recherche.

### **Un investissement mutuel qui s'enrichit**

« De même que nos partenaires investissent avec IBM, nous continuons à investir auprès d'eux, au travers du développement de compétences, la rationalisation des processus et dans la recherche de solutions pour nos clients » a déclaré Rich Hume, Général Manager, IBM Global Business Partners & Mid-Market. « Nous continuons à travailler sur la simplification des systèmes de collaboration, à l'amélioration de la rentabilité et au développement de la croissance ».

### **De nouvelles opportunités de développement de compétences et les avantages d'IBM PartnerWorld**

Echanges avec le management exécutif d'IBM : IBM étend les avantages de mise en relation avec les exécutifs d'IBM à une communauté plus large comprenant les partenaires identifiés « Premier » et « Software value plus ».

Market Intelligence : Les partenaires « Advanced », « Premier » et « Software Value Plus » auront accès à des études de marché gratuites ayant pour but d'améliorer leur connaissance, la prise de décision et gagner en avantage compétitif.

Adéquation géographique et compétences : Le nouvel outil IBM Business Partner Locator aide les clients, prospects et partenaires à identifier plus facilement les compétences d'un partenaire IBM sur leurs marchés géographiques.

Développement du relationnel : Tous les partenaires peuvent bénéficier d'une hotline, d'internet et de services

de discussions en ligne pour obtenir un support marketing, ventes, formation, support technique et autres.

Un nouveau programme spécialisé System x spécialement conçu pour aider les partenaires dans le but de développer leurs ventes, leurs compétences techniques et solutions au travers d'un système de formation, de tests et d'apprentissage des ressources. Ces compétences et certifications ont prouvés leur différence au sein du marché x86, dans lequel la plateforme system x continue de délivrer des performances inégalées et des avantages financiers pour des entreprises de toutes tailles.

### **Un nouveau programme PartnerWorld avec des critères simplifiés**

Dans le but de faire monter en puissance les partenaires et leur permettre d'accéder à des programmes de plus en plus complets, IBM met en place des fonctions simplifiées d'acquisition de points autour de quatre critères : les compétences, le revenu, la satisfaction client et les références client. Ces nouveaux critères ont moins de règles et un minimum de conditions. Ils donnent les moyens aux partenaires d'avancer dans les programmes de qualification, d'avoir une visibilité plus grande quant aux niveaux de programmes partenaires et aux bénéfices qu'ils peuvent en tirer.

Les changements sur le programme PartnerWorld seront déployés par étapes et commenceront dès Juillet 2010 par le nouveau système de points pour l'atteinte des niveaux PartnerWorld.

Pour une information détaillée concernant ces changements, n'hésitez pas à vous rendre sur le site : [ibm.com/partnerworld/2010](http://ibm.com/partnerworld/2010).

---