

Programme de référence client pour les partenaires commerciaux IBM

Attestez de votre réussite grâce au programme de référence client IBM

Les références client IBM constituent un outil efficace capable de vous aider, vous et vos collègues, à verrouiller votre activité. Leur efficacité est due à l'exhaustivité et à la profondeur des informations laissées par les autres membres. Prenez votre contribution au sérieux – plus vous donnerez de détails et meilleure la référence sera. Grâce à l'équipe dédiée au programme de référence client pour les partenaires commerciaux IBM, vous pouvez citer des clients comme références en toute facilité et rapidité via 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. Vous pourrez être contacté par Leopard, une agence agréée IBM, afin de vérifier certains des faits relatés. Une fois publiée, la référence peut être visualisée par les employés et les partenaires commerciaux IBM, qui pourront envisager de l'utiliser à des fins commerciales ou marketing. Nous devons obtenir votre approbation avant d'utiliser votre référence.

Le client soumis à référence devra donner son approbation pour être entré 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 l'implémentation 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>. Veuillez ajouter ce site à vos favoris. Pour les références entrant dans le cadre de l'architecture orientée services (SOA), veuillez lire les instructions disponibles à l'adresse URL suivante : 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 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'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 à 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 et la prise de rendez-vous.

Nous vous remercions de votre contribution à ce programme de valeur.

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

Instructions

Seules quatre questions clés nécessitent une réponse DETAILLÉE. Elles concernent l'activité du client, les points critiques rencontrés par le client, la description de la solution et ses avantages. Le fait de fournir une réponse détaillée permet de garantir une publication de la référence en temps et en heure et de limiter les enquêtes visant à obtenir des informations supplémentaires, ce qui vous permet finalement de gagner du temps. Vous pouvez [visualiser un échantillon de référence ici](#).

Une fois que vous aurez saisi toutes les informations, soumettez votre référence en sélectionnant le bouton de soumission de la référence 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 revenir dessus ultérieurement et compléter la référence.

Les champs signalés par un astérisque (*) sont obligatoires pour pouvoir mettre fin à la transaction ; les autres champs sont facultatifs. Si vous ne souhaitez pas fournir les informations demandées, veuillez utiliser le bouton Précédent 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 sur le formulaire en ligne et copiez-collez vos réponses dans les champs appropriés, puis soumettez le formulaire.



Quel domaine votre soumission de référence concerne-t-elle ? *

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 représentant le partenaire commercial : *

Nom de famille du contact représentant le partenaire commercial : *

Fonction du contact représentant le partenaire commercial : *

Adresse e-mail du contact représentant le 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 chargé de clientèle IBM, si applicable. Cette personne devrait être un employé IBM.

Zone géographique du contact : *

Adresse e-mail du contact : *

Informations générales associées au 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 implémentée sur son site ? *

Oui Non

Nom du contact représentant le client : *

Numéro de téléphone du contact : *

Adresse e-mail du contact : *

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

Quelle langue le contact représentant le client utilise-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.](#)

Point critique 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 3 à 4 phrases.

Pour des informations de qualité suffisante, 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 référencable que vous souhaitez sélectionner. Veuillez décrire la solution implémentée pour ce client (indiquez également les VERSIONS des logiciels, le cas échéant). La description doit comporter au minimum 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 des informations de qualité suffisante, veuillez utiliser au moins 125 caractères pour répondre à cette question de façon détaillée.

Les bénéfices cités sont-ils quantifiables ?

[* Aide](#)

Oui

Non

Domaines pris en considération par la solution : *

- Application Design-Build-Manage
- Gestion des actifs
- Built on IBM Express Advantage Offerings (BOE)
- B2B (Business-to-Business)
- B2C (Business-to-Consumer)
- Analyse et optimisation métier (BAO)
- Continuité opérationnelle
- Transformation des performances métier
- Business Process Management (BPM)
- Résilience d'entreprise
- Gestion des services métier
- Center for Business Optimization (CBO)
- C-suite
- Cloud Computing
- Innovation collaborative
- Gestion des opérations consolidées
- Gestion des relations clients
- Serveurs de données
- Entrepôts de données
- Développement et adoption de la technologie
- Supports numériques
- Transformation du flux numérique
- Infrastructure dynamique
- Stimulus économique
- Autonomisation des personnes
- Mise en œuvre de la flexibilité métier
- Efficacité énergétique
- Modernisation de l'entreprise
- Planification de ressources d'entreprise
- Gestion des dépenses de l'entreprise
- Développement dispersé géographiquement
- Couverture mondiale
- Ecologie
- Haute disponibilité
- Recherche IBM
- Infrastructure industrielle
- Transformation par l'information
- Infrastructure d'informations
- Gestion du cycle de vie des informations
- Simplification de l'infrastructure
- Communications IP convergées
- Gestion du cycle de vie informatique
- Education et formation
- Linux
- Gestion de l'infrastructure d'entreprise
- Interconnexion
- Nouvelle intelligence / informations et analyse
- Réseaux prochaine génération
- Ouverture
- Gestion opérationnelle
- Optimisation de l'informatique
- Gestion du cycle de vie des produits
- Solution RISV
- Solution RSI
- SaaS
- Sécurité
- Selected Business Solution (sBS)
- Consolidation de serveur
- Gestion des services
- Architecture orientée services
- Travail intelligent
- Services d'abonnement et d'assistance pour les logiciels
- Gestion de la chaîne logistique
- System Storage Proven
- Initiative Trusted Identity
- Virtualisation
- Services Web
- Gestion de la charge de travail

Composants à référencer

Sélectionnez au moins un composant. *

- Composants matériels :
- BladeCenter
 - Clusters
 - IntelliStation
 - Power Systems
 - Retail Store Solutions
 - Stockage – Disque
 - Stockage – NAS (Network Attached Storage)
 - Stockage – SAN (Storage Area Network)
 - Stockage – Bandes et support optique
 - System p
 - System x
 - System z
- Composants logiciels :
- DB2 et outils IMS
 - Gestion de l'information
 - Linux
 - Lotus
 - PowerHA
 - PowerVM
 - Logiciels Rational
 - Retail Store Solutions
 - Logiciel STG Systems
 - Logiciels de stockage
 - Tivoli
 - WebSphere
- Composants de services :
- IBM Global Services – Application Services (GBS-AIS et/ou AMS)
 - IBM Global Services – Global Business Services (GBS)
 - IBM Global Technology Services – Integrated Technology Services
 - IBM Global Technology Services – Maintenance & Technical Support Services
 - IBM Global Technology Services – Managed Business Process Services
 - IBM Global Technology Services – Worldwide Strategic Outsourcing (SO et e-bHS et AoD)
 - IBM Software Services
 - IBM Training
- Catégories de solutions :
- Accessibilité
 - Informatique autonome
 - Informatique profonde
 - Engineering and Technology Services (E&TS)
 - Informatique distribuée
 - IBM Global Financing
 - ibm.com
 - Partenaires ISV/Alliance
 - Lenovo – Informatique personnelle
 - Gestion du cycle de vie des produits
 - Détecteurs et mécanismes d'accès

Solutions industrielles
composants : [Aide](#)

Sélectionnez un composant industriel **UNIQUEMENT** s'il peut servir de référence pour l'un des
Solutions d'entreprise industrielles.

- 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 vous munir d'une autorisation signée par le client (sur fichier).

Informations associées à l'activité du client

S'agit-il d'un client professionnel ? *

- Oui. Il s'agit d'un compte moyen
(< 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"/> Marchés financiers |
| <input type="checkbox"/> Associations | <input type="checkbox"/> Organismes gouvernementaux |
| <input type="checkbox"/> Automobile | <input type="checkbox"/> Santé |
| <input type="checkbox"/> Banque | <input type="checkbox"/> Produits industriels |
| <input type="checkbox"/> Produits chimiques et pétrole | <input type="checkbox"/> Assurance |
| <input type="checkbox"/> Services informatiques | <input type="checkbox"/> Sciences de la vie |
| <input type="checkbox"/> Construction/Architecture/
Ingénierie | <input type="checkbox"/> Médias et divertissements |
| <input type="checkbox"/> Produits de consommation | <input type="checkbox"/> Services professionnels |
| <input type="checkbox"/> Education | <input type="checkbox"/> Vente au détail |
| <input type="checkbox"/> Electronique | <input type="checkbox"/> Construction navale |
| <input type="checkbox"/> Energie et services publics | <input type="checkbox"/> Télécommunications |
| <input type="checkbox"/> Fabrication et montage | <input type="checkbox"/> Tourisme et transports |
| | <input type="checkbox"/> Distribution et services de gros |

A 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 (TV/Radio)
- Intervenant auprès de consultants/analystes
- Intervenant auprès de la presse (article de presse/ publication éditoriale)
- Témoignage vidéo ou podcast
- Livre blanc/leadership

Cette référence contribue-t-elle au programme Oui
SUne planète plus intelligente ? * Non

Les fonds de stimulus économiques ont-ils constitué un facteur Oui
dans le cadre de cette opportunité ? * Non

Souhaitez-vous soumettre cette référence dans le but Oui
d'obtenir des points PartnerWorld ? * 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 sur le site Web PartnerWorld/PartnerInfo relatives aux références client PartnerWorld/PartnerInfo ? *

En règle générale, les références client sont mises à la disposition de nos partenaires commerciaux sur le site Web PartnerWorld/PartnerInfo, tout comme sur la base de données relative aux références client, disponible aux employés IBM, et ce, afin de permettre aux équipes commerciales de vendre des offres IBM.

Oui
 Non

Nom de l'entreprise du partenaire commercial :

Nom de l'entreprise du deuxième partenaire commercial :

Message de gestion spécifique

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

Le message de gestion 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 :

Dispositions

Conditions spécifiques aux composants, produits et emplacements:

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

Soumettez votre formulaire

Vous pouvez modifier ces données à tout moment. Elles sont stockées par IBM ou par une société apparentée sur un serveur international et utilisées par IBM ou une société apparentée.

E-mail : 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 un 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 souhaitez pas que les informations fournies ici soient utilisées pour vous tenir informé via d'autres moyens de communication, veuillez le signaler à l'aide de 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-avant et comme décrit dans nos [règles de confidentialité](#).