

IBM annonce un nouveau programme et des nouvelles solutions pour ses partenaires lors de la Partnerworld Leadership Conference

PARIS - 20 févr. 2017: Paris, le 20 février 2017 : IBM (NYSE: [IBM](#)), dans le cadre de sa PartnerWorld Leadership Conference, a fait une série d'annonces significatives visant à aider ses partenaires commerciaux à stimuler leur croissance, la satisfaction de leurs clients et leur revenu à l'ère du cognitif. Ces annonces portent sur une gamme de nouveaux programmes, d'incentives, de solutions et de formations, ainsi que sur des accords de revente exclusifs, afin de permettre aux partenaires d'offrir des services cognitifs et Cloud à leurs clients.

Les annonces sont les suivantes :

Un programme PartnerWorld renouvelé qui inclut :

- **40 nouvelles compétences** dans des domaines tels que le Cloud, le cognitif et la sécurité
- **Des solutions intégrées :** IBM a lancé un [Embedded Solutions Agreement](#) qui permet aux partenaires d'IBM d'intégrer plus facilement leur expertise et leurs offres aux technologies et aux services de l'entreprise pour créer des solutions distinctes, disponibles sur le marché sous leur marque et de les commercialiser auprès de leurs clients.
- De nouveaux produits d'entrée de gamme IBM
- **Un processus de revente simplifié :** au 2ème trimestre, IBM va lancer une offre IBM Express Start visant à rationaliser le processus permettant aux nouveaux partenaires d'être autorisés à revendre les produits d'entrée de gamme d'IBM. Les partenaires pourront rejoindre PartnerWorld, recevoir des tarifications et revendre ces offres plus rapidement que jamais avec IBM Express Start.
- **Des incentives logicielles améliorées :** à partir d'avril, IBM enrichit ses offres d'incentives logicielles

pour les partenaires afin d'offrir les meilleures récompenses pour la valeur la plus élevée en se concentrant sur les nouveaux clients et les entreprises de taille intermédiaire, les nouvelles opportunités de clients, les solutions et la vente autonome.

- **IBM PartnerWorld Advisor** conçu avec la technologie Watson : pour aider les partenaires commerciaux à trouver rapidement des informations sur la structure du programme PartnerWorld, les compétences, les niveaux de programme, les contrats d'incentives et plus encore, la compagnie a développé IBM PartnerWorld Advisor, un nouvel outil de support conçu avec Watson basé sur la voix et le texte disponible sur le portail PartnerWorld.

Pour plus d'informations :

<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/51559.wss>

Une dynamique avec Bluemix : Les partenaires commerciaux d'IBM favorisent la dynamique du Cloud IBM puisqu'ils sont à l'origine de près d'un tiers des signatures [Bluemix](#) au 4ème trimestre 2016. Cela démontre l'adoption rapide d'IBM Bluemix par les partenaires depuis que la plateforme a été lancée pour eux en septembre 2015. Ils ont apporté une contribution essentielle aux revenus Cloud d'IBM en 2016 et ils continuent à étendre l'empreinte Cloud de la compagnie à travers le monde, en exploitant les 54 centres de données Cloud d'IBM dans le monde entier.

Cette année, à la PartnerWorld Leadership Conference, près de 20 applications développées par les partenaires commerciaux d'IBM dans des domaines tels que la découverte de données, la productivité des centres d'appels et l'analyse des données génomiques ont été présentées. Pour aller plus loin dans l'aide aux partenaires de toutes tailles à développer des applications cognitives innovantes sur le Cloud d'IBM, la société lancera pour la première fois Watson Build, un nouveau défi cognitif conçu pour encourager les partenaires d'IBM à accélérer l'innovation autour des solutions cognitives réalisées sur Bluemix.

Pour plus d'informations : voir à la fin du communiqué

L'adoption du Cloud hybride avec VMware : IBM contribue à accélérer l'adoption du Cloud hybride en fournissant à ses partenaires un moyen simple de vendre VMware Cloud Foundation et d'autres services Cloud basés sur VMware. Dans le cadre de ces nouveaux efforts, les partenaires d'IBM pourront désormais offrir des services Cloud, que les clients peuvent utiliser pour étendre rapidement leurs environnements VMware existants au Cloud IBM. Avec plus de 1 000 clients engagés, le partenariat mondial entre IBM et VMware aide davantage d'entreprises à étendre les charges de travail existantes au Cloud en quelques heures au lieu de quelques semaines voire mois.

IBM a également mobilisé 4 000 consultants avec l'expertise nécessaire pour aider les clients de VMware à exploiter le Cloud d'IBM et fournir un portefeuille complet de services tout au long du cycle de vie, dont la planification, l'architecture, la migration et la gestion de bout en bout.

Pour plus d'informations :

<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/51561.wss>

Un Accord entre IBM Storage et Hortonworks : IBM et Hortonworks annoncent la disponibilité prévue de la plateforme de données d'Hortonworks (HDP® : Hortonworks Data Platform) pour IBM Elastic Storage Server (ESS) et IBM Spectrum Scale. L'accord avec Hortonworks donnera lieu à la certification de Hortonworks HDP sur Power avec IBM Spectrum Scale et Hortonworks HDP sur x86 avec IBM Spectrum Scale.

Les utilisateurs peuvent maintenant exécuter des applications Hadoop sur les solutions de pointe de software-defined storage (stockage défini par logiciel). Les clients IBM bénéficieront des avantages du stockage d'entreprise pour analyser les données avec les applications d'analytique d'Hortonworks. Grâce au choix de déploiements centralisés ou distribués, les entreprises peuvent améliorer leur efficacité avec la gestion des données, la sauvegarde, la sécurité et le stockage en cloud hybride.

Pour plus d'informations :

<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/51562.wss>

IBM Business Partners Drive Global Cloud Momentum with Bluemix

- Partners in 100+ countries leverage IBM's 54 Cloud Data Centers to drive digital transformation
- IBM's broad ecosystem of partners drove nearly 1/3 of business for its Bluemix cloud services since launching it to the channel in Sep 2015
- Three global partners, Wipro, Mark III Systems and Bluebee, share client successes with Bluemix

Las Vegas, Nev. - 14 Feb 2017: At the PartnerWorld Leadership Conference 2017, IBM today showcased how IBM Business Partners are driving IBM Cloud momentum with almost a third of [Bluemix](#) signings in Q4-2016 coming from channel partners. This demonstrates a rapid adoption of IBM Bluemix by Business Partners since launching Bluemix for the channel business in September 2015. IBM Business Partners were a critical driving force for IBM Cloud revenue in 2016 and continue to expand the IBM Cloud footprint across the globe, leveraging IBM's 54 cloud data centers worldwide.

This year's PartnerWorld Leadership Conference will showcase nearly 20 applications developed by IBM Business Partners in areas such as data discovery, call center productivity and genomic data analytics. To take it a step further in helping partners of all sizes build innovative cognitive applications on the IBM Cloud, the company for the very first time will launch Watson Build, a new cognitive challenge designed to encourage IBM Business Partners to accelerate innovation around cognitive solutions built on Bluemix.

"With close to a third of IBM Bluemix business coming from our Business Partners since we launched Bluemix to our channel ecosystem in Sep 2015, the momentum we are seeing with our Business Partners driving cloud adoption is remarkable, said Marc Dupaquier, General Manager, IBM Global Business Partners. "As more companies start to realize the benefits of cloud, we are seeing more IBM Business Partners look to Bluemix and Watson to create custom solutions. The Bluemix platform provides our partners with the power to revolutionize industries – from banking to healthcare – and drive business results, for both their own organizations and the customers they serve."

Bluemix Adoption Drives Digital Transformation for Clients

IBM Business Partners around the world are already seeing success with their innovative solutions on Bluemix, helping clients across industries modernize and transform their businesses.

- Texas-based [Mark III Systems](#) offers the IBM Cognitive Call Center on Bluemix in order to filter, analyze, and take actions on the inbound and outbound calls from clients' call centers. The company's development unit, BlueChasm, leveraged virtually the entire IBM development to deployment stack to create the cloud-based platform with an open API. With input from flagship call center software provider, [Cistera](#), the Cistera intelligence offering is revolutionizing customer's approach to their call center data – driving cognitive business insights in real time. With IBM's cloud development platform and tools, BlueChasm developers created the IBM Cognitive Call Center for Cistera in less than six months. Cistera saw immediate benefits, including a 99 percent improvement in time to actionable insights (from days/months to only 15 minutes). They saved considerable time and expenses saved by implementing automated compliance reports and transcription services, and an 80 percent increase in call center productivity, thanks to cognitive insights generated from customer interactions.

- Netherlands-based IBM Business Partner [Bluebee](#) tackles one of the most computationally challenging domains in the industry – whole genome based cancer genomics. It uses IBM Cloud bare metal cloud servers,

IBM Aspera and IBM Cloud Object Storage for its cloud-based accelerated genomics platform that enables fast and affordable processing of large volumes of genetics data. For one of Bluebee's clients, the cancer diagnostics platform has reduced the total time to diagnosis from five to two days – seven times faster the client's former process.

· [Wipro](#), a global information technology, consulting and business process services company, offers Data Discovery Platform, an analytics solution built on Bluemix, to help organizations perform business driven experiments faster and achieve shorter time-to-insight. With Data Discovery Platform, Wipro helped Australian energy company, [Western Power](#) anticipate the replacement and maintenance of overhead power lines by proactively identifying likely conductor failure. Western Power is now saving 10 percent on conductor repair and replacement, which will add up to \$5 million in savings in just the first year. Over the next three years, Western Power estimates it will save a total of \$15 million, thanks to the insights generated by Data Discovery Platform.

“Working closely with IBM on the Bluemix platform has enabled us to create a differentiated solution that allows clients to accelerate their decision-making capabilities and derive contextual and sharper insights needed to drive their business in today's hyper-competitive and digitally driven world,” said Pallab Deb, VP and Head of Wipro Analytics. “With a number of pre-built and ready-to-use vertically aligned apps that can be used across a wide range of industries, our Data Discovery Platform has been helping us enable our customers with their insights-led digital transformation initiatives.”

At IBM PartnerWorld Leadership Conference in Las Vegas, IBM recognized 14 additional partners for their excellence in advanced cloud and cognitive solutions built on Bluemix via its Beacon Awards, including: Perficient, Essextec, Red Skios, KPMG Services Ltd., iEnterprises, Zilker Technology, BP3 Global, Cognizant Technology Solutions, Advanced Integration Technology, niu Solutions, Prolifics, Projotech, BMP Wave International and SCSK Corporation.

Announcing Watson Build for Business Partners

Last year, IBM challenged its employees to join the IBM Cognitive Build, an event that encouraged employees to form teams, brainstorm and pitch new cognitive business solutions. Nearly 75 percent of employees from 115 countries participated, resulting in 2,700 new ideas and hundreds of viable prototypes. Today, IBM is extending this opportunity to its partner ecosystem by launching its first-ever Watson Build at PartnerWorld Leadership Conference in Las Vegas. The Watson Build for Business Partners is designed to increase skills around Bluemix and Watson APIs while helping them move their cognitive solutions from concept to revenue

generation. IBM will offer technical and business support during the development process, and the winning solution will be made available on the IBM Marketplace and showcased at IBM's World of Watson in October 2017. For more information about the Watson Build visit www.ibm.biz/pwwatsonbuild.

By supporting business partners as they help drive IBM Cloud momentum and introducing initiatives like the Watson Build, IBM is making it easier than ever for its diverse ecosystem of partners to drive value and revenue in high growth areas like cloud and cognitive. Together, IBM and its Business Partners will continue to unlock opportunity and lead in the Cognitive Era.

For more details on the IBM PartnerWorld Leadership Conference, please visit the 2017 online media kit or follow IBMPWLC on Twitter.

Contact(s) relations externes

IBM

Gaëlle Dussutour 01 58 75 17 95 DUSGA@fr.ibm.com

Text100 for IBM

Sophie Barnabé 06 68 58 85 31 sophie.barnabe@text100.fr
