

# Programme de référence client pour les partenaires commerciaux IBM

## Soulignez votre réussite grâce au programme de référence client IBM

Les références client IBM constituent un outil efficace qui peut vous aider, vous et vos collègues, à conclure des ventes. Leur efficacité est due à la pertinence et à la qualité des informations fournies par les autres membres. Veuillez y contribuer — plus vous donnerez de détails et meilleure la référence sera. Grâce à l'équipe du programme de référence client pour les partenaires commerciaux IBM, vous pouvez citer des clients comme référence plus facilement et rapidement grâce à un processus de soumission en ligne amélioré qui ne prendra que 20 à 30 minutes de votre temps.

Les informations fournies seront entrées dans la base de données des références client IBM. N'hésitez pas à fournir le plus de détails possible : numéro de modèle des produits, versions et révisions. Leopard, une agence agréée IBM, pourrait communiquer avec vous afin de vérifier certains faits. Une fois publiée, la référence pourra être visualisée par les employés et les partenaires commerciaux IBM, qui pourront envisager de l'utiliser à des fins de vente ou de commercialisation. Nous devons obtenir votre approbation avant d'utiliser votre référence.

Le client devra donner son approbation pour être listé dans la base de données des références client IBM.

## Soumission d'une référence client

Avant de saisir les informations associées à votre référence client, assurez-vous que :

- l'installation a été réalisée au cours des derniers 18 mois (à compter de la date d'entrée de la référence);
- la solution client utilisée dans le cadre de la mise en œuvre comporte des produits IBM actuellement pris en charge (tant au niveau logiciel qu'au niveau matériel). Pour connaître les produits IBM les plus récents, consultez la page Web suivante : <http://www.ibm.com/products/ca/fr>. Veuillez ajouter ce site à vos favoris. Pour les références associées à l'architecture orientée services (SOA), veuillez lire les instructions disponibles à l'adresse URL suivante : [http://www.ibm.com/isv/soa/reference\\_guidelines.html](http://www.ibm.com/isv/soa/reference_guidelines.html)
- le client a également accepté d'être cité comme référence pour IBM;
- vous n'êtes pas lié par un quelconque accord vous interdisant la saisie de données (par exemple, une entente de confidentialité);
- les informations que vous souhaitez saisir ne peuvent pas être considérées comme un secret commercial ou comme confidentielles par le client, IBM ou l'entreprise de votre partenaire commercial;
- aucune donnée personnelle n'est entrée dans la base de données pour les clients d'Europe, du Moyen-Orient ou d'Afrique (et ce, pour empêcher toute violation éventuelle de la loi relative à la protection des données);

## Vous endossez le rôle de contact clé pour la référence.

En soumettant cette référence, vous confirmez que vous :

- avez obtenu l'autorisation de votre client de le citer comme référence;
- acceptez d'endosser le rôle de contact principal et que vous fournirez les détails nécessaires à la publication de cette référence et approuvez son utilisation;
- acceptez de partager toute information complémentaire avec les vendeurs IBM et d'autres partenaires commerciaux IBM en ce qui concerne l'acceptation ou le refus de demandes d'entretien avec le client.

Nous vous remercions de votre contribution à ce précieux programme.

Envoyez vos questions ou commentaires à : [BPref](#).

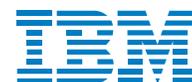
## Instructions

Seules quatre questions clés nécessitent une réponse DÉTAILLÉE. Elles concernent l'activité du client, problèmes rencontrés par le client, la description de la solution et ses avantages. Le fait de fournir une réponse détaillée permet de garantir une publication rapide et de limiter les demandes d'informations supplémentaires, ce qui vous permet en bout de ligne de gagner du temps. Voir un exemple [de référence ici](#).

Une fois que vous aurez saisi toutes les informations, soumettez votre référence en sélectionnant le bouton de «Submit References» en bas de la fenêtre. Si vous préférez remplir le formulaire en plusieurs fois, vous pouvez l'enregistrer sous forme de brouillon à tout moment après avoir saisi les informations initiales. Toutes vos informations seront enregistrées. Vous pourrez donc y revenir ultérieurement et compléter la référence.

Les zones marquées d'un astérisque (\*) doivent obligatoirement être remplies pour soumettre le formulaire; les autres zones sont facultatives. Si vous ne souhaitez pas fournir les informations demandées, veuillez utiliser le bouton «Précédente» de votre navigateur pour retourner à la page précédente, ou fermer la fenêtre ou la session du navigateur affichant cette page.

Remplissez le formulaire dans votre langue. Une fois le fichier traduit en anglais, retournez au formulaire en ligne et copiez-collez vos réponses dans les champs appropriés, puis soumettez le formulaire.



À quel domaine votre référence est-elle associée? \*

## Partenaires commerciaux

---

En tant que partenaire commercial IBM, veuillez fournir les informations suivantes :

Indiquez la langue utilisée pour remplir le formulaire : \*

Le partenaire commercial est-il (veuillez remplir l'un des champs suivants) :

Nom de l'entreprise du partenaire commercial : \*

ID PartnerWorld du partenaire commercial : \* (8 chiffres)

Pays du partenaire commercial : \*

URL du partenaire commercial : \*

Prénom du contact du partenaire commercial : \*

Nom du contact du partenaire commercial : \*

Titre du contact du partenaire commercial : \*

Adresse de courrier électronique du contact du partenaire commercial : \*

Numéro de téléphone du partenaire commercial : \*

Veuillez décrire les services/solutions fournis par le partenaire commercial : \*

## Informations associées au contact IBM

---

Veuillez indiquer le nom du directeur de compte IBM, si applicable. Cette personne devrait être un employé d'IBM.

Zone géographique du contact : \*

Adresse de courrier électronique du contact : \*

## Informations générales sur le client

---

Les informations suivantes sont **obligatoires**. Elles permettent de vérifier les informations relatives à la référence et ainsi de gagner un point. (Ces informations ne feront l'objet d'aucune publication et ne seront utilisées qu'à des fins de vérification de la référence.)

Le client cité vous a-t-il confirmé qu'il était prêt à s'entretenir avec IBM ou avec un vendeur tiers IBM au sujet de la solution que vous avez mise en oeuvre à son établissement? \*

Oui  Non

Nom du contact du client : \*

Numéro de téléphone du contact : \*

Adresse de courrier électronique du contact : \*

Dans quel pays le client se trouve-t-il? \*

Quelle langue le contact du client parle-t-il? \*

Quel moyen de communication le contact préfère-t-il? \*

Nom de l'entreprise du client : \*

Activité du client : décrivez l'activité du client. \*

[Cliquez ici pour voir un exemple.](#)

Problème du client : \* [Cliquez ici pour voir un exemple.](#)

Veillez fournir une description détaillée des défis/opportunités que votre client souhaitait relever ou saisir et/ou des objectifs spécifiques qu'il essayait d'atteindre. La description doit comporter au minimum de 3 à 4 phrases.

*Pour assurer la qualité de l'information, veuillez utiliser au moins 125 caractères pour répondre à cette question de façon détaillée.*

#### **Informations associées à la solution :**

---

Description de la solution : \* [Cliquez ici pour voir un exemple.](#)

Veillez décrire le rôle de chaque offre/service/solution que vous souhaitez sélectionner. Veuillez décrire la solution mise en œuvre pour ce client (indiquez également les VERSIONS des logiciels, le cas échéant). La description doit comporter au minimum de 3 à 4 phrases.

*Pour des informations de qualité suffisante, veuillez utiliser au moins 250 caractères pour répondre à cette question de façon détaillée.*

Avantages (citez au minimum 2-4 avantages); quantifiez-les si possible : \*

[Cliquez ici pour voir un exemple.](#)

*Pour assurer la qualité de l'information, veuillez utiliser au moins 125 caractères pour répondre à cette question de façon détaillée.*

Les avantages cités sont-ils quantifiables?

\* [Aide](#)

Oui

Non

La solution est axée sur : \*

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Conception, création et gestion d'applications | <input type="checkbox"/> Recherche IBM  |
| <input type="checkbox"/> Gestion des biens                              | <input type="checkbox"/> Référentiel sectoriel                                    |
| <input type="checkbox"/> Offres IBM Express Advantage (BOE)             | <input type="checkbox"/> Transformation axée sur l'information                    |
| <input type="checkbox"/> B2B (Business-to-Business)                     | <input type="checkbox"/> Infrastructure d'information                             |
| <input type="checkbox"/> B2C (Business-to-Consumer)                     | <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie de l'information                 |
| <input type="checkbox"/> Analyse et optimisation commerciales (BAO)     | <input type="checkbox"/> Simplification de l'infrastructure                       |
| <input type="checkbox"/> Continuité des affaires                        | <input type="checkbox"/> Communications IP convergées                             |
| <input type="checkbox"/> Transformation de la performance commerciale   | <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie TI                               |
| <input type="checkbox"/> Gestion des processus commerciaux (BPM)        | <input type="checkbox"/> Formation et apprentissage                               |
| <input type="checkbox"/> Résilience commerciale                         | <input type="checkbox"/> Linux  |
| <input type="checkbox"/> Gestion des services commerciaux               | <input type="checkbox"/> Gestion de l'infrastructure d'entreprise                 |
| <input type="checkbox"/> Centre d'optimisation des affaires (CBO)       | <input type="checkbox"/> Réseautique  |
| <input type="checkbox"/> Groupe des chefs opérationnels                 | <input type="checkbox"/> Nouvelle intelligence/information et analyse             |
| <input type="checkbox"/> Informatique dans les nuages                   | <input type="checkbox"/> Réseaux de la prochaine génération                       |
| <input type="checkbox"/> Innovation collaborative                       | <input type="checkbox"/> Ouverture  |
| <input type="checkbox"/> Gestion des opérations regroupées              | <input type="checkbox"/> Gestion opérationnelle                                   |
| <input type="checkbox"/> Gestion des relations avec la clientèle        | <input type="checkbox"/> Optimisation de la TI                                    |
| <input type="checkbox"/> Service de données                             | <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie des produits                     |
| <input type="checkbox"/> Entrepôts de données                           | <input type="checkbox"/> Solution RISV  |
| <input type="checkbox"/> Développement et adoption de la technologie    | <input type="checkbox"/> Solution RSI   |
| <input type="checkbox"/> Supports numériques                            | <input type="checkbox"/> SaaS   |
| <input type="checkbox"/> Transformation du flux numérique               | <input type="checkbox"/> Sécurité   |
| <input type="checkbox"/> Infrastructure dynamique                       | <input type="checkbox"/> Selected Business Solution (sBS)                         |
| <input type="checkbox"/> Stimulation économique                         | <input type="checkbox"/> Regroupement de serveurs                                 |
| <input type="checkbox"/> Habilitation des personnes                     | <input type="checkbox"/> Gestion des services                                     |
| <input type="checkbox"/> Optimisation de la souplesse commerciale       | <input type="checkbox"/> Architecture orientée services                           |
| <input type="checkbox"/> Efficacité énergétique                         | <input type="checkbox"/> Travail intelligent                                      |
| <input type="checkbox"/> Modernisation de l'entreprise                  | <input type="checkbox"/> Services d'abonnement et d'assistance pour les logiciels |
| <input type="checkbox"/> Planification de ressources d'entreprise       | <input type="checkbox"/> Gestion de la chaîne d'approvisionnement                 |
| <input type="checkbox"/> Gestion des dépenses de l'entreprise           | <input type="checkbox"/> Programme System Storage Proven                          |
| <input type="checkbox"/> Développement dispersé géographiquement        | <input type="checkbox"/> Programme d'identité protégée                            |
| <input type="checkbox"/> Couverture mondiale                            | <input type="checkbox"/> Virtualisation   |
| <input type="checkbox"/> Écologie                                       | <input type="checkbox"/> Services Web   |
| <input type="checkbox"/> Haute disponibilité                            | <input type="checkbox"/> Gestion de la charge de travail                          |

## Composants à référencer

---

Sélectionnez au moins un composant. \*

- Composants matériels :
- BladeCenter
  - Grappes
  - IntelliStation
  - Systèmes Power
  - Solutions de commerce de détail
  - Stockage - Disque
  - Stockage - NAS (Network Attached Storage)
  - Stockage - SAN (Storage Area Network)
  - Stockage - Bandes et support optiques
  - System p
  - System x
  - System z
- Composants logiciels :
- DB2 et outils IMS
  - Gestion de l'information
  - Linux
  - Lotus
  - PowerHA
  - PowerVM
  - Logiciels Rational
  - Solutions de commerce de détail
  - Logiciel STG Systems
  - Logiciels de stockage
  - Tivoli
  - WebSphere
- Composants de services :
- Services mondiaux IBM — Services applicatifs (GBS-AIS et/ou AMS)
  - Services mondiaux IBM — Services d'affaires mondiaux (GBS)
  - Services technologiques mondiaux IBM — Services de technologie intégrée
  - Services technologiques mondiaux IBM — Maintenance et assistance technique
  - Services technologiques mondiaux IBM — Services de gestion des processus commerciaux
  - Services technologiques mondiaux IBM — Impartition stratégique mondiale (impartition stratégique, e-bHS et AoD)
  - Services logiciels IBM
  - Formation IBM
- Catégories de solutions :
- Accessibilité
  - Informatique autonome
  - Informatique superpuissante
  - Services d'ingénierie et de technologie (E&TS)
  - Informatique distribuée
  - Financement mondial IBM
  - ibm.com
  - Partenaires ISV/Alliance
  - Lenovo - Informatique personnelle
  - Gestion du cycle de vie des produits
  - Détecteurs et mécanismes d'accès

Solutions sectorielles  
composants : [Aide](#)

Sélectionnez un composant **UNIQUEMENT** s'il peut servir de référence pour l'un des Solutions sectorielles.

- Secteur des communications
- Secteur de la distribution
- Secteur des services financiers
- Secteur de l'industrie
- Secteur public

### Offres à référencer

---

Offres à référencer :

### Informations géographiques associées au client

---

Zone géographique du client : \*

Ville du client :

Pays du client : \*

**Remarque :** si vous soumettez une référence pour un client qui se trouve en Allemagne ou en Italie, vous devez obtenir une autorisation signée par le client.

### Informations associées à l'activité du client

---

S'agit-il d'un client du marché Grande diffusion? \*

- Oui. Il s'agit d'un compte intermédiaire (< 1 000 employés)
- Oui. Il s'agit d'un compte d'entreprise (>= 1 000 employés)
- Non

Secteur d'activité du client : \*

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Aérospatial et défense               | <input type="checkbox"/> Organismes gouvernementaux       |
| <input type="checkbox"/> Associations                         | <input type="checkbox"/> Santé                            |
| <input type="checkbox"/> Automobile                           | <input type="checkbox"/> Produits industriels             |
| <input type="checkbox"/> Banque                               | <input type="checkbox"/> Assurance                        |
| <input type="checkbox"/> Produits chimiques et pétrole        | <input type="checkbox"/> Sciences de la vie               |
| <input type="checkbox"/> Services informatiques               | <input type="checkbox"/> Médias et divertissements        |
| <input type="checkbox"/> Construction/Architecture/Ingénierie | <input type="checkbox"/> Services professionnels          |
| <input type="checkbox"/> Produits de consommation             | <input type="checkbox"/> Vente au détail                  |
| <input type="checkbox"/> Enseignement                         | <input type="checkbox"/> Construction navale              |
| <input type="checkbox"/> Électronique                         | <input type="checkbox"/> Télécommunications               |
| <input type="checkbox"/> Énergie et services publics          | <input type="checkbox"/> Tourisme et transports           |
| <input type="checkbox"/> Fabrication et montage               | <input type="checkbox"/> Distribution et services de gros |
| <input type="checkbox"/> Marchés financiers                   |   |

À quelle catégorie de référence votre client souhaite-t-il être intégré? \*

- Publicité
- Appels téléphoniques (cadres)
- Appels téléphoniques (clients)
- Visites clients
- Présentation externe
- Offre commerciale
- Intervenant lors d'un événement
- Témoignage client/étude de cas
- Intervenant auprès des médias (télévision/Radio)
- Intervenant auprès de conseillers/analystes
- Intervenant auprès de la presse (article de presse/ publication)
- Témoignage vidéo ou balado
- Livre blanc/leadership d'opinion

Cette référence contribue-t-elle au programme

<<Une planète plus intelligente>> ? \*

- Oui
- Non

Les fonds de stimulation économique ont-ils constitué un facteur dans le cadre de cette opportunité? \*

- Oui
- Non

Souhaitez-vous soumettre cette référence dans le but d'obtenir des points PartnerWorld? \*

- Oui
- Non

#### **Dates du projet (MM/AAAA)**

---

Date de début du projet : \*

Date de fin du projet : \*

Date de fin réelle

Date de fin prévue

En cours

#### **Informations associées au partenaire commercial**

---

Cette référence peut-elle être incluse dans les pages Web PartnerWorld des références clients? \*

En règle générale, les références client sont mises à la disposition de nos partenaires commerciaux sur le site Web PartnerWorld, tout comme sur la base de données du matériel de références client pour les IBMistes afin de favoriser la vente des offres IBM.

- Oui
- Non

Nom de l'entreprise du partenaire commercial :

Nom de l'entreprise du deuxième partenaire commercial :

## Message spécifique

---

Message spécifique :  
[Cliquez ici pour voir un exemple.](#)

Le message spécifique standard sera utilisé pour cette référence. Si des conditions supplémentaires associées à cette référence doivent être communiquées aux utilisateurs de la base de données, veuillez les décrire ici :

## Conditions

---

Conditions spécifiques aux composants, produits et emplacements :

Il n'y a pas de conditions spécifiques applicables à cette référence.

## Soumettez votre formulaire

---

Ces données, que vous pouvez faire retirer en tout temps, peuvent être stockées sur un serveur international et utilisées par IBM ou ses sociétés affiliées.

Courrier électronique : tenez-vous informés sur les produits, services et autres offres IBM! Si vous souhaitez obtenir des informations par courrier électronique, veuillez nous le signaler en cochant la case ci-dessous.

Oui, je souhaite qu'IBM ou qu'une société apparentée m'envoie du courrier électronique.

Autres moyens de communication : IBM, une société apparentée ou une entreprise sélectionnée pourra vous tenir informé sur les produits, services et autres offres IBM par des moyens de communication autres que le courrier électronique (par exemple, par téléphone ou par voie postale). Si vous ne voulez pas que les renseignements que vous avez fournis ici servent à vous tenir au courant d'autres façons, veuillez l'indiquer dans la case ci-dessous.

Ne pas utiliser les informations saisies ici.

En cliquant sur le bouton de soumission, vous acceptez qu'IBM traite vos données aux fins mentionnées ci-dessus et décrites dans nos [règles de confidentialité](#).