

Soumission d'une expérience/référence client

Informations relatives aux initiatives

Les zones marquées d'un astérisque (*) doivent obligatoirement être remplies pour soumettre le formulaire; les autres zones sont facultatives.

La solution choisie répond à la première exigence, qui consiste à atteindre ou renouveler le niveau Chevronné du programme IBM PartnerWorld. La deuxième exigence consiste quant à elle à soumettre une expérience client. Pour ce faire, il est nécessaire de documenter l'installation d'une solution comportant au moins 2 produits IBM qualifiés et réalisée dans les 18 derniers mois sur le site d'un utilisateur final. Veuillez vérifier dans la liste ci-dessous les éléments appropriés pour le client : *

- Adhésion au niveau Chevronné avec deux intergiciels IBM qualifiés ou plus
- Adhésion au niveau Chevronné avec deux produits matériels IBM qualifiés ou plus
- Adhésion au niveau Chevronné avec des intergiciels et des produits matériels IBM qualifiés

Vous pouvez également utiliser ces informations pour soumettre une référence client. Les équipes de mise en marché et de vente IBM utilisent les références client lors de propositions et de visites de clients afin de vendre les solutions des partenaires avec les produits IBM. Si vous cochez la case ci-dessous, les informations indiquées seront entrées dans notre base de données de références client et seront mises à la disposition des utilisateurs IBM internes.

- Référence client

Si l'option permettant de sélectionner une ou plusieurs initiatives est indisponible, c'est que la solution choisie ne comporte pas les critères qualifiés pour le matériel et/ou l'intergiciel IBM. Veuillez consulter la liste des produits matériels et de l'intergiciel IBM qualifiés pour chaque initiative à l'aide du lien correspondant situé sur le côté droit de cette page. Vous avez également la possibilité d'afficher cette option ou de la mettre à jour. Une fois vos mises à jour terminées, vous pouvez revenir à cette page pour poursuivre avec cette application.

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

- votre client vous a autorisé à le citer comme référence pour IBM;
- vous n'êtes pas lié par un quelconque accord vous interdisant toute saisie de données (par exemple, un accord 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'organisation de votre partenaire commercial;
- pour empêcher toute violation éventuelle de la loi relative à la protection des données personnelles, aucune donnée personnelle n'est entrée dans la base de données pour les clients d'Europe, du Moyen-Orient ou d'Afrique;
- vous acceptez d'endosser le rôle de contact principal. Vous fournirez les détails nécessaires à la publication de cette référence et approuvez son utilisation;
- vous 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;
- vous mettrez à jour les informations associées à votre référence lorsqu'il y aura lieu (tous les six mois).



Veillez indiquer si votre client vous a autorisé à le citer comme référence *

- Mon client a refusé d'être cité comme référence.
- Mon client a accepté d'être cité comme référence selon les dispositions suivantes : *
- Référence interne IBM — Mon client a accepté d'être cité comme référence interne IBM uniquement. (Sélectionnez un type de référence supplémentaire dans cette liste.)
- Référence dans une proposition — Le client peut être cité dans les offres commerciales en tant qu'entreprise ayant nouvellement adopté la solution documentée dans cette référence.
- Appels des clients — Les demandes d'informations faites par les autres clients seront acceptées par téléphone.
- Visite de client — Des visites peuvent être organisées sur demande des autres clients.
- Directeur de secteur d'activité - Un chef de la direction, un chef des services financiers, un chef du service de l'information ou un directeur non-TI se tiendra à la disposition des autres clients en tant que contact de référence.
- Article/livre blanc — Le client peut vouloir rédiger un article qui fera l'objet d'une publication dans les revues professionnelles.
- Témoignage client — La solution peut être présentée dans un document de vente/mise en marché qui fera l'objet d'une publication imprimée ou sur le Web.
- Citation lors d'un discours ou d'une présentation — La solution peut être citée lors d'un discours ou d'une présentation.
- Conférencier — Le client peut prendre la parole lors d'un événement.
- Intervenant auprès des médias (télévision/radio) — Le client peut être contacté par les médias.
- Intervenant auprès de conseillers/d'analystes — Le client peut être contacté par des conseillers sectoriels ou des analystes.
- Intervenant auprès de la presse — Le client peut être contacté par des représentants de la presse écrite.
- Vidéo — Le client peut faire des apparitions sur vidéo.
- Publicité — Il peut être cité dans des campagnes publicitaires.

Un fournisseur indépendant de logiciels peut proposer ses applications sur site en tant que solutions achetées/faisant l'objet d'une licence ou les proposer en tant que services sur Internet. Le client soumis faisant l'objet de la référence aujourd'hui accède-t-il à votre solution par Internet? *

Oui Non

Informations sur le client dans un environnement non hébergé

Informations associées à votre entreprise

Nom du contact (Veillez confirmer que les informations fournies sont correctes.) *

Adresse de courrier électronique du contact *

Adresse de courrier électronique du contact IBM *

Si vous n'avez pas de contact IBM, veuillez indiquer «Aucun».

Informations associées à votre client

Nom du client *

Adresse du client *

Nom du contact *

Numéro de téléphone du contact *

Adresse de courriel du contact *

Taille de l'entreprise du client *

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Très petite entreprise (moins de 50 employés) | <input type="checkbox"/> Moyenne entreprise (500 à 1 000 employés) |
| <input type="checkbox"/> Petite entreprise (50 à 99 employés) | <input type="checkbox"/> Grande entreprise (plus de 1 000 employés) |
| <input type="checkbox"/> Moyenne entreprise (100 à 499 employés) | |

Secteur d'activité du client *

Si vous ne trouvez pas le ou les secteurs d'activité souhaités, veuillez consulter les listes des produits matériels et des intergiciels IBM qualifiés dans la colonne de droite pour vous assurer que votre solution inclut les produits requis.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Banque | <input type="checkbox"/> Fabrication |
| <input type="checkbox"/> Enseignement et formation | <input type="checkbox"/> Médias et divertissements |
| <input type="checkbox"/> Énergie et formation | <input type="checkbox"/> Vente au détail |
| <input type="checkbox"/> Finance et services publics | <input type="checkbox"/> Télécommunications |
| <input type="checkbox"/> Organismes gouvernementaux | <input type="checkbox"/> Tourisme et transports |
| <input type="checkbox"/> Santé et sciences de la vie | <input type="checkbox"/> Vente en gros |
| <input type="checkbox"/> Assurance | |

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

- Oui Non

Quel moyen de communication votre client préfère-t-il? *

- Téléphone Courrier électronique Aucune préférence

Informations relatives à la mise en œuvre de la solution

Veuillez fournir les informations demandées quant à la mise en œuvre de votre solution dans l'environnement du client.

Informations relatives à la mise en œuvre sur le site du client

Date de début du projet (jj/mm/aaaa) *
Indiquez la date de début de l'installation.

Date à laquelle la solution a été mise en production (jj/mm/aaaa) *
La solution doit avoir été mise en production
au cours des 18 derniers mois.

La solution a-t-elle été mise en œuvre dans plusieurs pays (référence INTERNATIONALE)? *

- Oui Non

Nombre d'utilisateurs système pour l'installation *

- 1 à 50 51 à 100 101 à 500 501 à 1000 Plus de 1 000

Décrivez les besoins spécifiques du client auxquels votre solution a répondu.*

Sélectionnez le ou les intergiciels IBM utilisés dans le cadre de cette installation (n'oubliez pas d'indiquer leur version)*.
Indiquez les éléments du répertoire de solutions mondial Global Solutions Directory utilisés sur le site du client.
Cliquez ici pour obtenir plus d'informations sur les [produits logiciels IBM](#).

Intergiciels IBM

Version

Décrivez la solution complète mise en œuvre à l'établissement du client en indiquant notamment l'utilité des divers composants (y compris des produits matériels, logiciels ou l'intergiciel IBM)*.

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

--

Sélectionnez le et les produits matériels utilisés dans le cadre de l'installation. *

Indiquez les éléments du répertoire de solutions mondial Global Solutions Directory utilisés sur le site du client.

Ce client participe-t-il au programme «Une planète plus intelligente»? *

Pour établir des arguments de vente efficaces, nous devons comprendre ce qui permet aux clients de prospérer dans leur activité et comment IBM peut les aider à proposer des solutions capables d'offrir une valeur commerciale durable. En règle générale, ces expériences/références client comportent au moins l'une des caractéristiques suivantes :

- Déplacer des éléments d'un point à un autre
- Rentabiliser au maximum ce dont nous disposons
- Identifier les modèles et prendre des décisions
- Économiser le temps et l'énergie
- Prendre le dessus sur les forces opposées
- Participer à des systèmes de systèmes

Oui Non

Veillez préciser comment la solution a aidé le client à devenir «intelligent» (en fonction de nouvelles informations permettant d'entreprendre des actions dans le but d'améliorer les résultats) — et en quoi cette intelligence change-t-elle fondamentalement l'expérience de l'utilisateur final ou l'écosystème? *

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 125 caractères.

--

Informations relatives au matériel

Veillez fournir les informations demandées quant aux composants matériels de votre installation.

Quel(s) modèle(s) de système IBM avez-vous utilisé lors de l'installation? *

Quel(s) système(s) d'exploitation avez-vous utilisé? *

Quelle quantité de mémoire avez-vous utilisé? *

- Moins de 256 Mo
- 256 Mo à 1 Go
- 1 Go à 4 Go
- 4 Go à 8 Go
- 8 Go à 16 Go
- 16 Go à 32 Go
- 32 Go à 64 Go
- 64 Go à 128 Go
- Plus de 128 Go

Sélectionnez l'espace disque utilisé. *

- Moins de 250 Go
- 250 Go à 500 Go
- 500 Go à 750 Go
- 750 Go à 1 To
- Plus d'1 To

Quelle base de données avez-vous utilisé? *

- Oracle
- DB2
- Microsoft SQL Server
- Autre
- Informix
- Sybase
- Lotus Notes/Domino

Informations relatives à la référence client

Informations associées au client

Combien d'employés ou d'étudiants l'entreprise de votre client compte-t-elle?

Sélectionnez le nombre total de personnes dans l'entreprise (NON dans la division ou le site que vous souhaitez inclure comme référence).

1-50 51-100 101-499 501-1000 Plus de 1000

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 *

Expliquez quels types de services ou de produits le client offre. Indiquez également l'emplacement géographique des établissements. Par exemple :

- Distributeur mondial de vêtements pour homme
- Situé à Settimo Torinese (TO), Italie
- Se compose de deux partenaires : le groupe Armani (51 %) et le groupe Zegna (49 %)
- Site Web de l'entreprise : <http://www.zzz.com>

Problèmes du client *

Qu'est-ce qui empêchait ce client d'atteindre les objectifs commerciaux mentionnés ci-dessus? Par exemple :

- Ses processus commerciaux devaient-ils être améliorés?
- Cela limitait-il le succès de l'entreprise? Comment?
- En quoi consistait l'environnement informatique existant de ce client avant la mise en œuvre de la solution IBM?
- Cet environnement comportait-il des éléments spécifiques qui empêchaient le client d'atteindre ses objectifs commerciaux?

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

S'agit-il d'une référence «innover pour avancer»? *

Par exemple, une solution novatrice est à même de :

- Démontrer comment IBM et ses partenaires ont aidé le client à acquérir une valeur commerciale durable là où peu d'autres auraient pu obtenir les mêmes résultats.
- Témoigner de la réussite du client en démontrant comment les nouvelles technologies intégrées à de nouveaux modèles commerciaux permettent d'augmenter la souplesse et la réactivité.
- Fournir des solutions dotées de processus commerciaux intégrés de bout en bout pour l'entreprise et ses partenaires engendrant une portée et une expertise mondiales.

- Oui. Cela s'applique à l'échelle mondiale
 Oui. Cela s'applique à l'échelle locale uniquement (zone géographique, pays)
 Non

Décrivez les aspects qui font en sorte que cette référence est novatrice. *

Cette solution a-t-elle contribué à la transformation de l'activité du client? *

Si vous sélectionnez Oui, cela signifie que le client a été en mesure de vous démontrer que sa collaboration avec IBM et ses partenaires a transformé son activité et créé un nouveau niveau de valeur.

Oui Non

En quoi cette référence commerciale est-elle transformatrice plutôt que traditionnelle? *

Veillez indiquer dans quelle mesure la solution répond aux besoins commerciaux du client. Quels processus commerciaux ont été touchés ou changés par la solution? Autrement dit, qu'est-ce que l'entreprise est désormais en mesure de faire et qu'elle ne pouvait pas faire auparavant?

Décrivez les avantages dont le client bénéficie grâce à la solution. *

Si possible, veuillez indiquer des avantages quantifiables.

Par exemple :

- Les résultats et processus commerciaux qui seront réalisés ou ont été réalisés?
- La somme d'argent (quantité ou pourcentage) que le client a pu économiser?
- À quel point le client est plus productif (nombre d'heures gagnées ou pourcentage d'amélioration)?

La description doit être la plus détaillée possible et doit comporter au moins 250 caractères.

Domaines d'activité de la solution *

Sélectionnez un ou plusieurs domaines pouvant s'appliquer à cette mise en œuvre.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Conception, création et gestion d'applications | <input type="checkbox"/> Simplification de l'infrastructure |
| <input type="checkbox"/> Continuité des affaires | <input type="checkbox"/> Communications convergentes IP |
| <input type="checkbox"/> Transformation de la performance de l'entreprise | <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie TI |
| <input type="checkbox"/> Gestion des processus commerciaux | <input type="checkbox"/> Formation et perfectionnement |
| <input type="checkbox"/> Résilience de l'entreprise | <input type="checkbox"/> Solution Lenovo ThinkVantage |
| <input type="checkbox"/> Innovation collaborative | <input type="checkbox"/> Optimisation de l'information |
| <input type="checkbox"/> Gestion des relations avec la clientèle | <input type="checkbox"/> Linux |
| <input type="checkbox"/> Entrepôt de données | <input type="checkbox"/> Réseautique |
| <input type="checkbox"/> Développement et adoption de la technologie | <input type="checkbox"/> Réseaux de la prochaine génération |
| <input type="checkbox"/> Supports numériques | <input type="checkbox"/> Ouverture |
| <input type="checkbox"/> Responsabilisation des personnes | <input type="checkbox"/> Optimisation de la TI |
| <input type="checkbox"/> Optimisation de la souplesse de l'entreprise | <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie des produits |
| <input type="checkbox"/> Efficacité énergétique | <input type="checkbox"/> RFID |
| <input type="checkbox"/> Gestion de contenu d'entreprise | <input type="checkbox"/> Solution RISV |
| <input type="checkbox"/> Planification de ressources d'entreprise | <input type="checkbox"/> Solution RSI |
| <input type="checkbox"/> Gestion des dépenses de l'entreprise | <input type="checkbox"/> Sécurité |
| <input type="checkbox"/> Express | <input type="checkbox"/> Détecteurs et mécanismes d'accès |
| <input type="checkbox"/> Développement distribué géographiquement | <input type="checkbox"/> Regroupement de serveurs |
| <input type="checkbox"/> Couverture mondiale | <input type="checkbox"/> Gestion des services |
| <input type="checkbox"/> Gouvernance et gestion des risques | <input type="checkbox"/> Architecture orientée services |
| <input type="checkbox"/> Gouvernance et conformité | <input type="checkbox"/> Gestion de la chaîne d'approvisionnement |
| <input type="checkbox"/> Haute disponibilité | <input type="checkbox"/> Programme System Storage Proven |
| <input type="checkbox"/> Recherche IBM : un programme unique | <input type="checkbox"/> Création de valeur |
| <input type="checkbox"/> Gestion du cycle de vie de l'information | <input type="checkbox"/> Virtualisation |
| <input type="checkbox"/> Information à la demande | <input type="checkbox"/> Services Web |
| | <input type="checkbox"/> Gestion de la charge de travail |

S'agit-il d'une reconquête de compte? *

Oui Non

Qui étaient les concurrents et quels facteurs clés ont contribué à la reconquête?

Gestion spécifique

Veillez indiquer tout problème spécifique que la soumission du client comme référence serait susceptible de soulever ou les moyens à utiliser pour le contacter. Remarque : Si aucune information n'est saisie dans cette section, la phrase par défaut suivante sera associée à la référence :
Le client a accepté d'être cité comme référence commerciale. L'état d'une installation ou d'une mise en œuvre pouvant changer, vous devriez toujours vous adresser au partenaire commercial IBM (et non pas au contact IBM) mentionné dans la référence avant de discuter avec votre client.