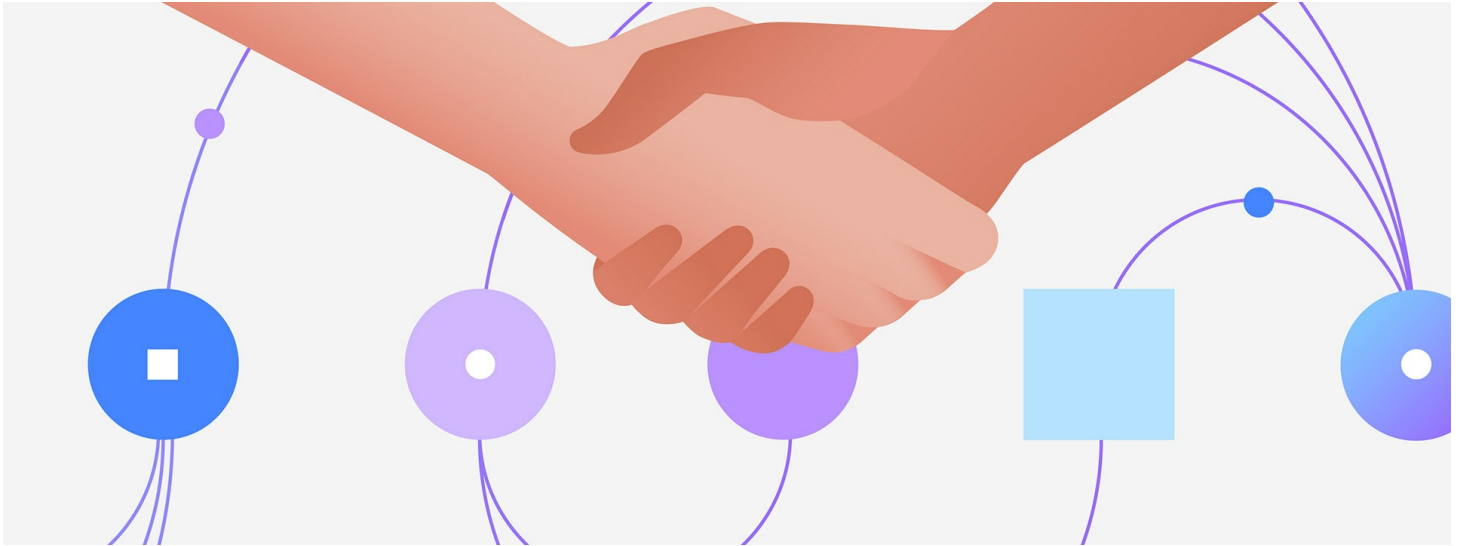


IBM étend les voies de la croissance pour ses partenaires

Nouveau volet Services dans Partner Plus



Par Eric Haddad, Vice-Président IBM Strategy & Ecosystem Acceleration, le 22 janvier 2024 : 2023 a été une année charnière pour l'écosystème d'IBM. Nous avons vu l'adoption de nos technologies d'IA et de cloud hybride augmenter tandis que les entreprises de tous les secteurs cherchaient à moderniser leurs processus, à créer de nouvelles sources de revenus et à transformer leurs modèles d'affaires. Plus que jamais, nos partenaires ont été au centre de ces transformations, jouant un rôle clé pour aider les clients à capitaliser sur le potentiel révolutionnaire de l'IA et du cloud hybride. C'est pourquoi je suis ravi d'annoncer aujourd'hui l'introduction d'un nouveau volet Services dans notre programme Partner Plus afin de créer encore plus d'opportunités pour les partenaires IBM.

Je ne me souviens pas d'une autre époque dans le domaine de la technologie où le partenariat était plus crucial qu'aujourd'hui. La demande croissante des clients de moderniser et d'automatiser leur entreprise a atteint des sommets vertigineux, et les partenaires sont devenus le fer de lance pour répondre à ce besoin des clients d'accélérer l'adoption de l'IA et de l'hybrid cloud. C'est l'une des principales raisons des avancées majeures que nous avons réalisées l'année dernière pour permettre à nos partenaires d'atteindre de nouveaux niveaux de réussite. Par exemple, en janvier, nous avons lancé notre [nouveau programme Partner Plus](#) offrant aux partenaires une bonne combinaison entre l'accès aux bénéfices, à la formation et aux supports techniques, et en mai, nous avons introduit [Watsonx](#), une plateforme d'IA fiable, ouverte et facile à intégrer dans leurs solutions et celles de leurs clients. Cette alliance entre un programme de partenariat robuste et une technologie de pointe a ouvert la porte à tous les partenaires d'IBM, leur permettant d'entretenir, de vendre et de développer la technologie d'IBM pour générer plus de valeurs à leurs clients.

Présentation du nouveau volet Services

Je crois fermement que cette trajectoire va se poursuivre, et avec le nouveau volet Services, nous soutenons nos partenaires quelle que soit la manière dont ils choisissent de travailler avec IBM et leurs clients. Les cabinets de conseil, les intégrateurs de systèmes et les fournisseurs de services IT constituent un élément essentiel de l'écosystème d'IBM qui aide les clients à atteindre leurs objectifs commerciaux grâce à notre technologie. Cette amélioration du programme Partner Plus vise à

reconnaître l'influence de ces partenaires dans l'adoption du portefeuille de solutions IBM sur le marché et à accélérer leur réussite.

À partir d'aujourd'hui, les partenaires Services qui progressent dans les trois niveaux disponibles peuvent bénéficier d'un certain nombre d'avantages importants, notamment

- Des ressources pour accélérer la co-crédation d'offres de services intégrant la technologie IBM.
- Un meilleur alignement entre les équipes IBM et les partenaires Services, incluant des indicateurs de performance partagés, pour mieux soutenir la façon dont ils travaillent avec les clients et stimuler la croissance.
- De nouvelles offres de formations spécialisées et des badges créés pour les partenaires Services afin d'approfondir les compétences techniques et de les aider à différencier leur expertise sur le marché.

Les aspects économiques sont clairs - chaque euro de revenus de la plate-forme cloud hybride a un effet multiplicateur de 6 à 8 dollars en revenus de services, et aujourd'hui nous aidons l'écosystème d'IBM à capter ce potentiel en franchissant une nouvelle étape dans notre évolution axée sur les partenaires. Désormais, quel que soit leur modèle commercial, les partenaires ont la possibilité d'exploiter le nouveau volet Services pour élargir leur chemin vers la croissance avec IBM, en plus de la revente et du développement de la technologie IBM.

Une année dynamique de l'écosystème avec Partner Plus

IBM Partner Plus est devenu un catalyseur de collaboration et d'innovation. Lorsque nous avons lancé Partner Plus, nous nous sommes donnés pour mission de réimaginer la manière dont nous nous engageons avec nos partenaires en simplifiant leur expérience et en facilitant leur collaboration. Un an plus tard, nous sommes sur la bonne voie, avec l'ajout de milliers de nouveaux partenaires enregistrés à notre écosystème mondial en pleine croissance, et la création d'innombrables nouvelles opportunités avec les partenaires existants, notamment en les aidant à répondre aux besoins des clients dans les domaines les plus exigeants.

Nous avons constaté un élan incroyable chez nos partenaires qui gagnent avec la technologie IBM, en particulier Watsonx, et qui adoptent les capacités de formation et de qualification que nous avons mises à disposition fin 2022 – avec 130 000 inscriptions à un ou plusieurs badges, ce qui a donné lieu à près de 60 000 badges complétés. Parmi les étapes récentes, citons le lancement d'un réseau mondial d'innovateurs en matière d'IA appelé [AI Alliance](#), et l'annonce de partenariats avec des leaders de l'industrie comme [SAP](#) et [Dun & Bradstreet](#) autour d'un travail commun visant à tirer parti de Watsonx pour les cas d'usages de l'IA en entreprise.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec plusieurs de nos partenaires Services, pour tester la technologie Watsonx avec des clients dans différents cas d'usage, et nous collaborons avec des partenaires pour établir des centres d'excellence Watsonx pour mettre à l'échelle les innovations des clients alimenté par l'IA. Ces succès ne sont qu'un sous-ensemble de ce que nos partenaires réalisent, et ce n'est qu'un début car nous continuons à donner la priorité à nos partenaires

pour capturer ensemble le potentiel du marché de l'IA.

Selon, **Barbara Rochet, directrice de l'Alliance Groupe Sopra Steria** : « IBM est un partenaire de confiance depuis plus de 20 ans. C'est pour nous un acteur majeur de la transformation numérique, notamment grâce à ses services et compétences en IA et Cloud hybride, et à son attention portée aux problématiques environnementales ; trois axes stratégiques pour Sopra Steria. Depuis 2016, notre offre [Sopra Steria Alive Intelligence](#) embarque la technologie watson. En 2024, pour pleinement tirer parti de la puissance de l'IA, nous utiliserons bien sûr watsonx. »

2024 : l'année du partenaire

Aussi passionnante qu'ait été l'année 2023, la réalité est que nous n'avons fait qu'effleurer la surface de ce que notre Ecosystème peut apporter. De nombreuses entreprises s'empressent d'exploiter les promesses de technologies telles que l'IA et l'hybride Cloud, et nous pensons que l'Ecosystème d'IBM en détient la clé - grâce à son expertise, son réseau étendu et son engagement à aider les clients.

L'ajout d'un nouveau volet Services n'est qu'un exemple de la façon dont nous continuerons à tenir notre promesse de devenir le "partenaire de choix" pour les nouveaux partenaires comme pour ceux de longue date. Et, comme toujours, nous écouterons nos partenaires et collaborerons pour maximiser leur impact et leur succès en 2024. Je sais que je parle au nom des IBMers lorsque je dis que je suis convaincu que le meilleur reste à venir pour l'écosystème d'IBM.

Contacts Presse :

Weber Shandwick pour IBM

IBM

Charlotte Maes

Tél. : + 33 (0)7 86 09 83 33

charlotte.maes@ibm.com

Louise Weber

Tél. : + 33 (0)6 89 59 12 54

ibmfrance@webershandwick.com
