

IBM Workplace : Live !



interview?!

Comment faire remonter l'information terrain tout en misant sur le travail collaboratif et les technologies IBM Workplace ?

Interview?!

Alain Bouveret

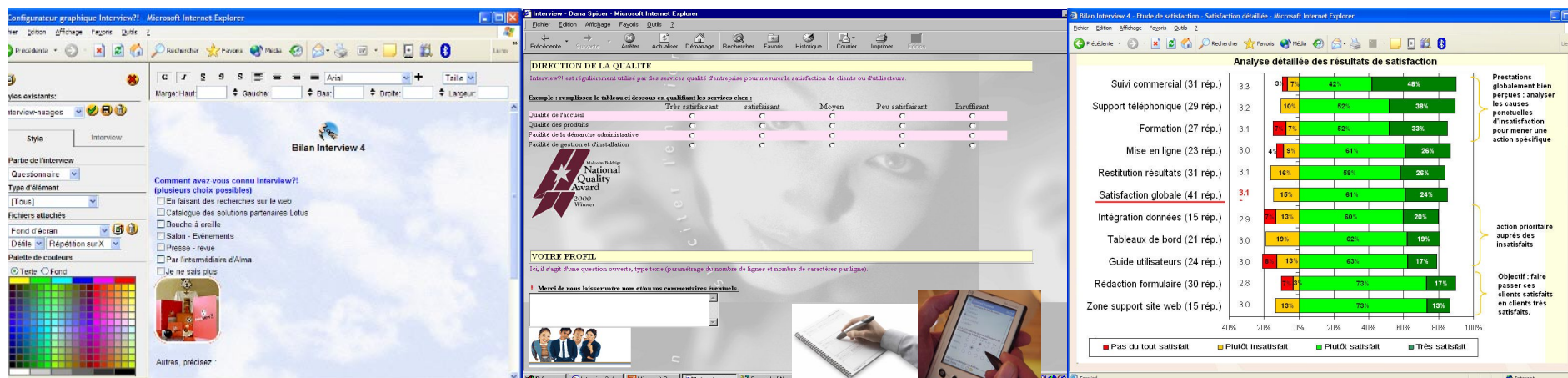
Directeur Tél. : 04 76 63 76 37– 06 12 12 12 93

E-mail : bouveret@123interview.com



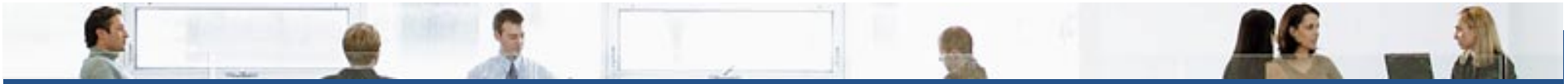
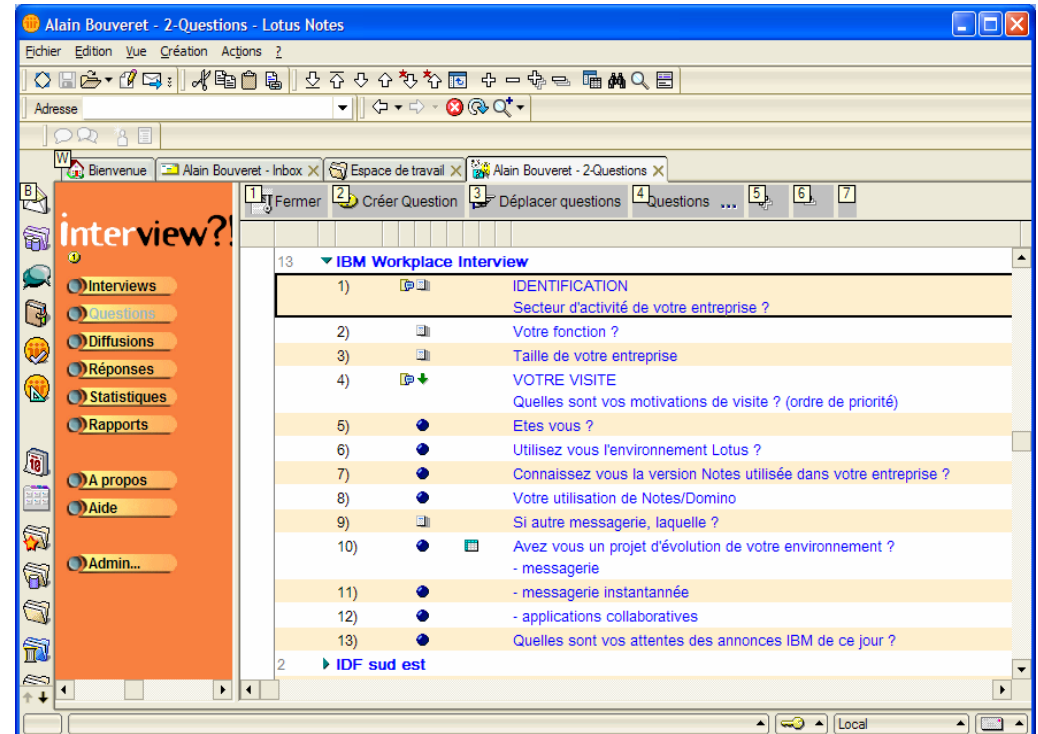
Un objectif simple : collecter l'information

- **Construire** des formulaires adaptés et sécurisés
- Les **diffuser** ou les **rendre visibles** sur tous terminaux
- **Collecter** les réponses en temps réel
- **Restituer** les données en ligne



Interview?! + Lotus Domino : depuis 1998 intégration complète

- Gestionnaire des documents
 - questions , réponses, tableaux de bord
- Langage de programmation
 - Application windows, linux, AS400,...
- Serveur de mail
 - Envoi, suivi, relance, intégration LDAP
- Serveur web
 - http, https, wml
- Gestionnaire des droits et sécurité
 - Accès aux données, partage des documents



Interview?! + Workplace Service Express dès 2005 évolution naturelle

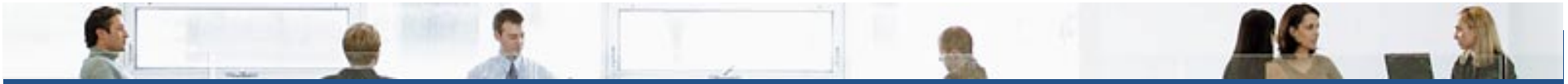
- Personnalisation / type d'interviewers
 - Interview?! portail de recueil de données
- Portail collaboratif
 - Echanges sur les données recueillies
- Renforcement du client léger
 - Ouverture déterminante
- Simplification du développement
 - Fonctionnalités nouvelles intégrées
- Intégration SGBD
 - Interview?! au cœur d'autres applications

The screenshot displays the IBM Workplace Services Express interface. The main content area shows a survey titled "my marketing team" with questions 1 to 13. The first section is "IDENTIFICATION" with three questions: Q1) Secteur d'activité de votre entreprise?, Q2) Votre fonction?, and Q3) Taille de votre entreprise. Below the questions is a section titled "VOTRE VISITE".

On the right side, there is a "Suivi commercial" (Commercial Tracking) table showing survey results:

Réponses	Q	%
Très satisfait	16	38,1%
Plutôt satisfait	14	33,3%
Plutôt pas satisfait	2	4,8%
Pas du tout satisfait	1	2,4%
Non utilisé	9	21,4%
Total	42	100,0%

Below the table, there is a "Document Manager" section showing a list of documents with columns for Name, Author, and Last Modified. The list is currently empty, displaying "Showing 1 - 3 of" and "There are no items to display."



Des usages forts pour l'ensemble de votre réseau « collaboratif »



- **Vos collaborateurs**

- RH (ex : observatoire social EDF)
- Suivi de projet. (ex : déploiement SAP chez Schneider Electric)
- Satisfaction (ex: baromètre permanent Hot line Michelin)

- **Vos clients**

- Panel utilisateurs (ex : Wanadoo clients ADSL)
- Baromètre qualité (ex : Etudes Image/Satisfaction Schneider Electric)

- **Vos fournisseurs**

- Suivi d'activité (ex : déclaratif CA Auchan)
- Service Achat (ex : évaluation fournisseur Alcan/Péchiney)

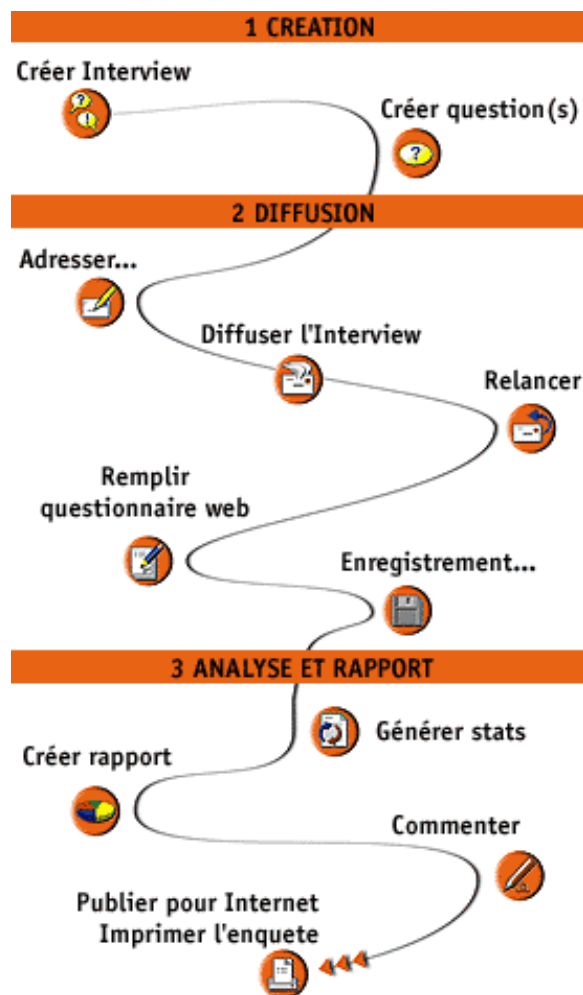
- **Vos distributeurs**

- Relation/information (ex : guide installation MGE/UPS)
- Relevés de linéaire (ex : Royal Canin)



Un produit pour un « tracé » efficace

interview?!



Une équipe spécialisée pour un résultat exploitable

- transformation des rôles,
- viabilisation des résultats,
- sécurité des données,
- intégration aux processus

Gestion des modes de recueil

- intranet/extranet/internet
- réseaux mobiles

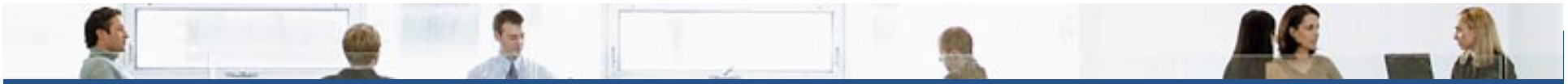


Conclusion :

- **Votre réseau vit par et pour ses (vos) utilisateurs**
- **L'information recherchée a plus de valeur que l'information connue**
- **La vitesse prime sur la réflexion vs. le savoir doit rester à la source des décisions**
- **Marketing, RH, Communication, DSI, Achat ... à chacun son modèle collaboratif, à chacun sa remontée d'informations**



Alain Bouveret (bouveret@123interview.com)



IBM Workplace : Live !



solutions logicielles de gestion et publication de vidéo en ligne



LA COMMUNICATION VIDEO RICH MEDIA AVEC IBM WORKPLACE®

WESTCAST SYSTEMS

Tanguy Briand

Directeur commercial et marketing

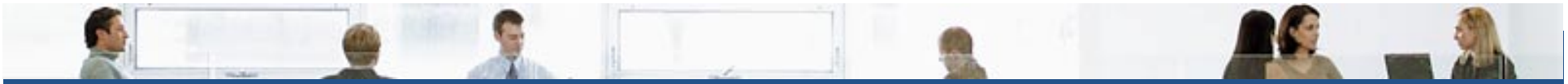
Tél. : 01 49 11 20 96 – 06 81 95 48 73

E-mail : tanguy.briand@westcast-systems.com



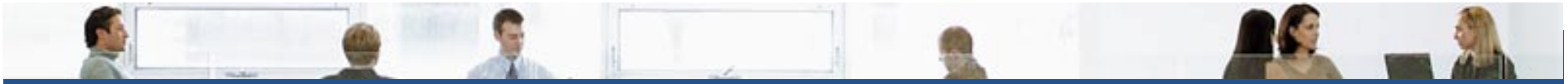
Editeur de solutions logicielles de vidéo communication interactive sur réseaux Internet / Intranet / Extranet.

- Création début 2000
- Groupe IWEDIA (110 personnes)
- Actionnaires de référence : THALES, CDC, ISOURCE, IXCORE
- Investissement Venture Capital : 3 M€



Contribuer à diffuser les connaissances à travers des canaux plus personnalisés et plus interactifs, vers un marketing dynamique

- **Communication d'entreprise** : mot du président, stratégie, communication de crise, bibliothèque de documents...
- **Gestion des séminaires Web** (vente, sessions marketing...)
- **Lancements** de nouveaux produits et/ou services
- Programmes de **formation à distance**
- **Vidéo conférences** « One to Many » à travers des webcast LIVE ou accessibles à la demande, synchronisés avec du contenu Rich Media



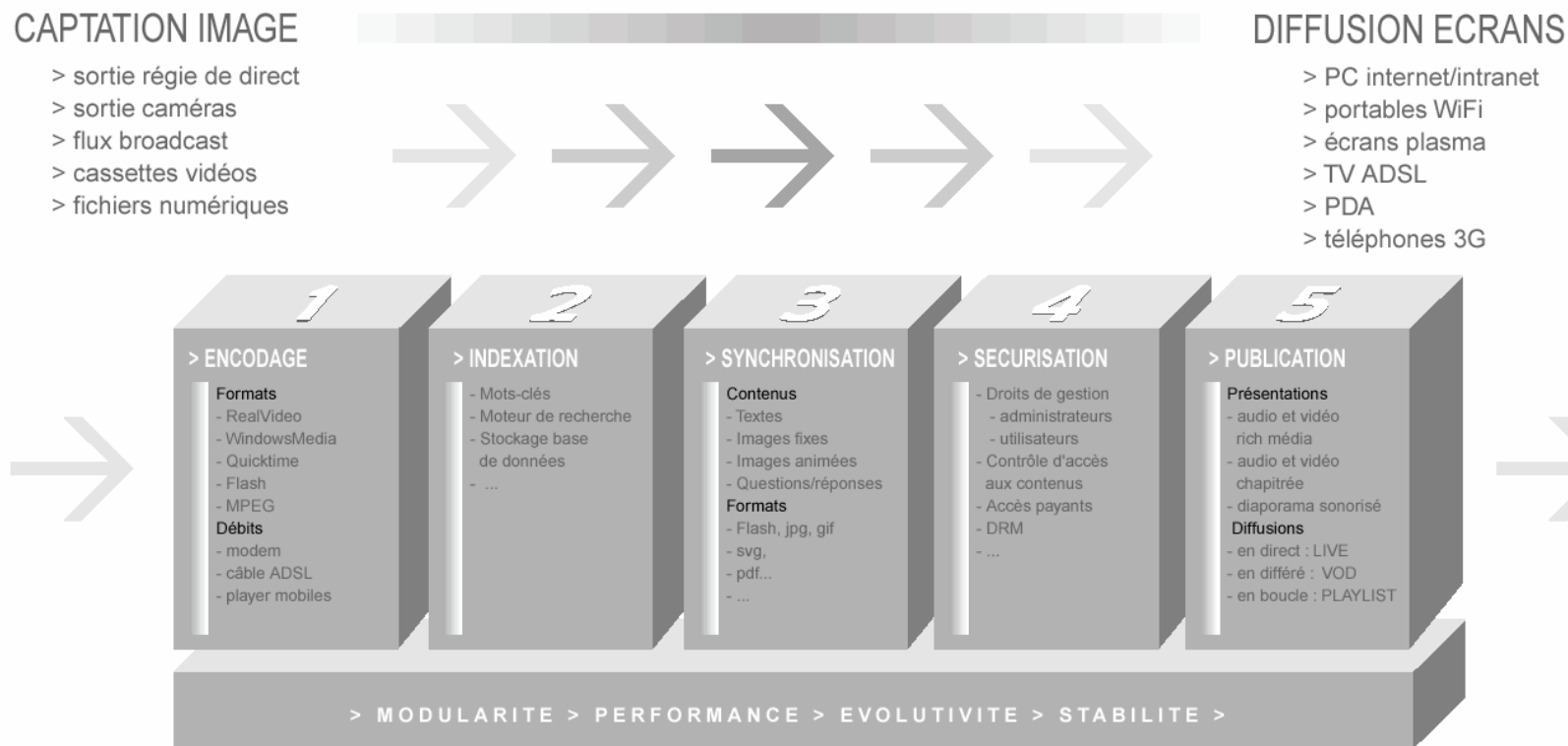
VIDEONAVIG® pour une communication simple, rapide et efficace en vidéo sur réseaux IP

VIDEONAVIG est une solution clé en main permettant à l'ensemble des « communicants » d'une entreprise de créer, gérer et publier des contenus audio vidéo interactifs (« rich média ») sur les portails Internet (grand public), Intranet (employés) et Extranet (partenaires).

- Fonctionne en LIVE WEBCAST, VIDEO ON DEMAND et PLAYLIST
- Services complets pour INDEXATION et RICH MEDIA
- Système d'informations vidéo rich média complet (gestion des utilisateurs, contrôle d'accès, statistiques de consommation, etc.)



VIDEONAVIG® pour une communication simple, rapide et efficace en vidéo sur réseaux IP



Solution complète, intuitive et scalaire pour une intégration au sein des entreprises.



VIDEONAVIG® au rythme IBM WORKPLACE

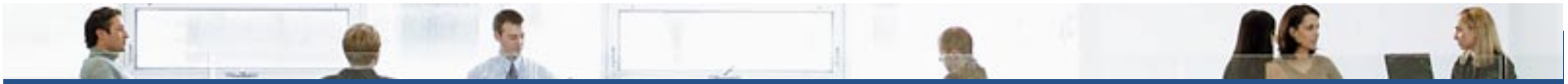
« **VIDEONAVIG® / IBM WORKPLACE® au service des entreprises.** »

VIDEONAVIG® prêt pour une intégration avec IBM WORKPLACE® :

- Fonctionne sur middleware WEBSHERE et DB2
- Fiabilité de la montée en charge sur xSeries, pSeries et zSeries
- Intégration avec l'infrastructure de portail à travers les « portlets »

VIDEONAVIG® au cœur des usages portés par IBM WORKPLACE® :

- Entreprise Video Communication (E.V.C.)
- Collaborative Working Services
- E-Learning et Knowledge Management



VIDEONAVIG® au cœur d'IBM WORKPLACE TV !

The screenshot shows the IBM Workplace TV interface within a web browser window. The browser title is 'C:\Documents and Settings\Tanguy BRIAND\Local Settings\Temp\preview.html - NUMERICABLE'. The interface includes a navigation bar with 'Media', 'Live', 'Search', and 'Config' tabs. The main content area is titled 'Available Medias : RECHERCHE CATALOGUE THEMATIQUE'. Below this, there is a list of media items with titles like 'IBM Driving Revenue with On Dem', 'IBM ITW Alain Bernard', and 'Workplace Story of Notes 1'. A 'Rich Media Content' section displays an IBM logo and 'IBM Software Group' branding. A video player on the right shows a scene from a training video titled 'Workplace Training' with a progress bar at 00:04 / 03:08. Below the video player is a 'Chapters Direct Access' section with a dropdown menu. The taskbar at the bottom shows various open applications like 'Microsoft PowerPoint' and 'Jasc Paint Shop Pro'.

RECHERCHE

CATALOGUE THEMATIQUE

RICH MEDIA

PLEIN ECRAN

VIDEO

INDEXATION



IBM Workplace : Live !



***Comment le portail est-il devenu en quelques années
l'outil de communication interne / externe privilégié ?***

IBM France

Thomas Coustenoble

Responsable Marketing IBM Lotus – Groupe de travail On Demand Workplace



Intégrer le marché à l'entreprise

Objectif commercial

➤ MyNews

- Informations Factiva : 8000 sources externes
- Canaux internes : plus de 250
- Abonnement du personnel par catégorie, concurrent, secteur d'activité, client, technologie et entité IBM

➤ Scorecard

- Vue sur les performances commerciales
- Lien entre les résultats financiers et les critères du marché

➤ Informations sur la concurrence

The image shows two screenshots of IBM's internal web portals. The top screenshot is the 'w3 Scorecard' for the Personal Systems Group, published on 20 October 2004. It features a navigation menu on the left with categories like 'Performance & Pay', 'IBM Global Financing', and 'IGS/BCS Americas'. The main content area includes a 'Personal Systems Group Performance report for third quarter 2004' with a letter from Steve Ward, Senior Vice President and General Manager. The letter discusses the group's performance, mentioning a 'green arrow' for the third quarter. A bar chart titled 'PCD: System volumes' shows 'Actual' performance (yellow bars) and 'Target' (orange bars) for Q4 2003, Q1 2004, Q2 2004, and Q3 2004. The bottom screenshot is the 'w3 sarah g.'s On Demand Workplace' market report, dated 1 Nov 2004. It displays a 'Market summary' table with columns for 'Indices', 'Change', and 'Last'. The table lists major indices like DOWJONES, S&P 500, AMEX, FTSE, HANG SENG, NIKKEI, and NASDAQ. It also shows 'NYSE Volume' (837,540,400) and 'Nasdaq Volume' (962,502,300). At the bottom, there are sections for 'Microsoft Corp[MSFT]' and 'Sony[SNE]'.



Favoriser le contrôle et la productivité individuels via de nouveaux outils

Responsabilisation

➤ Réunions en ligne

- 36 000 salariés chaque mois
- Réduction des frais de déplacement et d'organisation
- Messagerie instantanée, présentations et voix

➤ Formation en ligne

- Formation du personnel assurée à 48 % sur le Web
- Économies annuelles de 364 millions de dollars
- Plus de 200 000 personnes ont bénéficié d'une formation en ligne

➤ RH en ligne

- Utilisation : de 40 % à 90 %
- Inscription pour les soins de santé
- Mesure des performances, du développement de carrière et des compétences
- Rémunération, options sur actions, retraites, assurance
- Congés, transferts, soins aux personnes âgées, adoption, programmes communautaires

Pages HR et e-meetings

The image shows two screenshots of the IBM On Demand Workplace interface. The top screenshot is the main dashboard for 'Elisabeth's On Demand Workplace', featuring navigation tabs like 'Home', 'Work', and 'You & IBM'. It includes sections for 'Act now', 'Get personal', 'Account access', and 'Planning center'. The bottom screenshot is the 'e-meetings advisor' page, dated 15 Feb 2004, which provides information on planning meetings and includes a link to 'Enter the Advisor'.



Libérer les connaissances collectives de l'entreprise

- Transformation des relations entre l'entreprise et le personnel
- Utilisation et valeur : **79 %** des salariés d'IBM accèdent chaque jour à l'intranet
- Responsabilisation des salariés : **68 %** considèrent l'intranet comme indispensable à leur fonction
- Fidélisation des salariés : **52 %** sont plus satisfaits de faire partie d'IBM grâce aux informations obtenues sur w3

Article de l'intranet IBM

w3 News | Search w3 | GO | BluePages | HelpNow | Feedback

Published 18 Oct 2003

News | Top stories | In the news | MyNews | Archive index | Help

Baking the blue apple

Edging out the competition



This is the Caption of the Photo © w3 image library

Despite our earlier PC rivalry, Apple and IBM have a long relationship dating back to something called Somerset – a partnership between IBM, Apple, and Motorola – during which IBM and Motorola both made chips for Apple.

The partnership, originally established in 1992, eventually dissolved in 1998 when our two companies parted ways to compete in the marketplace. Apple continued to use Motorola's G4, while IBM moved on to develop high-end PowerPC microprocessors for its server products. As the PC industry and technology advanced, Motorola was unable

The partnership, originally established in 1992, eventually dissolved in 1998 when our two companies parted ways to compete in the marketplace. Apple continued to use Motorola's G4, while IBM moved on to develop high-end PowerPC microprocessors for its server products.


Key points

IBM's Microelectronics Division landed a major win to design and produce 64-bit, 2GHz desktop processor. No other company could deliver the speed and performance Apple needed. This underscores TG's goal of developing partnerships with leading OEM customers.

As the PC industry and technology advanced, Motorola was unable to deliver the speed and performance Apple needed. Technology Group took the initiative and in response, pulled together an aggressive team, developed the 64-bit, 2GHz desktop processor, and presented it to Apple.

Apple also considered an Intel-based processor. While Intel is very aggressive in achieving its performance and speed goals, it was thought that using Intel would deeply affect Apple's current customer base. Using an Intel architecture might solve Apple's short-term megahertz dilemma, but customers would have to suffer through a slow transition from PowerPC over the long-term. Every existing Mac program would potentially have to be recompiled to work on an Intel platform. These massive software changes were something that Apple wanted to avoid. Exploiting our strengths

IBM processor sales



- 21% - Desktop
- 27% - Server
- 35% - Mainframe

Join us for a live chat about the G5

Join us for a **live chat** with the PowerPC G5 project leader **Elisabeth Schmidt** on Mon., 19 Oct 2003 at 3 pm.

Experts and contacts

John Smith
Hardware Engineer, IBM Global Services Research Group
Sametime: **Active**

Shane Tibble
Software Engineer, IBM Global Services Research Group
Sametime: **Away**

Online courses

[Managing variability in chip design](#)
Type: On-line self-paced

[Chip design under "The Guide"](#)
Type: Classroom

Profile : Apple Computer

Apple is well known for its development of graphical user interfaces for personal computers and as the maker of Macintosh desktops and laptops. They feature integrated hardware and user-friendly operating systems for the consumer and education markets, and professionals involved in design and publishing.

Products

Personal Computers
iMac and iBook models for the general consumer



Libérer les connaissances collectives de l'entreprise

- WorldJam a créé un nouveau support de collaboration pour recueillir les bonnes pratiques

—72 heures

—52 595 participants

—Plus de 6 000 idées

—Page d'accueil WorldJam visitée plus de 98 000 fois

—Plus 268 000 vues d'idées publiées

Pages d'accueil Jam

WorldJam2004

15 Feb 2004 | WorldJam time remaining: 15:12:03

worldjam2004 bringing our values to life Oct. 26-28

Select a forum and start jamming now! **Jam on:**

- 1 client success**
 - 1 Making IBM Work for Each Client**: How can we make IBM easier to do business with?
 - 2 Delivery Excellence**: How can we get better at delivering what the client expects - and more?
- 3 innovation that matters**
 - 3 For the World**: How can we see and seize new growth opportunities?
 - 4 For our Company**: Where and how can we innovate on IBM itself?
- 5 trust and personal responsibility**
 - 5 Managers**: What do our strategies and values imply for the job of the first-line manager?
 - 6 Every IBMer**: What do our values imply for each of us - in our jobs, and in our careers?

We're 24 hours into the Jam, and we have more than 6,000 posts. Here's a list of some of the hot discussions. **Join in now!**

1. [Managing the matrix](#)
2. [Compensation](#)
3. [Work/life balance](#)
4. [Values](#)
5. [The CIO](#)
6. [First-line managers](#)
7. [Contract T's and C's](#)
8. [Business Partners](#)
9. [Bureaucracy busters](#)
10. [Breaking down silos](#)

Jam Themes
Find out what jammers are really talking about.



Evolution vers le modèle de rôle, exemple d'une page française personnalisée

w3 On Demand Workplace de Christophe Cala

Home | Work | Career and life | Help

What's new | Edit | - | ?

Portlets
Currently, there are no new items available for this section.

Software
You have no operating system selected for the Software updates. Update your operating system selection from the [Whats new edit page](#).

Essential links
Currently, there are no new items available for this section.

Forums
Currently, there are no new items available for this section.

Essential links | Edit | - | ?

- [Buy on demand](#)
- [IT Security](#)
- [About IBM](#)
- [About w3](#)
- [Collaboration Central](#)
- [Customer Reference Materials](#)
- [EMEA Business Transformation and Information Tech.](#)
- [Expense Accounts - Worldwide](#)
- [Globalization Central](#)
- [IBM Corporate Strategy](#)
- [IBM Global Campus](#)
- [IBM On Demand Community](#)

News | Edit | - | ?

Manchettes [7 derniers jours >](#)

Kick Off Managers IBM France
Tous les managers étaient conviés le 21 janvier pour une réunion de rentrée rythmée, sous le signe de la concrétisation et de la croissance.[Profiled for France]

Five things you need to know
A snapshot of On Demand Business in 2005[Profiled for all IBM]

2005 worldwide employee kickoff broadcast
Watch now and tell Sam what you think.[Profiled for all IBM]

IBM to acquire Corio
Building out IBM's capabilities to deliver faster, more simplified access to application software, IBM announced an agreement to acquire Corio, Inc., a California-based application management provider.[Profiled for all IBM]

Is Microsoft trustworthy?
Faced with a constant stream of security flaws, Microsoft's plan of improving the customer experience will have to wait.[Profiled for all IBM]

Performance & pay
Performance metrics for fourth quarter 2004.

Dans les nouvelles [7 derniers jours >](#)

Why Carly's big bet is failing
Buying Compaq hasn't paid off for HP. Not by a long shot. Now, nearly three years after the merger, there is still no easy solution to HP's problems. [Fortune.com]

Search | Edit | - | ?

BluePages

Search type
Name

Search for

[Advanced search](#)

Other searches

- w3 intranet
- IBM discussion forums
- IBM news articles
- ibm.com Internet
- IBM Learning (site search)

[Advanced search](#)

On Demand | Edit | - | ?

On Demand
the new agenda

[On Demand Business: Five things you need to know for 2005](#)
Making the case to clients and partners.

[IBM Solutions for On Demand Business](#)
Starting a conversation with clients and partners about what we can offer.

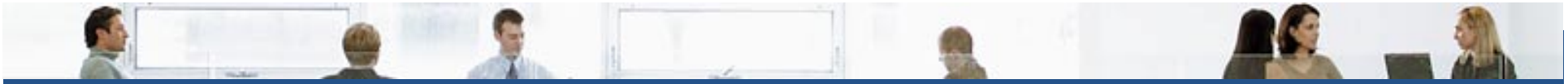
[Building the Relationship: Insurance Australia Group](#)
IBM's open infrastructure offering — and effective teaming — turns around a strained relationship.



Les conditions du succès

- Adapter les outils à la stratégie... et non le contraire
- Impliquer le management ...et les collaborateurs
- Définir des règles d'utilisation et des principes rédactionnels clairs
- Intégrer, fédérer et harmoniser
- Être réactif, rapide, pragmatique et simple
- Promouvoir et valoriser ce nouveau média
- Assurer la synergie avec les autres modes de communication et les autres outils

Accompagner le changement : un projet d'entreprise



IBM Workplace : Live !



Intégration Prima Platform™ et Workplace Client Technology Micro Edition



Fast Term Life : gestion d'une demande de souscription Vie pour vendeurs mobiles

Prima Solutions

Jorge Becerra, Consultant Avant-vente

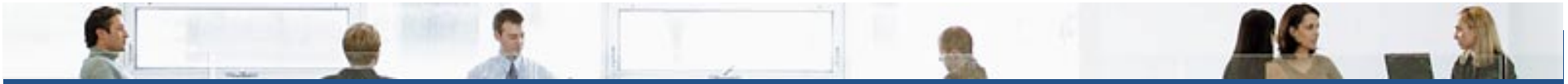
Tél. : 06 17 42 72 96

E-mail : jorge.becerra@prima-solutions.com



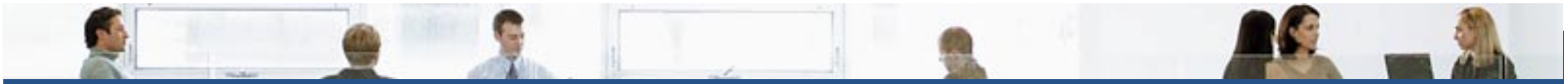
Prima Solutions est un éditeur de logiciels novateur...

- Société & Produit
 - Créée en 1999
 - Prima Platform™ V4 : le socle logiciel pour les applications d'assurance orientées services
- Métier
 - Éditeur de logiciel dédié à l'industrie de l'assurance
 - 10 clients majeurs dont la CNP (1er assureur de personnes en France), SwissLife, Groupama (Italie), Texa, Rubicon (Royaume-Uni)
- Couverture géographique
 - Europe depuis ses bureaux de Paris, Milan, Londres & Munich
 - Asie depuis son bureau de Tokyo
 - Amérique du Nord depuis son bureau de Chicago
- Equipe
 - Mélange unique d'experts en technologie et d'experts en assurance
 - 74 personnes



...qui répond aux besoins clés du métier de l'assurance...

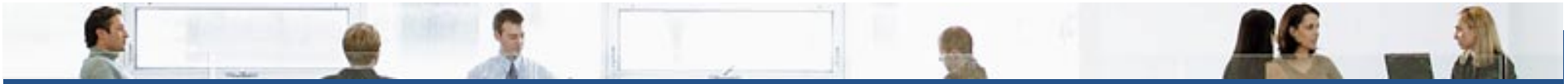
- Les compagnies d'assurance ont besoin de nouvelles applications pour répondre à leurs besoins métier et transformer progressivement leurs systèmes de gestion existants selon les principes d'une AOS :
 - La mission de Prima Solutions : fournir le meilleur socle logiciel pour les applications d'assurance orientées services
- Les compagnies d'assurance souhaitent mettre en place de nouveaux processus métier de bout en bout en bénéficiant des nouveaux déploiements de connectivité réseau afin d'améliorer :
 - Le service à la clientèle
 - L'automatisation des processus de vente
 - La synchronisation des tâches sur site
 - Le processus de gestion des sinistres



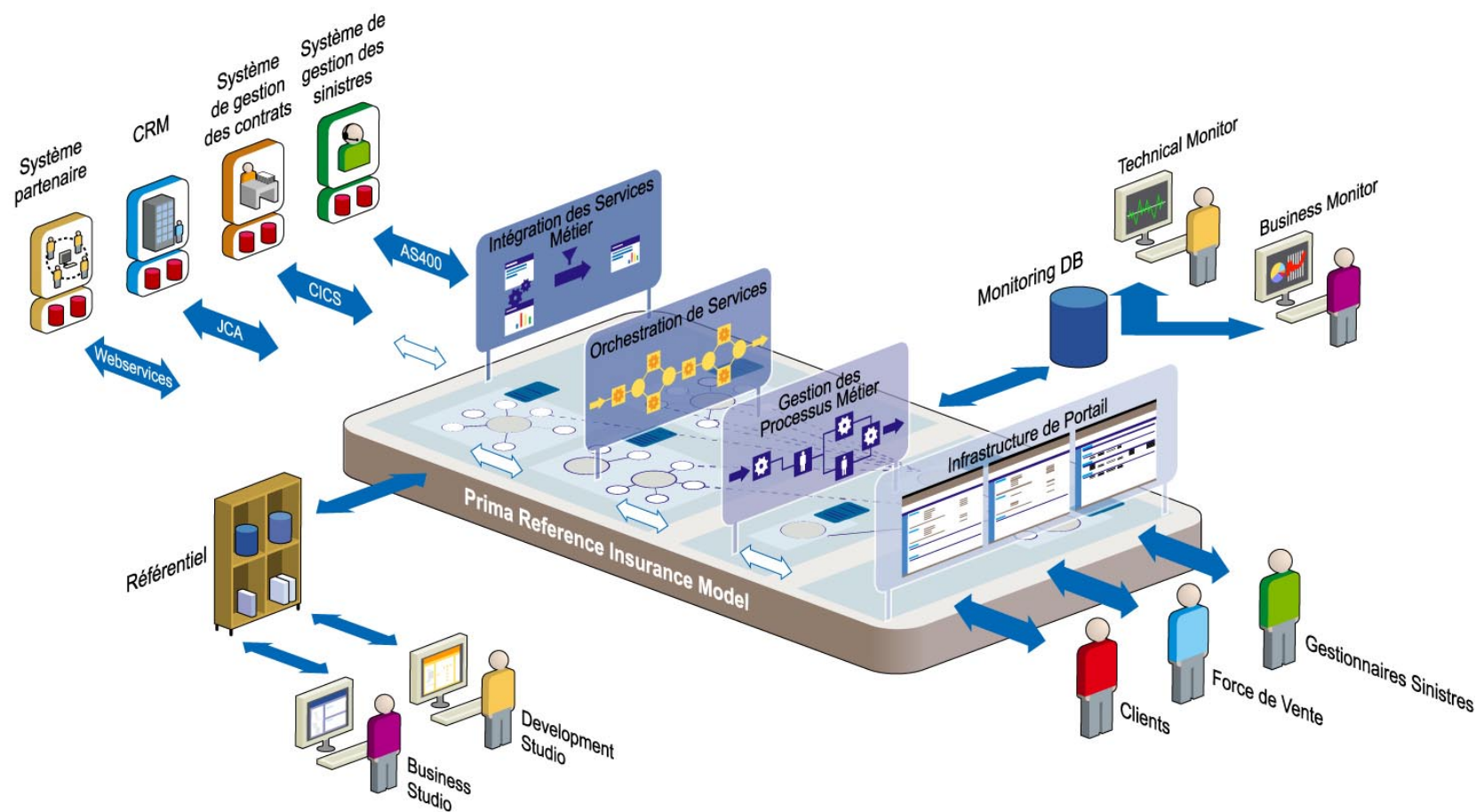
Références Clients & Besoins métier

- Efficacité de la distribution : Solly Azar, CSF, AMDM, CNP Assurances, Swiss Life
 - Vue unifiée du client
 - Transactions coeur de métier centrées sur le client
 - Automatisation des processus de vente
 - Déploiement multi-canal
 - Agrégation d'offres

- Efficacité de la gestion des sinistres: GAN Italie, Rubicon, AGPM, CNP, AMDM, TEXA
 - Dématérialisation des données
 - Automatisation des processus
 - Intégration des partenaires métier et des fournisseurs
 - Ré-ingénierie des processus de gestion des sinistres

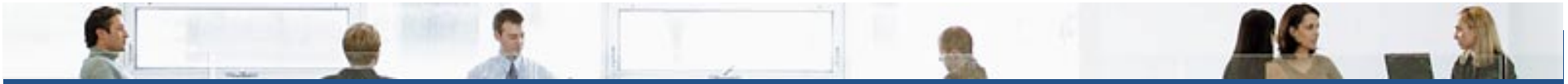


...avec la seule infrastructure SOA disponible pour l'industrie de l'assurance

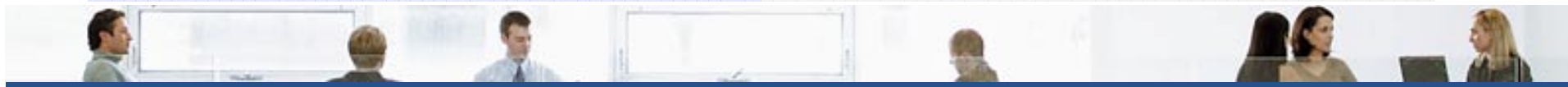
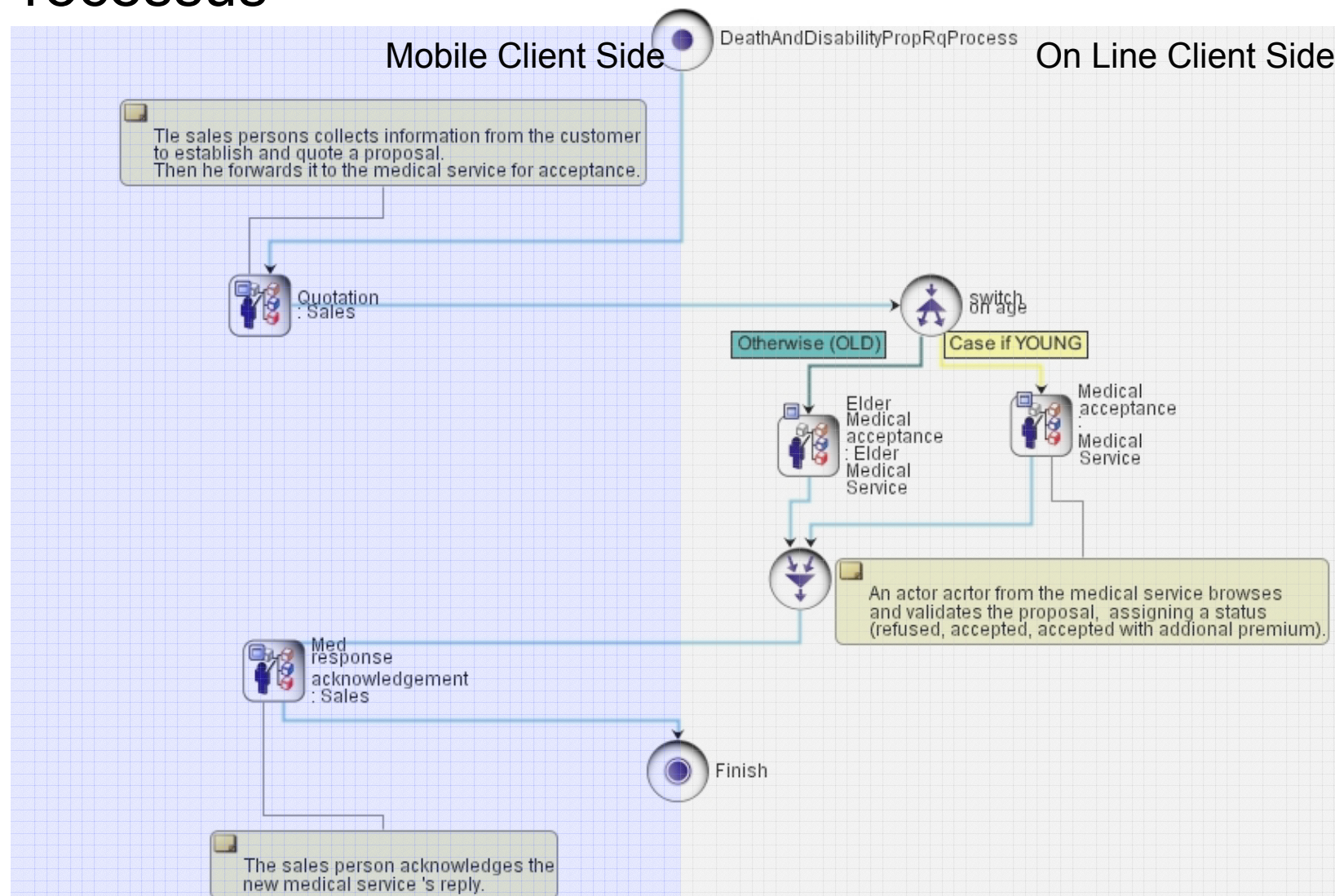


Prima Platform™ & Workplace Client Technology Micro Edition

- Afin de répondre aux besoins métier assurance, IBM & Prima Solutions ont réalisé un prototype
 - qui capitalise sur une application de démonstration existante en client léger J2EE à partir de Prima Platform™.
 - La demande de souscription dans Fast Term Life est gérée par des vendeurs mobiles et des experts médicaux.
- Développements spécifiques
 - Migration des fonctionnalités d'interface vendeur vers WCTME
 - Implémentation des mécanismes de synchronisation nécessaires à la reprise du processus de bout en bout une fois que l'accès à Internet est rétabli.



Processus



IBM Workplace : Live !



Fournir aux professionnels de la grande distribution un poste de travail intégré répondant aux nouveaux enjeux du secteur

Ordirope – Groupe Isys

Pierre Barrat

Directeur commercial

Tél. : 4 72 53 33 16– 6 80 33 41 61

E-mail : barrat.pierre@ordirope.com



Carte d'identité du Groupe



- Création en 1989
- Capital de 6.429 K€
- Chiffre d'affaires de 17,3 M€
- Plus de 1800 Clients
- Collaborateurs: 125 (dont 78 ingénieurs consultants)
- Présence européenne



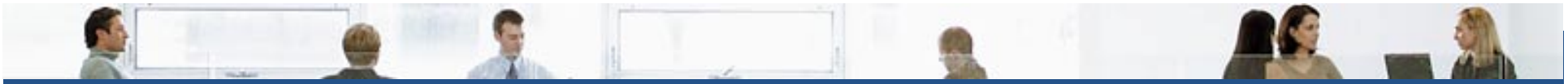
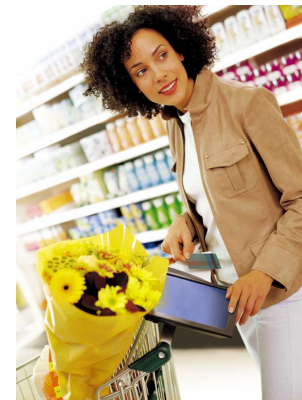
Rappel des enjeux liés au secteur de la grande distribution

- **Marges** faibles
 - besoin de gagner en productivité
 - réduire les coûts (production, transport...)
- **Concurrence** de plus en plus forte
- Développer la fidélité des **clients** en fournissant des services différenciateurs (“expérience unique”)
- Avoir une **marque** forte au niveau global tout en répondant aux habitudes régionales de consommation
- Développer de nouveaux **canaux** de distribution / d'accès à l'information
- Accroître le développement des compétences des **employés** et/ou **partenaires** tout en limitant le turnover dans les équipes



Stratégie et offre Ordirope – Groupe Isys

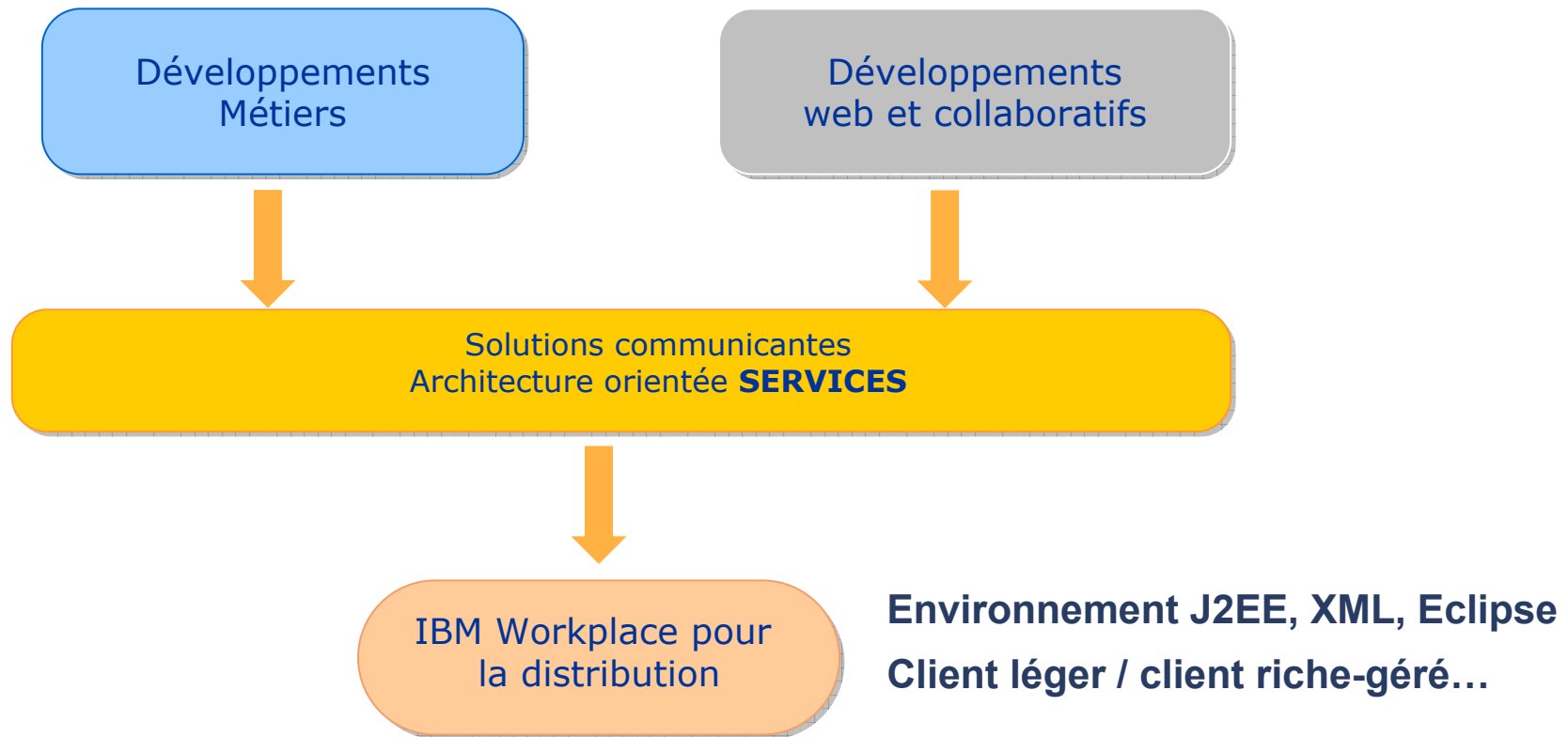
- Offre **métier**
 - Développement d'un ERP destiné aux négociants et industriels fournisseurs de la Grande Distribution (MINOS EAS)
- Offre plate-forme **iSeries** (création et développement par le groupe)
 - MINOS Web, outil de webisation dédié à l'iSeries
 - ArgoLine, environnement de développement d'applications de gestion sous java
- Offre **technologique** (création et développement par le groupe)
 - MINOS e-business : portail, prise de commande, catalogue électronique, CRM, ...
- Pôle **services**
 - Développement au forfait (Lotus, Websphere, Java)
 - Développement de solutions et de produits
 - Service d'intégration



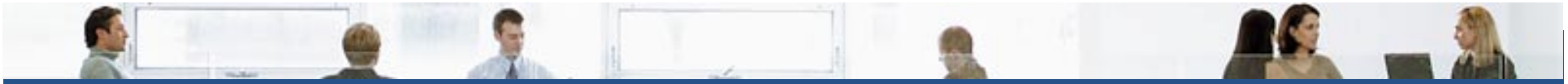
Les références du groupe



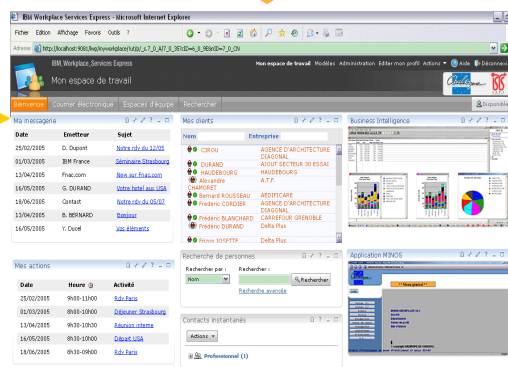
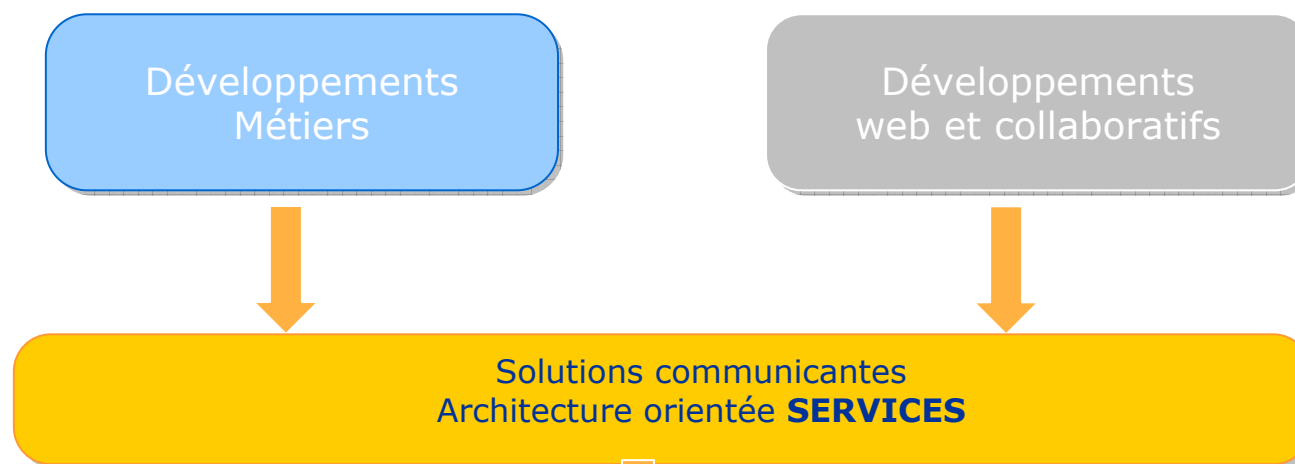
Notre stratégie de développement



Proposer une architecture applicative sur laquelle on s'appuie pour développer des applications ergonomiques et personnalisables



IBM Workplace pour la distribution : une offre unique combinant des services applicatifs et collaboratifs au sein d'un environnement de travail évolutif et intégré



+ Support des applications collaboratives :
 (e-mail, chat, espaces collaboratifs, viewer bureautique)



+ environnement de développement d'applications de gestion sous JAVA :



Date	Emetteur	Sujet
25/02/2005	D. Dupont	Notre rdv du 12/05
01/03/2005	IBM France	Séminaire Stras
13/04/2005	Fnac.com	New sur Fnac
16/05/2005	G. DURAND	Votre hotel au
18/06/2005	Contact	Notre rdv du
13/04/2005	B. BERNARD	Bonjour
16/05/2005	Y. Ducl	Vos éléments

Nom	Entreprise
CIROU	AGENCE D'ARCHITECTURE
Friznn IOSETTF	Delta Plus



Date	Heure
25/02/2005	9h00-11h00
01/03/2005	8h00-10h00
13/04/2005	9h30-10h30
16/05/2005	8h30-10h00
18/06/2005	8h30-09h00

Rechercher :
Professionnel (1)

MINOS GROUPE V.I.J
Service
Département
Centre de profit
Site d'Atelier
© copyright GROUPE SA 1999/2002
P1-041.1.0001.01 pour P1-041.1.0001.01

Les outils collaboratifs sont assemblés avec les applications métiers au sein d'une interface unifiée personnalisée par individu

Liste du planning d'appel du télévendeur

Le business intelligence pour transformer les données de l'entreprise en information

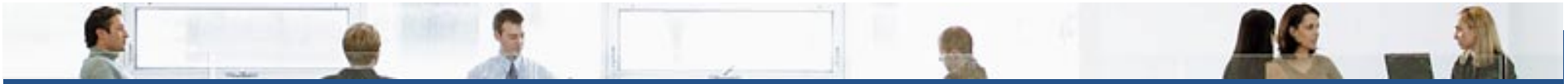
Intégration des applicatifs adaptés au secteur et aux collaborateurs

Collaboration instantanée



Les avantages de la solution IBM Workplace Services Express pour MINOΣ EAS :

- Nouveau modèle de gestion des postes de travail dans le domaine de la distribution
 - C'est le bureau par défaut des utilisateurs
 - Logique d'interface unifiée
- Simplicité :
 - Possibilité d'assembler un poste de travail personnalisé en quelques heures
 - Flexibilité du système d'informations
- Richesse fonctionnelle
 - Catalogue de services
- Convivialité :
 - Accès simplifié aux applications et aux données
 - Mini application qui permet la saisie, l'organisation et l'affichage de l'information
 - Environnement personnalisable (look and feel)



Les gains et bénéfices :

- Augmentation des capacités à moindre coût
 - Développement du travail collaboratif en capitalisant sur l'existant
 - Communication à travers les espaces partagés
 - Mise à disposition permanente des informations

Partant du principe que le besoin de **partager** se fait sentir dès que l'on est plusieurs, notre solution MINOΣ EAS s'appuie sur un environnement qui permet à tous de **communiquer** pour **collaborer**

- - Collaboration et communication en temps réel, notification
 - Simplification des tâches
 - Disponibilité maximale
 - Amélioration du service clients grâce à une réactivité supérieure et à un suivi optimisé

