

IBM Software group France en 2009 **Curriculum Vitae**



[Grâce à Software, c'est simple!](#)

Retrouvez tous les détails, mis à jour en permanence, des solutions logicielles d'infrastructure d'IBM en cliquant sur <http://www-01.ibm.com/software/fr/>

Table des Matières

Préambule	3
I) IBM Software Group - Présentation	4
a) Presence et offre.....	4
b) Les differentes marques	6
Information Management software	6
Product Lifecycle Management	8
Lotus software	9
Rational software	11
Tivoli software	12
WebSphere software	13
II) Stratégie d'IBM Software Group, leader des logiciels d'infrastructure ...	14
a) IBM Software Group et ses partenaires	14
b) IBM Software Group et ses acquisitions	15
c) Les solutions par industrie	17



Préambule

IBM Software Group, comme toute entité d'IBM, contribue par son offre et sa stratégie au positionnement global d'IBM 2009 « Bâtissons une planète plus intelligente ».

« Bâtissons une planète plus intelligente »

Le monde d'aujourd'hui est de plus en plus équipé, interconnecté, intelligent. Il devient plus accessible et les distances sont abolies. Une planète plus intelligente, c'est penser et agir différemment pour rendre nos systèmes plus efficaces, plus productifs et plus réactifs.

IBM peut accompagner les entreprises dans ce nouvel écosystème. C'est le fondement même de son positionnement stratégique constitué de quatre piliers :

- **Infrastructures Dynamiques** : Comment créer des infrastructures dynamiques, sûres et intelligentes capables de réduire les coûts ?
- **Nouvelle Intelligence** : Comment exploiter les masses d'informations disponibles pour prendre des décisions rapides, pertinentes, efficaces et développer des capacités prévisionnelles performantes
- **Au-delà du développement durable** : Comment être plus efficace, plus compétitif et répondre plus rapidement en agissant dès aujourd'hui sur l'énergie, l'environnement et le développement durable ?
- **Travailler plus intelligemment** : Comment travailler avec plus « d'intelligence », grâce à des processus souples adaptés à nos nouvelles façons d'acheter, de vivre et de travailler.

IBM est à même de répondre à ces questions et à accompagner ses clients dans ces changements grâce à son savoir faire et sa technologie.

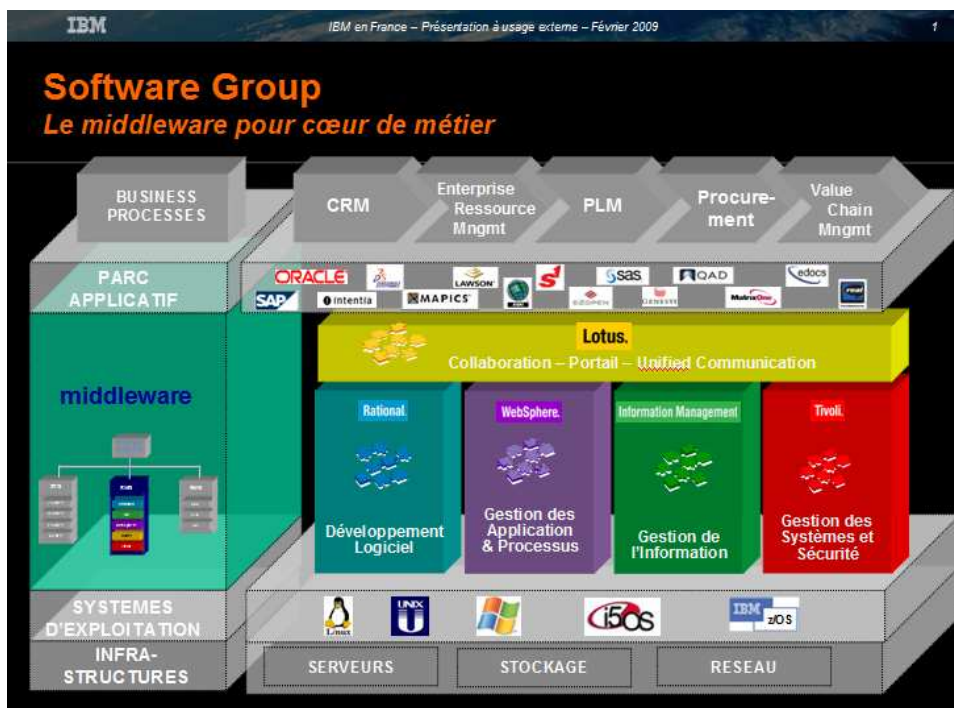
I) IBM Software Group - Présentation

IBM Software Group, avec un chiffre d'affaire mondial de 22,089 milliards de \$ et 21% de parts de marché en 2008, est le premier fournisseur de solutions logicielles d'infrastructure

a) Présence et offre

Le marché du logiciel se décompose en 3 grandes catégories :

- **Les logiciels 'systèmes d'exploitation'**
- **Les logiciels 'applicatifs', ou progiciels**, regroupant à la fois les logiciels d'entreprise (ERP, CRM, SCM, ...), les logiciels de type bureautique, etc .IBM Software group est acteur dans ce segment grâce à ses offres de PLM , e-commerce et certaines offres venant de ses acquisitions , ...
- **Les logiciels d'infrastructure (middleware ou intergiciel)**, qui se placent entre les applicatifs et le système d'exploitation.



Depuis sa création en 1995, IBM Software Group se concentre essentiellement sur le marché des solutions logicielles d'infrastructure.

La présence d'IBM Software Group dans le monde se caractérise par :

- Un effectif de 50,000 professionnels, dont 26.000 développeurs, 17,000 ingénieurs commerciaux et ingénieurs avant-vente.
- Une part de 40 % des 3.125 brevets déposés par IBM aux États-Unis en 2008.
- Un total de 80 laboratoires de R&D et de plus de 40 centres d'innovation,
- Une représentation dans plus de 170 pays.
- Un écosystème de plus de 100.000 partenaires.

IBM Software Group construit une gamme complète de logiciels *d'infrastructure* ouverts, évolutifs, sécurisés, interconnectables et adaptés aux problématiques sectorielles. Le portefeuille de technologies logicielles s'articule autour de cinq marques.

Information Management, pour la gestion de l'information à la demande, propose des solutions intégrées dans les domaines du décisionnel, de l'ILM (Information Life cycle management) et du MDM (master data management).

Lotus, première marque historique du Software Group, propose des solutions de communication et de collaboration unifiées ainsi que des solutions de portail d'entreprise (poste de travail du futur).

Rational répond aux problématiques de développements, de tests logiciels, de gouvernance de projets.

Tivoli, pour l'administration des systèmes d'information, fournit des solutions intégrées pour améliorer la qualité de service et les performances de l'infrastructure et des applications.

WebSphere, pour la gestion et l'intégration des applications, propose des solutions intégrées autour de l'ESB (Enterprise Service Bus) et du BPM (Business Process Management) pour mettre en oeuvre des architectures orientées services (SOA).

Par ailleurs IBM Software Group propose des solutions de **PLM** (Product Lifecycle Management) en partenariat avec Dassault Systèmes. Les solutions CATIA, ENOVIA, SMARTEAM permettent de concevoir, analyser et gérer les produits tout au long de leur cycle de vie, de leur conception à leur retrait du marché.

b) Les différentes marques

Information Management software

IBM Information Management propose une solution intégrée, modulaire et évolutive pour exploiter le patrimoine informationnel de l'entreprise et constituer un atout concurrentiel stratégique.

Les besoins couverts par **Information Management (IM)** :

- Assurer la gestion de bout en bout du cycle de vie de l'information.
- Archiver, gérer et restituer l'intelligence de l'entreprise.
- Libérer l'information pour accélérer la création de valeur et promouvoir l'innovation quelle que soit sa typologie, sa nature (structurée ou non) et sa complexité.
- Disposer de l'information comme d'un service.
- Enrichir les processus métiers et les applications informationnelles pour qu'ils soient dynamiques, fiables, pertinents et conformes aux règles et réglementations en vigueur.

Les principaux domaines couverts par **Information Management (IM)** :

- **Enterprise Data Management** : gestion des données structurées tout au long de leur cycle de vie, s'appuyant sur les gestionnaires de bases de données DB2, Informix, U2 et Solid DB et sur les outils d'archivage et d'anonymisation des données OPTIM.
- **Enterprise Content Management (ou gestion documentaire d'entreprise)** : optimisation de la gestion des contenus dans le respect des processus et des réglementations en vigueur avec l'offre Filenet p8 et Enterprise Content Manager (ECM) ou Commonstore (pour l'archivage légal des emails). Les principales fonctions sont la capture, l'indexation, le classement, et la catégorisation de ces contenus pour partager, publier, et communiquer les informations en garantissant le contrôle d'accès et la sécurité.
- **Intégration d'Informations** : mise à disposition d'informations fiables, pertinentes et sécurisées à la bonne personne au bon moment grâce à l'offre InfoSphere. Celle-ci est complétée par l'offre Master Data Management dont la raison d'être est d'alimenter l'ensemble des applications transactionnelles et analytiques avec des données de références précises, fiables, complètes et contextuelles.
- **Business Intelligence & Business Performance Management** : Les solutions Cognos fournissent des logiciels et des services de business intelligence et de planification stratégique de tout premier ordre pour aider les entreprises à planifier, comprendre et piloter leur performance opérationnelle et financière.

IBM est le **Numéro 1 mondial de la gestion de Contenu d'Entreprise** avec ECM. IBM est le **leader du marché de la gestion des entrepôts de données ou Datawarehouse**. De plus **Information Management** est leader en France avec une part de marché estimée à 16% selon IDC.

Le saviez-vous ?

Information Management équipe environ 645 000 clients, 13 000 business partners et 40 000 applications tierces. Son chiffre d'affaire a cru de 24.5% au niveau mondial en 2008

Ses solutions se retrouvent dans tous les secteurs d'activités. Le secteur bancaire avec AG2R mais aussi le secteur des télécommunications avec Orange font partie des très nombreuses références.

Product Lifecycle Management

Les solutions **Product Lifecycle Management (PLM)** optimisent l'ensemble des étapes du cycle de vie d'un produit industriel et permettent de réduire les coûts de développement avec une mise sur le marché plus rapide et une meilleure adéquation à la demande.

Les besoins couverts par **PLM** sont :

- Améliorer la productivité des phases de conception et favoriser la réutilisation des composants.
- Valider l'assemblage et simuler le fonctionnement d'un produit sans avoir à construire une maquette physique ou un prototype.
- Simuler l'ensemble des opérations de fabrication pour anticiper les problèmes de production et améliorer la qualité du produit fini.
- Associer plusieurs partenaires industriels au développement d'un produit commun autour d'une maquette numérique partagée.
- Faire collaborer les différentes fonctions de l'entreprise à la définition du produit.

IBM et Dassault Systèmes ont conclu un accord de partenariat au terme duquel IBM commercialise auprès des grandes entreprises industrielles les logiciels édités par Dassault Systèmes.

Les principaux domaines couverts par **PLM** :

- **CAD Computer Aided Design** : avec la gamme de logiciels CATIA, conception assistée par ordinateur.
- **CAM Computer Aided Manufacturing** : avec la gamme DELMIA, fabrication assistée par ordinateur.
- **PDM Product Data Management** : avec la gamme ENOVIA, référentiel des données techniques, gestion des principaux processus industriels (supply chain, référencement, conformité aux normes...).
- **3DVia** : mise à disposition de modèles 3D en ligne et intégrés dans la documentation produit.

PLM tire parti des offres logicielles d'infrastructure d'IBM pour une meilleure intégration avec l'ensemble des applications, données et processus du système d'information. Depuis plus de 25 ans, IBM et son partenaire stratégique Dassault Systèmes cumulent leurs savoir-faire et leurs expériences. **Ensemble, ils sont leaders du marché du PLM dans le monde, en Europe et en France.**

Le saviez-vous ?

L'Agence Spatiale Européenne a retenu IBM **PLM** Solutions pour instrumenter et intégrer les données du projet MELiSSA et constituer ainsi sa base de connaissance intelligente. Le projet de recherche MELiSSA (Micro-Ecological Life Support System Alternative) vise à comprendre les conditions de création d'un écosystème végétal artificiel susceptible d'être embarqué dans les futurs vols habités de longue durée vers Mars ou sur une station lunaire.

Les solutions PLM équipent les principaux constructeurs aéronautiques (Airbus/EADS, Boeing...), automobiles (PSA, BMW, Toyota,...) mais aussi des entreprises du secteur de l'énergie (Areva, Alstom, ABB...).

IBM **Lotus** met à la disposition des professionnels, l'ensemble des outils et solutions nécessaires à l'élaboration la plus rapide possible de la « bonne » réponse aux sollicitations de leurs « clients ».

Lotus approche son marché selon **3 axes principaux** :

- **La collaboration**
- **L'UC²** (« Unified Communications and Collaboration »)
- **Le portail**

Les besoins couverts par **Lotus** :

- L'offre Lotus permet à partir d'un poste de travail unifié, véritable « poste de pilotage », d'accéder à l'ensemble des outils collaboratifs (services de messagerie, suite bureautique, conférences virtuelles, gestion de disponibilité et communication instantanée, partage de documents et de tâches, etc.).
- Sur ce socle collaboratif, il est possible de bâtir un réseau social d'entreprise (publication des profils, recherche d'expertise, partage de connaissances, capture du savoir-faire, etc.) qui doit aboutir à la fédération et à la mobilisation les plus efficaces possibles des énergies virtuellement disponibles dans l'écosystème.
- Les solutions Lotus s'articulent autour des mots-clés « collaboration étendue », « compétence », « partage », « intégration » et « innovation » avec comme vocation augmenter la fluidité de la circulation de l'information à valeur ajoutée.

Les principaux domaines couverts par **Lotus** :

- **Lotus Notes v8.5** : appuyé sur le serveur collaboratif Domino, il constitue un véritable « poste de pilotage » permettant d'accéder à l'ensemble des outils collaboratifs (services de messagerie, suite bureautique, conférences virtuelles, gestion de disponibilité et communication instantanée, partage de documents et de tâches, etc.).
- **Lotus Quickr** : fournit instantanément à un groupe de travail l'espace collaboratif web sécurisé qui permet de partager l'ensemble des éléments nécessaires à l'aboutissement d'un projet.
- **Lotus Connections** : permet de bâtir le réseau social de l'organisation (publication des profils, recherche d'expertise, partage de connaissances, capture du savoir-faire, etc.).
- **Lotus Sametime** : offre la possibilité de gérer la disponibilité, de fluidifier la communication temps-réel, de planifier et de participer à des réunions virtuelles (source d'économies substantielles) et, enfin, d'unifier l'expérience téléphonique et informatique sur le poste de l'utilisateur.
- **WebSphere Portal** : intègre l'accès de manière homogène, sécurisée et personnalisée à l'ensemble des informations, processus, applications et individus dans un contexte intranet, internet et/ou extranet.
- **LotusLive** : marque l'entrée d'IBM dans un nouveau mode de « consommation » du logiciel, le Software as a Service (SaaS). Le SaaS permet d'accéder à des fonctions sans avoir à maintenir dans les locaux de l'organisation une infrastructure matérielle et logicielle, ni à gérer les évolutions et les montées en charge.

Durant les deux derniers trimestres 2008, le marché Lotus France (source IDC) a connu **une croissance de 13% supérieure à celle de son principal concurrent**, mettant ainsi en évidence la vitalité de la marque soutenue par une offre mature et bien en place pour répondre

aux préoccupations actuelles des clients. Avec une part de marché de 26% estimée par IDC, Lotus France se classe parmi les leaders du marché.

Le saviez-vous ?

En 1995 l'acquisition **Lotus** fut la première d'IBM Software Group. Aujourd'hui on compte plus de 118 millions d'utilisateurs **Lotus Notes/Domino**. Ces solutions se retrouvent dans tous les secteurs d'activités au travers de très nombreuses références comme le secteur industriel avec Evalis.

Le chiffre d'affaire de Lotus a cru de 10.4% au niveau mondial en 2008

IBM **Rational** propose des solutions qui accroissent valeur et performance dans le domaine de la production de logiciel.

Les besoins couverts par **Rational** :

- Accroître le chiffre d'affaire par utilisation ou mise sur le marché de produits performants.
- Réduire le budget informatique tout en optimisant l'utilisation des ressources.
- Réutiliser le patrimoine intellectuel de l'entreprise et s'intégrer de façon transparente à l'architecture existante.
- Produire des logiciels conformes aux normes et standards.
- Partager les artefacts et les données, gérer les sous-traitants de manière efficace.
- Réduire les coûts tout en préservant les capacités à réagir rapidement aux changements du marché.
- Optimiser la consommation d'énergie des systèmes.

Les domaines couverts par **Rational** :

- **Rational Software Architect** : gérer les exigences, concevoir, développer l'architecture des applications.
- **Rational AppScan** : assurer la sécurité et la conformité des applications Web.
- **Rational Team Concert** : accélérer les changements applicatifs.
- **Rational Quality Manager** : délivrer une qualité irréprochable et durable ; **Telelogic Rational System Architect** et **Rational Software Architect** : gérer les architectures.
- **Telelogic (Rational) Focal Point** : améliorer les succès des projets.

IBM Software Group est l'un des principaux vendeurs de solutions de développement logiciel qui couvre à la fois les domaines informatiques et les systèmes complexes. L'offre IBM **Rational** est leader du marché en termes de couverture des besoins grâce à une approche globale de la valeur ajoutée des développements au sein des organisations. De plus **Rational** est leader en France avec une part de marché estimée à 21% selon IDC.

Le saviez-vous ?

En 2009, IBM fêtait les 5 ans de l'acquisition **Rational**. En 2007 l'acquisition de Telelogic est venue étoffer le portefeuille de **Rational**.

De nombreuses références client dans tous secteurs d'activités, de l'Aérospatiale au secteur de la santé en passant par l'automobile avec Renault étoffent le succès de l'offre Rational. Le chiffre d'affaire Rational a cru de 13.2% au niveau mondial en 2008

Les logiciels IBM **Tivoli** aident les entreprises à gérer efficacement les ressources, tâches et processus informatiques afin de répondre aux besoins fluctuants des entreprises et de fournir une gestion de services informatiques souple et réactive, tout en réduisant les coûts.

Les besoins couverts par **Tivoli** :

- Délivrer une solution de gestion commune et intégrée pour tous les actifs, produits et services de l'entreprise, qu'ils soient métiers ou informatiques.
- Réduire la complexité des infrastructures et les coûts d'exploitation à travers une meilleure intégration des processus informatiques.
- Augmenter l'efficacité des équipes en orientant son exploitation informatique vers une démarche de gestion des « services ».

Les principaux domaines couverts par **Tivoli** :

- **Tivoli Identity Manager** : renforce les règles de sécurité pour améliorer et contrôler l'accès aux ressources de l'entreprise en fonction des métiers de chacun.
- **Tivoli Provisioning Manager** : planifie les moyens techniques de manière préventive afin d'industrialiser la mise en production.
- **Tivoli Storage Manager** : réduit les coûts d'administration liés aux activités de stockage et protège les données de l'entreprise, donc l'entreprise elle-même.
- **Tivoli Business Service Manager** : aligne les services informatiques sur les métiers de l'entreprise, modélise, mesure et corrèle les contrats de services, permet de visualiser en temps réel l'impact de ces services sur les lignes de métiers.
- **Tivoli Monitoring** : optimise les performances et la disponibilité des applications en identifiant et déterminant rapidement la cause des problèmes de performance, de disponibilité ou de temps de réponse.
- **Maximo** : Gestion des actifs de l'entreprise.

Tivoli est le **Numéro 1 mondial de la gestion des infrastructures**. En France également avec 18% de parts de marché selon IDC.

Le saviez-vous ?

Cette année IBM fête les 16 ans de **Tivoli Storage Manager** qui est toujours leader sur le marché. Son chiffre d'affaire a cru de 2.9% au niveau mondial en 2008

La marque compte 60 millions de licences utilisateurs pour IBM **Tivoli Access Manager**. De nombreuses entreprises dans tous les domaines d'activité ont adopté **Tivoli** : ABB, Locarchives, La Poste , SNCF,

IBM **WebSphere** fournit l'infrastructure logicielle des architectures orientées service (SOA) pour aligner les responsables fonctionnels et informatiques autour des priorités métiers de l'entreprise. Les solutions **WebSphere** permettent aux organisations d'adapter et d'optimiser leur **business model** à travers la gestion de leurs processus, pour innover et répondre plus rapidement aux opportunités de marché.

Les besoins couverts par **WebSphere** :

- Construire et déployer des applications Java 2 Enterprise Edition (J2EE) grâce aux serveurs d'applications.
- Ouvrir les applications existantes au web grâce aux Architecture Orientée Services (SOA).
- Intégrer les applications et orchestrer les processus métier avec Business Process Management (BPM) et Enterprise Service Bus (ESB).
- Modéliser et superviser les processus métier grâce à Business Process Execution Language (BPEL).
- Créer un site de commerce électronique Business-to-Business (B2B) ou Business-to-Consumer (B2C).

WebSphere dispose de nouveaux différenciateurs majeurs dans son portfolio :

- **Fabrics (Business Services)** : accélérateur et dynamiseur d'applications métier.
- **Aptsoft (Business Event Processing)** : solution de gestion des événements en temps réel.
- **Datapower** : « Appliance » ou matériel à intégrer entre les applications et le réseaux, pour renforcer les performances et la sécurité des déploiements XML et Web Services.
- **WebSphere Virtual Enterprise** : Virtualisation des serveurs d'applications.
- **MQ File Transfer v7** : solution de transfert de fichiers de toute taille la plus fiable du marché.
- **WAS v7** : amélioration des performances de la v6.1, déjà reconnue comme la plus performante du marché.
- **sMash** : plate-forme de développement et d'exécution basée sur Project Zero, l'incubateur public plébiscité.

WebSphere est leader en France sur le marché AIM* avec une part de marché de 35%, estimée par IDC. (*AIM = Application & Integration Middleware).

Le saviez-vous ?

En 2008, IBM fêtait les 10 ans de **WebSphere**, les 15 ans de MQ et les 40 ans de CICS. Ces 3 solutions, symboles de la pérennité d'IBM, sont largement leaders dans leurs domaines respectifs et font tourner les applications critiques des plus grandes entreprises de la planète.

A titre d'exemple on peut citer différentes entreprises qui utilisent WebSphere comme La Poste, la Socram, Airbus..... Le chiffre d'affaire WebSphere a cru de 6.2% au niveau mondial en 2008

II) Stratégie d'IBM software group, leader des logiciels d'infrastructure

Les axes de croissance :

- Investir dans les marchés à forte croissance ;
- Tirer parti de la présence d'IBM dans le monde :
 - Présence géographique
 - Compétences techniques
 - Expertise métier
 - Nature de la relation avec les clients
- Etendre l'offre grâce aux acquisitions d'entreprises principalement éditrices de logiciels.
- Capitaliser notre capacité unique à livrer des solutions SOA, Information on Demand, de réseaux sociaux d'entreprise Web2.0, de Gestion des services (Managed Services) et de Développement d'Application.
- Construire nos logiciels pour nos serveurs les plus performants du marché, dont nos System z.
- Renforcer la présence de nos solutions sur le marché des PME.
- Investir dans les technologies ou domaines émergents à forte croissance.

a) IBM Software Group et ses partenaires

IBM Software Group a développé **un vaste et solide écosystème de partenaires autour de ses logiciels d'infrastructure** avec quelques 100.000 partenaires commerciaux (dont 60.000 éditeurs de logiciels) qui s'appuient sur ses offres.

Les partenaires représentent un élément essentiel de la vente de solutions logicielles d'infrastructure et de la Stratégie de IBM Software Group.

Les partenaires regroupent :

- **les éditeurs de logiciels** de taille et de nature très diverses.
- **Les intégrateurs et les consultants**, qui exercent une réelle influence sur les décisions d'achat de nos clients.
- **Les grossistes et revendeurs à valeur ajoutée.**

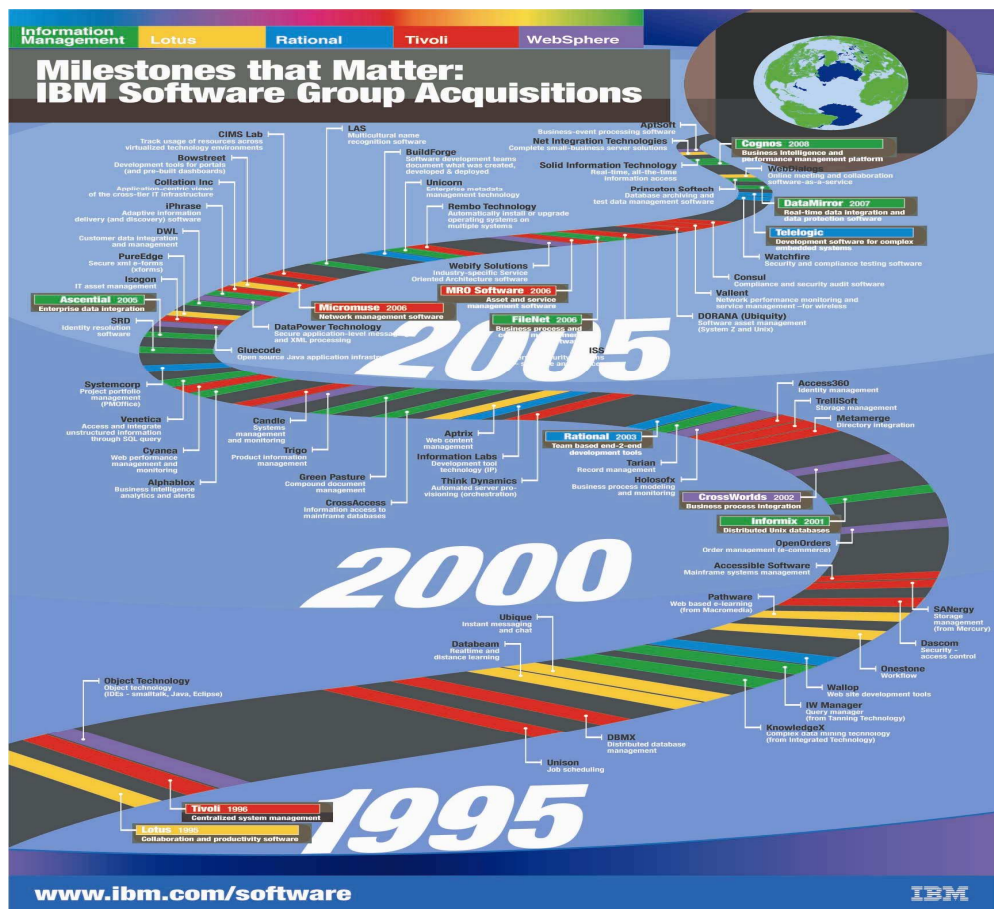
La stratégie consiste à développer les compétences des partenaires sur le portefeuille des logiciels d'infrastructure d'IBM et à leur permettre de progresser notamment dans les entreprises de taille moyenne.

b) IBM software Group et ses acquisitions

La stratégie d'acquisitions d'IBM Software Group peut se synthétiser en 4 points :

- 1)- Conquérir de nouveaux marchés
- 2)- Améliorer l'offre technologique
- 3)- Adresser de nouveaux clients
- 4)- Accroître son leadership en rachetant les leaders par domaine

Les éditeurs rejoignant ainsi IBM Software Group bénéficient de l'image de marque, de la performance des laboratoires et de la puissance commerciale d'IBM pour proposer et développer leurs solutions à un ensemble accru de clients.



2007 - 5 acquisitions :

- **Princeton Softech (IM)** - Complète l'offre IBM de gouvernance de la donnée, avec une solution stratégique d'archivage 'orientée métier', pour une gestion efficace des données 'historiques' des applications ;
- **Datamirror (IM)** - Complète le logiciel IBM Information Server ;
- **Webdialogs (Lotus)** - Permet à IBM de disposer d'une solution de Webconferencing orientée Web, basée sur un client léger. Complémentaire la solution Lotus existante, Sametime Webconferencing, qui est dédiée aux environnements intra-entreprise. Permet également à IBM de prendre pied sur le domaine de la communication unifiée en ligne (Software as a Service) ;
- **Telelogic (Rational)** - Complète les produits Rational dans les domaines à très fortes exigences ;
 - logiciels critiques (transport, banque...) Logiciels embarqués, domaine en très forte croissance (forte présence en France, Telelogic ayant racheté le français Verilog).

- **WatchFire (Rational)** - Permet à Rational de compléter le processus de développement d'application jusqu'à l'audit de sécurité et d'accessibilité préalable à la mise en production.

2008 - 8 acquisitions :

- **Cognos (IM)** - Offre de solutions Business Intelligence Reporting, Analytique, Gestion de la performance
- **Solid Information Technology (IM)** - base de donnée relationnelle en mémoire, ciblant les marchés Hautes performances, complétant l'offre SGBD d'IBM (DB2 et Informix) sur disque
- **Net Integration Technologies (Lotus)** - Permet à IBM de proposer une solution collaborative intégrée pour les PME
- **Aptsoft (Websphere)** - Complémente l'offre IBM SOA, en particulier dans des domaines à fort trafic de messages
- **Encentuate (Tivoli)** - S'intègre dans la suite IBM des produits de gestion de l'identité et des accès.
- **FilesX (Tivoli)** - Solution de sauvegarde en continu sur disques des fichiers qui s'insère dans l'offre de stockage Tivoli
- **Infodyne (Websphere)** - Solution destinée aux marchés financiers qui complémente les solutions logicielles d'infrastructure IBM dédiés à ces derniers
- **ILog (Websphere)** - Offre entre autres un moteur de règles qui réduit les développements applicatifs et permet de modifier les processus plus facilement.

2009 (Janvier à Mai) - 2 acquisitions :

- **Exeros (IM)** – Solution de gestion de la qualité des données.
- **Outblaze (Lotus)** - Solution de serveur d'email légère, aux fonctions limitées, adaptée au marché des opérateurs Telecom et fournisseurs Internet.

Le nombre total des acquisitions de IBM Software Group depuis 1995 jusqu'à mai 2009 s'élève à 81.

c) Les solutions par industrie

La demande du marché est de plus en plus forte dans le domaine des « solutions métiers ». L'approche solutions logicielles par industrie répond bien à cette demande en proposant des réponses orientées « Projet » à un problème connu d'une industrie.

IBM Software Group développe ses compétences dans les secteurs suivants autour de solutions bâties sur des socles solides, éprouvées et pérennes, fonctionnant sur des architectures ouvertes comme chaque composant ou marque de l'offre Software Group

- **Banque, Assurances, Marchés financiers :**
Pour aider ces entreprises à mieux surmonter la crise et le renforcement des dispositions réglementaires, et accélérer leur capacité à innover, nous leur proposons, des solutions « Payments » pour traiter l'évolution des instruments de paiement, les solutions « Risk and Compliance » qui facilitent la mise en conformité avec les réglementations, les solutions « Banking front Office » qui permettent une gestion accélérée des comptes et une prise de décision plus rapide et les solutions « Customer Care » qui permettent une gestion des clients à travers les différents canaux de distribution bancaire.
- **Secteur public :** il s'agit d'améliorer l'efficacité des services publics et de mieux répondre aux attentes des usagers avec, par exemple, le guichet unique, le contrôle de la fraude ou une offre adaptée au secteur de la défense.
- **Distribution :** la modification des habitudes de consommation contraint ces entreprises à évoluer. Nos solutions couvrent la chaîne d'approvisionnement (échange des fiches produits, meilleure communication avec les fournisseurs, traçabilité complète des produits), le décisionnel et la distribution multi-canal (visibilité en temps réel de tous les canaux et de leurs interactions) et les solutions magasin.
- **Telecom :** pour IBM Software Group, les opportunités sur ce marché concernent le déploiement de services évolués, qui combinent la voix, la vidéo et les données à travers des réseaux fixes et mobiles. IBM dispose de compétences éprouvées et reconnues dans l'industrie des télécommunications et propose des solutions adaptées comme, par exemple, le Service Management Tivoli.
- **Automobile :** les entreprises de ce secteur se concentrent sur 4 sujets majeurs : mieux intégrer leurs partenaires dans la production, prévenir tout problème de qualité et de sécurité pour diminuer les coûts de garantie, contrôler les objectifs de production et enfin refondre les systèmes de pilotage de production. Grâce à l'intégration de PLM dans Software Group et aux compétences métiers d'IBM Global Business Services et MDTVision, IBM est bien positionné pour répondre à ces problématiques.
- **Electroniques :** IBM propose, par exemple, pour ces entreprises Electronics Value Chain Management qui permet d'optimiser la collaboration avec les partenaires.
- **Énergie :** dans l'industrie nucléaire comme dans l'ensemble du secteur de l'énergie, nous délivrons des solutions d'asset management, intelligent plant lifecycle management, advanced meter management, customer care-portal, ainsi que de gestion de réseau de distribution.
- **Chimie et pétrole :** le framework IIF répond aux attentes du Secteur Chimie Pétrole sur les solutions d'opérations intégrées, asset management, géolocalisation, gestion des événements.

[Grâce à Software, c'est simple!](#)

Retrouvez tous les détails, mis à jour en permanence, des solutions logicielles d'infrastructure d'IBM en cliquant sur
<http://www-01.ibm.com/software/fr/>