

## **IBM étend son initiative Smarter Commerce à ses partenaires afin qu'ils puissent saisir les opportunités de ce nouveau marché**

**aris - 31 mai 2011:** IBM (NYSE : IBM) annonce aujourd'hui une extension de son initiative Smarter Commerce pour aider les revendeurs à valeur ajoutée et les intégrateurs à saisir les opportunités de ce marché grandissant évalué - rien que pour le logiciel - à plus de 20 milliards de dollars.

L'offre Smarter Commerce pour les partenaires offre deux options conçues pour aider les partenaires à établir et délivrer une large gamme d'offres, du management de la supply chain aux réseaux collaboratifs B2B en passant par les solutions B2C.

--> Avec l'offre Software Value Plus Smarter Commerce, les partenaires pourront recevoir des incentives à hauteur de 50% des transactions pour les logiciels Smarter Commerce, incluant Unica, Coremetrics et les offres Websphere Commerce. Pour satisfaire les conditions requises, les partenaires doivent être revendeurs agréés de logiciels IBM avec des certifications en support technique et commercial.

--> L'initiative Smarter Commerce Solution Development, qui permet de fournir un support commercial et technique à un secteur spécifique, des ateliers pour les clients, un accès au centre d'innovation d'IBM, ainsi qu'une assistance commerciale pour les rendez vous client. Pour satisfaire les conditions requises, les intégrateurs régionaux, les ISVs, les fournisseurs de services marketing, doivent détenir les certifications logicielles IBM et des certifications pour les secteurs des télécommunications, de la distribution, de la banque, et des biens de consommation.

Les offres Smarter Commerce transforment la manière dont les entreprises intègrent la demande clients et les tendances marché. Le consommateur est désormais mis au centre des décisions et des actions qui interviennent tout au long du cycle commercial, que ce soit en termes de marketing, de ventes ou de services. Les entreprises et leur écosystème doivent réagir en temps réel aux nouvelles exigences de leurs clients et maximiser l'utilisation des technologies pour assurer la transformation de leur métier, dans une ère numérique nouvelle. L'ensemble de la chaîne de valeur est concernée: approvisionnement, marketing, vente et services clients.

Outre le support marketing, technique et commercial, les partenaires pourront recevoir des avantages financiers notamment un plan de financement à 0% proposé par IBM Global Financing (IGF) pour les partenaires inscrits dans le programme Software Value Plus d'IBM ou bien des incentives commerciales pouvant aller jusqu'à 50% des transactions. La première étape de cette initiative concernera les partenaires couvrant les secteurs de la distribution, de la banque, des télécommunications et des biens de consommation.

**Smarter Commerce en [vidéos](#)**

**Les [dernières annonces](#) sur le sujet**

---