

Grâce à IBM Partner Plus, IBM propose une nouvelle façon de devenir partenaire

Le programme offre des incitations, un accès et un support améliorés pour aider les partenaires nouveaux et existants à gagner avec les clients



ARMONK, N.Y., 4 janvier 2023 -- IBM (NYSE :[IBM](#)) a annoncé aujourd'hui [IBM Partner Plus](#), un nouveau programme qui redéfinit la manière dont IBM s'engage auprès de ses partenaires commerciaux en leur offrant un accès sans précédent aux ressources d'IBM, des incitations et un support personnalisé pour approfondir leur expertise technique et accélérer la mise sur le marché. Le programme est pensé pour stimuler la croissance des partenaires nouveaux et existants, notamment les revendeurs, les hyperscalers, les fournisseurs de technologie, les éditeurs de logiciels indépendants et les intégrateurs de systèmes, en leur donnant le contrôle de leur potentiel de gain. IBM Partner Plus est au cœur de la stratégie Cloud hybride et IA de la compagnie et vise à donner aux partenaires les moyens d'aider les clients à automatiser, sécuriser et moderniser leurs entreprises.

IBM Partner Plus offre aux partenaires une expérience transparente, simple et moderne. En développant leur expertise technique et en démontrant leur succès commercial, les participants peuvent accéder à trois niveaux : Silver, Gold et Platinum, qui permettent de bénéficier d'avantages financiers spécifiques, d'une aide à la commercialisation et d'une formation. Dans le nouveau programme, l'obtention de badges deviendra la mesure standard des compétences et l'expertise sera démontrée par la validation des solutions. Le portail amélioré IBM Partner Portal consolide et suit l'ensemble de l'expertise, des revenus et des transactions à l'échelle mondiale, offrant à chaque partenaire un accès clair à sa progression dans le programme.

*« IBM Partner Plus introduit une nouvelle façon pour IBM de fournir de la valeur aux partenaires nouveaux et existants, en les aidant à acquérir des compétences, à se développer plus rapidement et à gagner plus », a déclaré **Kate Woolley, Directrice Générale d'IBM Ecosystem**. « Les partenaires nous ont expliqué qu'ils souhaitaient une expérience simplifiée qui les aide à gagner avec les clients. Je suis convaincue que ces*

changements et notre investissement continu dans notre écosystème feront d'IBM le partenaire de choix dans l'ensemble du secteur, et qu'ensemble, nous pourrions stimuler la croissance des partenaires, des clients et d'IBM. »

Le programme IBM Partner Plus est le fruit de la volonté de la compagnie de placer les partenaires au centre de la stratégie de commercialisation d'IBM et d'agir comme un moteur de croissance pour les aider à saisir les opportunités du marché du Cloud hybride et de l'IA, qui représentent 1 000 milliards de dollars. IBM a investi dans la valorisation du rôle des partenaires et l'accélération des ventes qu'ils initient, en faisant de l'écosystème la voie privilégiée vers le marché, offrant aux clients une combinaison optimale de technologie, de services et d'expertise en matière de conseil. Pour stimuler la croissance continue, IBM va renforcer sa capacité à soutenir les partenaires, en doublant le nombre de spécialistes techniques et de spécialistes de la marque mis à la disposition des partenaires pour les aider à prospecter et à gagner de nouveaux clients.

*« Le nouveau programme IBM Partner Plus offre une expérience améliorée qui prépare notre entreprise à la réussite, en offrant aux employés l'accès à des compétences et à des opportunités, afin que nous puissions aider davantage de clients à utiliser le portefeuille technologique d'IBM pour moderniser leurs opérations », a déclaré **Bo Gebbie, Président d'Evolving Solutions**. « IBM est plus que jamais déterminée à mettre ses partenaires au premier plan. Ils ont écouté nos commentaires, et cela se reflète dans la nouvelle expérience partenaire qui nous permet de collaborer facilement, de récompenser nos investissements et d'alimenter la croissance. »*

IBM Partner Plus rassemble tous les types et programmes de partenaires. Peu importe qu'ils vendent, développent ou utilisent la technologie IBM ou qu'ils fournissent des services destinés à cette technologie, ils sont tous intégrés dans un écosystème unique. Par exemple, afin d'élargir les opportunités de marché et de créer de nouvelles sources de revenus pour son écosystème, IBM a récemment permis à ses partenaires d'Amérique du Nord de revendre des produits IBM sur d'autres places de marché dans le Cloud. Cela permet aux éditeurs de logiciels indépendants d'intégrer les logiciels IBM des places de marché partenaires dans leurs propres solutions. Toutes les ventes réalisées par les partenaires sur la place de marché s'agrègent et leur permettent de progresser dans le programme IBM Partner Plus.

Des primes concurrentielles

Les partenaires peuvent passer d'un niveau à l'autre pour débloquer des avantages et des programmes de

génération de la demande qui peuvent leur offrir jusqu'à trois fois l'investissement total d'IBM. Le portail IBM Partner Portal offre aux partenaires une visibilité en temps réel des incitations auxquelles ils peuvent prétendre ainsi qu'une prévisibilité de leurs gains potentiels. En outre, il intègre un moteur de partage des opportunités business automatisé qui les aide à trouver des prospects de qualité. Cela a amélioré la conclusion d'affaires et donné accès aux partenaires à plus de 7 000 transactions potentielles d'une valeur de plus d'un demi-milliard de dollars à l'échelle mondiale.* Les investissements d'IBM dans les campagnes de co-marketing et le support de co-vente avec les partenaires peuvent également aider à mettre les solutions sur le marché et à générer de la demande.

Un accès privilégié

IBM Partner Plus s'appuie sur le succès de la publication, en octobre, de son [contenu d'obtention de badge et d'aide à la vente](#) destiné aux partenaires, qui a motivé plus de 15 000 partenaires à s'inscrire pour obtenir des badges commerciaux et techniques. Offrir gratuitement aux partenaires les ressources de formation, d'habilitation et de vente expérimentale dont disposent les IBMers peut les aider à mieux s'équiper pour gagner avec les clients. En outre, l'accès aux outils de vente d'IBM peut les aider à proposer des prix compétitifs et transparents. Les partenaires peuvent également assister aux Sales Kickoffs trimestriels d'IBM avec les vendeurs IBM, et participer à des sessions de formation en direct et à d'autres événements mondiaux de sensibilisation technique, pour se perfectionner, accroître leur notoriété et échanger avec des experts techniques. Pour les nouveaux partenaires, IBM lance IBM New Partner Accelerator, qui leur offre une intégration, une formation et d'autres avantages au cours des six premiers mois du programme afin de les aider à atteindre plus rapidement la rentabilité.

Un support et des avantages renforcés

Les partenaires peuvent accroître leurs compétences, développer des solutions et acquérir une expertise commerciale avec des technologies telles que l'IA, la sécurité et le Cloud sur une plateforme ouverte de Cloud hybride, en s'appuyant sur les experts techniques d'IBM. IBM aidera également les partenaires à développer des « minimum viable products (MVP) », des preuves de concept (POC) et des démonstrations personnalisées pour les aider à gagner des clients et à accélérer leur croissance. En outre, à mesure que les entreprises partenaires se développeront avec IBM, elles pourront déverrouiller des avantages supplémentaires conçus pour les aider à étendre leurs capacités et à trouver de nouveaux clients.

PartnerWorld passera à cette nouvelle expérience IBM Partner Plus ce 4 janvier 2023, le nouveau programme d'incitation prenant effet le 1^{er} avril 2023. Les membres inscrits à PartnerWorld conserveront leur niveau actuel jusqu'au 1^{er} juillet 2023 et pourront transiter vers le nouveau système de niveaux au cours de cette période s'ils répondent aux critères requis.

Pour plus de détails sur le programme Partner Plus d'IBM, veuillez consulter le site Web :

<https://www.ibm.com/partnerplus/>

###

Les déclarations concernant l'orientation et l'intention futures d'IBM sont susceptibles d'être modifiées ou retirées sans préavis et ne représentent que des buts et des objectifs.

**Mesures exclusives obtenues à partir des données de vente d'IBM, de janvier 2022 à août 2022.*

Contacts Presse :

Weber Shandwick pour IBM

IBM

Gaëlle Dussutour

Tél. : + 33 (0)6 74 98 26 92

dusga@fr.ibm.com

Louise Weber / Jennifer Tshidibi

Tél. : + 33 (0)6 89 59 12 54 / + 33 (0)6 13 94

26 58

ibmfrance@webershandwick.com

