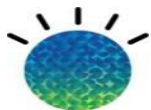


# Pour se différencier les Entreprises doivent :



**Engager client, citoyens et employés  
comme individus**



**Smarter  
Commerce**



**Smarter  
Cities**



**Social  
Business**

**Tirer de la valeur du Big  
Data pour agir à bon  
escient**



**Big Data  
& Analytics**

**Tout le monde, tout  
le temps, Partout**



**Mobile**

**Délivrer les bons Produits et Services  
au bon moment et par le bon vecteur**



**Business  
Process and  
Integration**



**Expert  
Integrated  
Systems**



**DevOps  
and Product  
Development**

**Valoriser le cloud et  
conduire le changement**



**Cloud**

**Protéger sa marque,  
son image et son  
futur**



**Security**

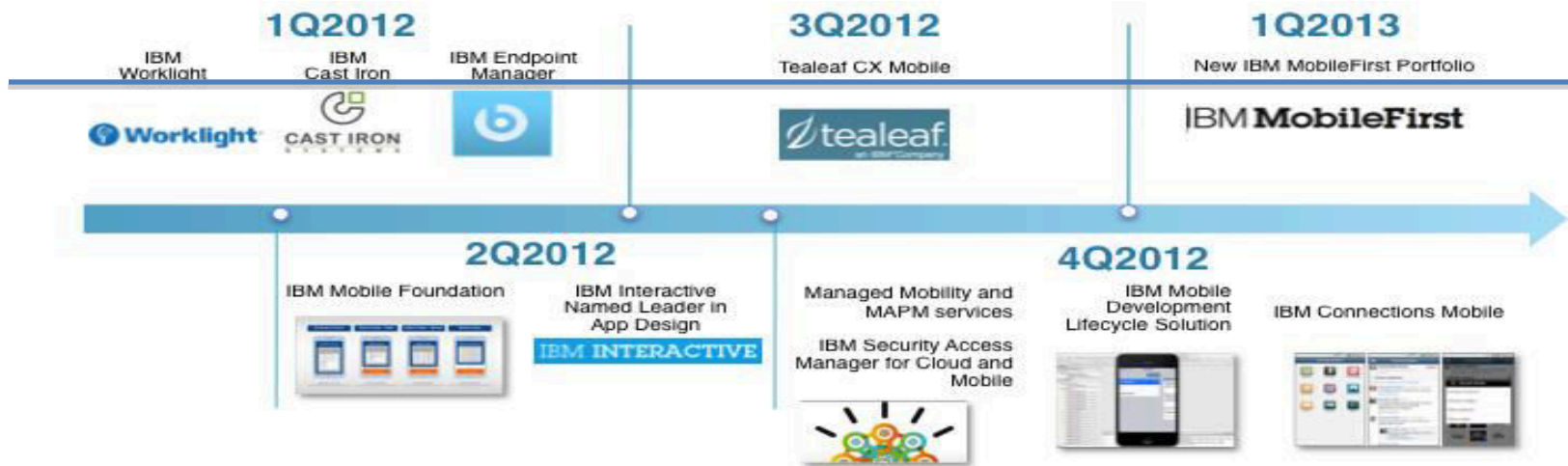
# Mobilité : IBM a construit continuellement dans le domaine de la mobilité



10 acquisitions depuis 2006 pour renforcer notre position.....

125+ brevets déposés pour le “wireless” en 2012, 270 au total .....

Investissement x 2 en 2013 .....



200+ IBM Software apps disponibles dans les app stores; ~ 1M téléchargements...

Reconnu comme leader dans les plates-formes de développement & les services mobile par Forrester et Gartner.....



# ASL ? Pourquoi ? Comment ?



## ASL

### Business Model

- Inclure la technologie IBM SW dans sa proposition de valeur
- Connaître les prix des produits concernés sur la durée dans le contrat
- Définir les prix et Termes et Conditions de sa solution sans interaction avec IBM
- Etre autonome dans sa stratégie de marge
- Etre en capacité de vendre sa solution partout dans le monde avec un seul et unique contrat

### Facteurs de succès

- Expertise sur la solution
- Vraie stratégie de ventes
- Plan Business

### Comment IBM aide ?

- Supports
- Outils de ventes
- Valeur de la marque IBM

## Valeur Business

### Revenu & Profit

- Revenu issu de:
  - BP: Solution & Savoir-faire
  - BP : services d'accompagnement
  - IBM SW intégré
  - L1/L2 supports
- Profit basé sur:
  - Remise contractuelle sur les SW IBM intégrés
  - BP : Solution
  - BP : services d'accompagnement

### Investissement BP

- Compétences sur l'usage de la technologie IBM SW
- Efforts d'intégration
- Compétences pour le support de la solution
- Marketing et Ventes

### Valeur métier

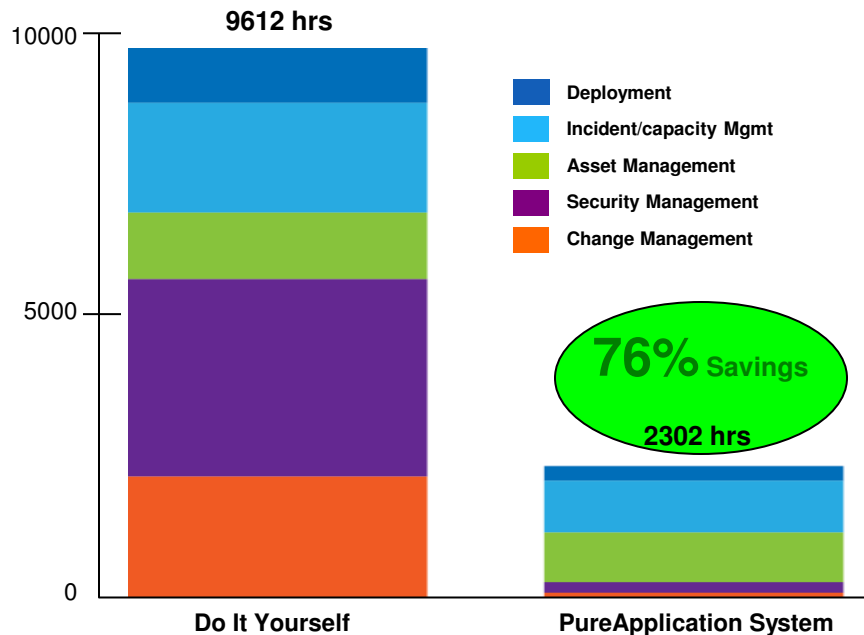
- La solution intégrée est plus fonctionnelle
- La solution intégrée est plus facile à mettre en oeuvre
- Un point unique de support client
- Le partenaire gère SON CLIENT
- Mise en oeuvre métier rapide



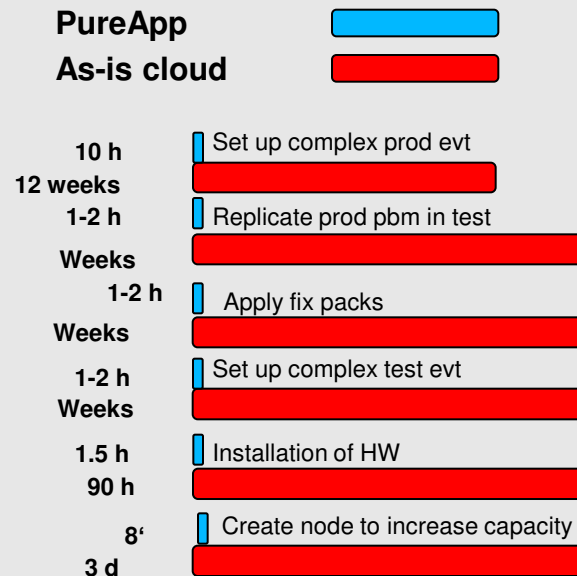
# IBM PureApplication System : des économies sur tout le cycle de vie IT



## Labor Hours Spent\*



## How does PureApplication System do this (sample customer case)?



\*Note: Do It yourself used 9 blades (144 cores). IBM PureApplication System used 3 nodes (96 cores). Each system has the capacity to run 72 workloads where each workload can sustain a peak throughput of 1720 page elements per second.

This is an IBM internal estimated labor study based on modeling customer data on IBM hardware and software solutions and on competitor converged solutions designed to replicate typical IBM customer usage in the marketplace. It is not a benchmark. As such, customer applications, differences in stack deployed and other systems variations may produce different results and may vary based on actual configuration, applications, specific queries and other variables in a production environment based on published standard labor rates for IT staff.



# Retour d'expérience Client

## Répartition des gains opérationnels

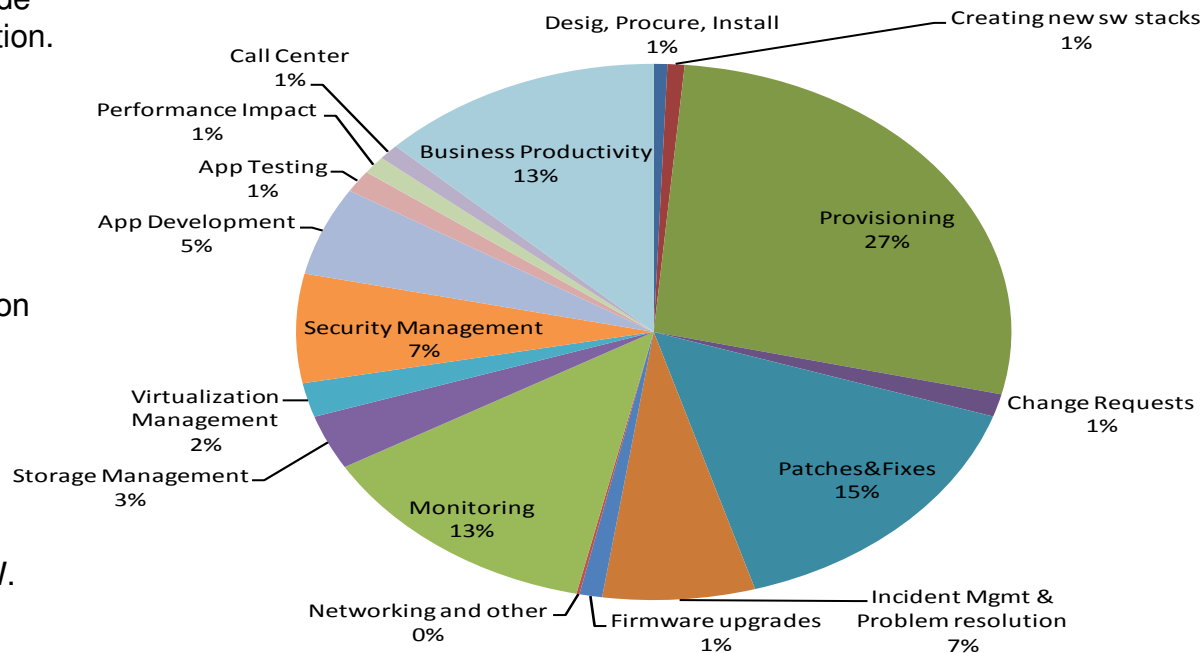
- **Provisioning** de tous les environnements de serveurs Prod et nonProd avec PureApplication.

- **Productivité business**, application opérationnelle plus vite,

- **Monitoring des ressources**, par l'adaptation automatique des ressources

- **Gestion d'Incidents / Patch & Fixes / upgrades Firmware...** Moins de complexité dans la gestion du stack middleware et un Numéro unique pour les incidents HW or SW.

**Productivity Benefits Distribution**

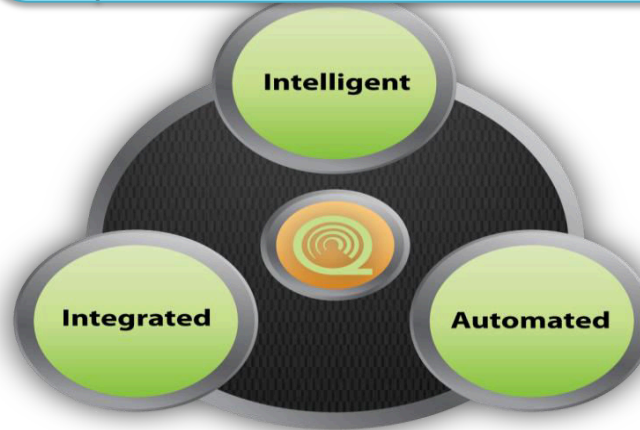


# QRadar: Plateforme de sécurité Intelligente, Intégrée et Automatisée



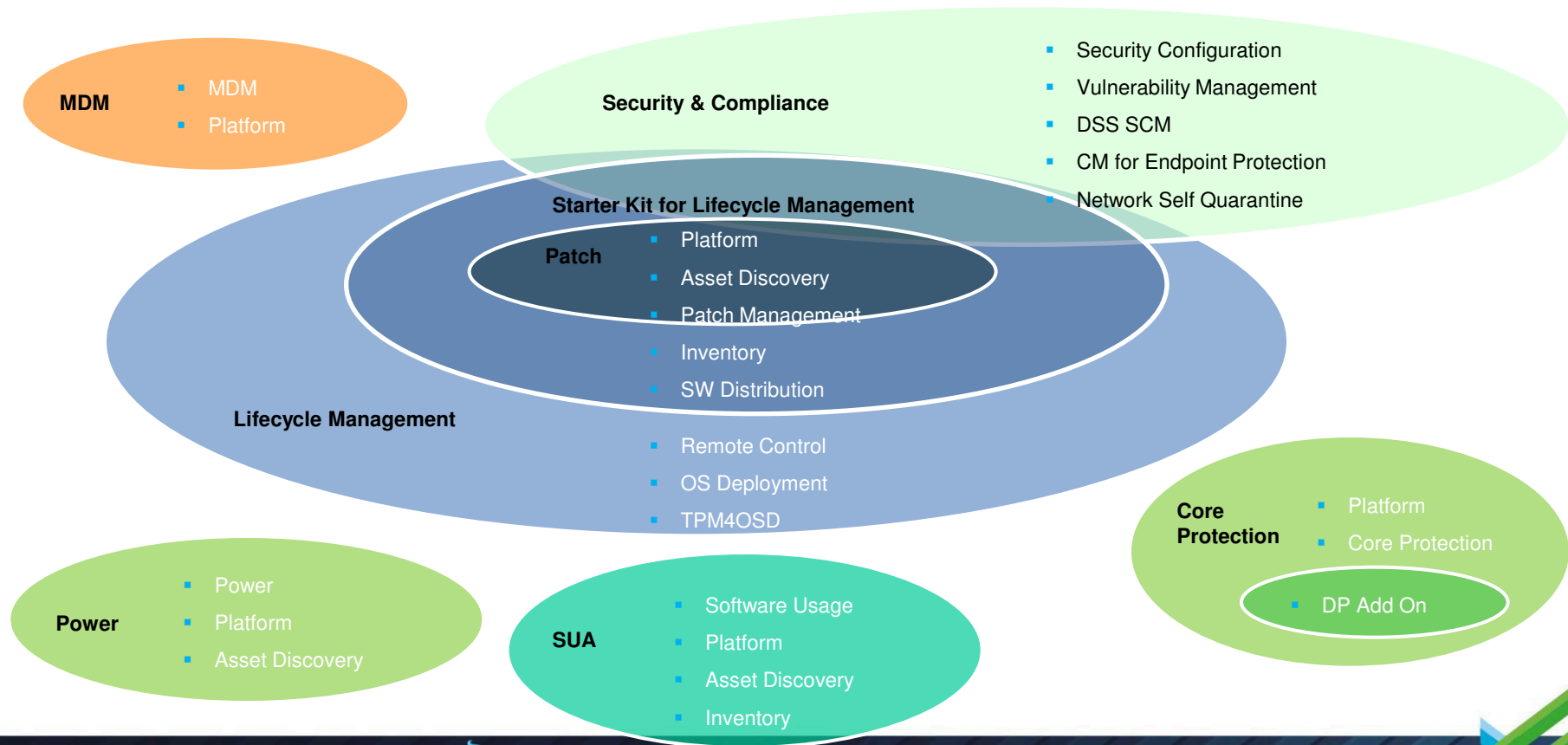
- Gestion Proactive des menaces
- Identification des anomalies critiques
- Analyse rapide et complète des impacts

- Elimine les silos
- Hautement flexible
- Scalable



- Déploiement facile
- ROI rapide
- Efficacité opérationnelle

# Gestion de Parc : Vue synthétique des services IEM



# IBM EndPoint => Le ROI / la Valeur : 2 exemples



|                             | <b>AVANT</b>    | <b>AVEC ENDPOINT</b>        |
|-----------------------------|-----------------|-----------------------------|
| Déploiement de 1000 postes  | <b>20 JOURS</b> | <b>5 h</b>                  |
| Nombre de serveurs          | <b>~ 50</b>     | <b>0 (Managed Services)</b> |
| Inventaire des licences     | <b>3 Mois</b>   | <b>~20 MINUTES</b>          |
| Evaluation de vulnérabilité | <b>~ 6 MOIS</b> | <b>~20 MINUTES</b>          |

| Gestion du parc mobile                         | PN     | Price list | Year 1         | Year 2         | Year 3         | total          |
|--|--------|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Cout d' acquisition</b>                     |        |            |                |                |                |                |
| 1) TEM par Serveurs (Hyp 4 cœurs)              |        | 0          |                |                |                |                |
| maintenance (~20% lic)                         |        | inclus     | 0              | 0              | 0              |                |
| 2) TEM par device                              | D0NVTL | 61         |                |                |                |                |
| maintenance (~20% lic)                         |        | inclus     | 12.2           | 13.42          | 14.762         |                |
| Nombre Devices acquis dans l'annee             |        |            | 20000          | 10000          | 10000          |                |
| Nombre coeur acquis dans l'annee               |        |            | 10             | 5              | 5              | 20             |
| cout licences serveurs (10% augmentation / an) |        |            | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Cout maintenance (10% augmentation / an)       |        |            |                | 0              | 0              | 0              |
| cout licences device (10% augmentation / an)   |        |            | 1220000        | 671000         | 738100         | 2629100        |
| Cout maintenance (10% augmentation / an)       |        |            |                | 268400         | 442860         | 711260         |
| <b>Cout total</b>                              |        |            | <b>1220000</b> | <b>939400</b>  | <b>1180960</b> | <b>3340360</b> |
| <b>Cout apres remise</b>                       |        |            | <b>732000</b>  | <b>563640</b>  | <b>708576</b>  | <b>2004216</b> |
|  |        |            |                |                |                | total          |
| <b>Revenu Overlap</b>                          |        |            | Year 1         | Year 2         | Year 3         |                |
| Facturation securite / an / client             |        |            | 12200          | 12200          | 12200          | 36600          |
| Nombre client                                  |        |            | 100            | 150            | 200            |                |
| Facturation annuelle                           |        |            | <b>1220000</b> | <b>1830000</b> | <b>2440000</b> | <b>5490000</b> |
|  | Solde  |            | <b>488000</b>  | <b>1266360</b> | <b>1731424</b> |                |
|  | Cumul  |            |                | <b>1754360</b> | <b>3485784</b> |                |

Parc Mobiles eligible : 200 000,  
sur 1000 clients

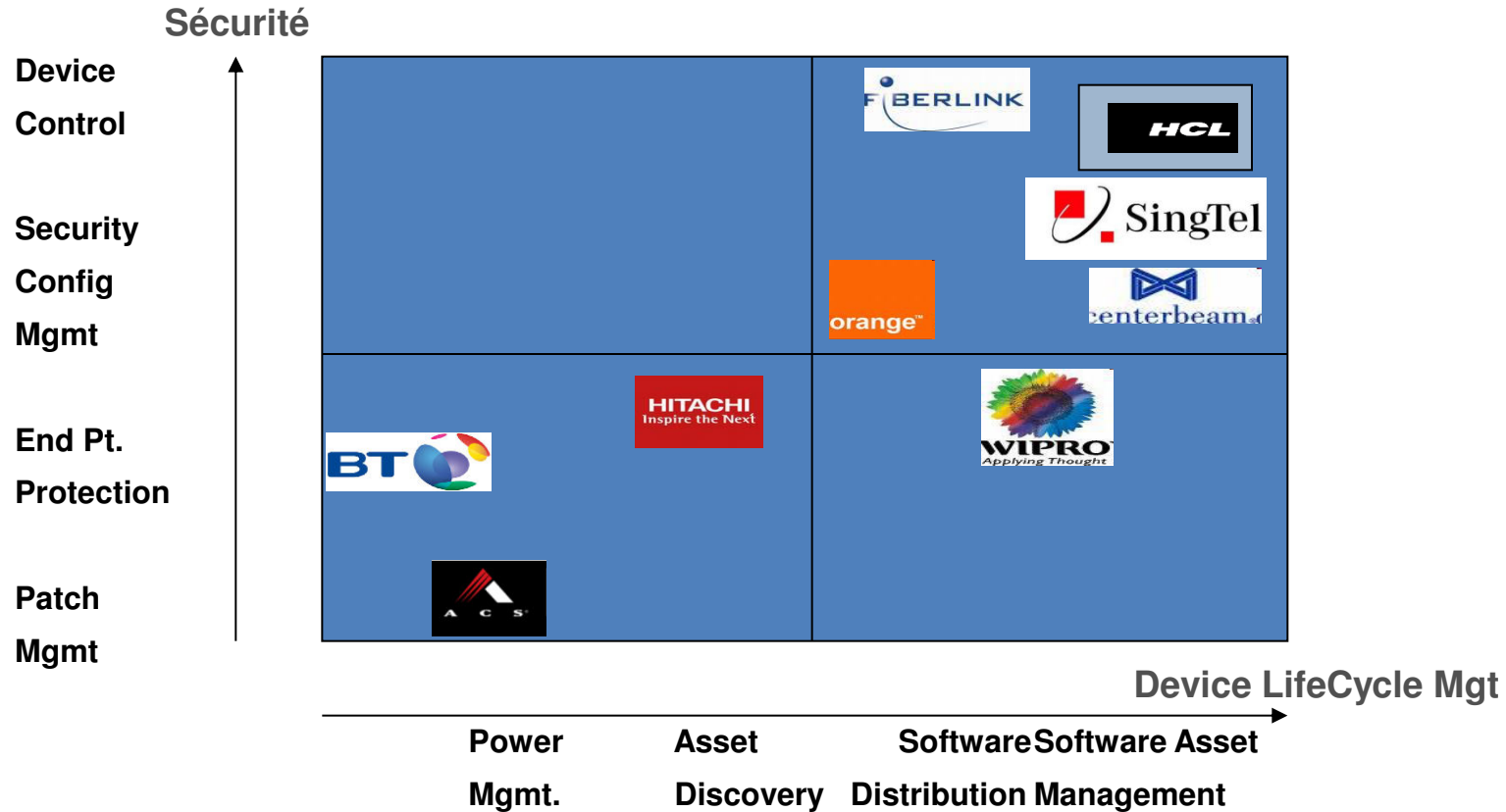
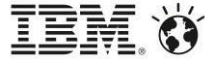
Hypothèse de pénétration Parc :

- 10% an 1
- 15% an 2
- 20% an 3



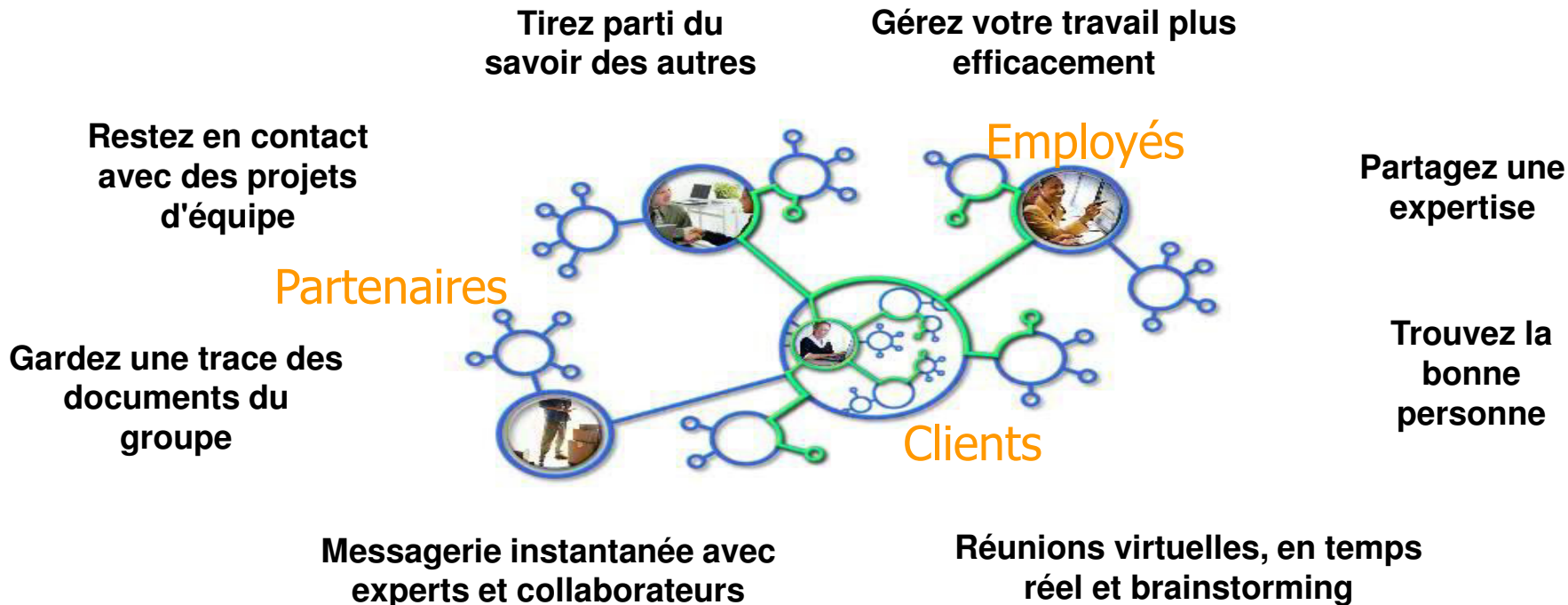


# Les Vendeurs de Solutions peuvent proposer une gamme de services a la demande



# Réseau de personnes?

*Comment les solutions de collaboration d'IBM aident à croître le réseau social d'entreprise*



## IBM SmartCloud Engage Standard



Formulaires

### Connections



Profils, Contacts



Activités (to do)



Chat



Fichiers



Communautés

Forums, wikis,

Blogs, idées,

Médiathèque,...

### Meetings



Meetings

Partage de documents

Partage d'applications

Partage de bureau

Prise de contrôle de

PC à distance

...

### Mail



E-mail

(web)

Contacts

Calendrier

Dossiers

ASL - (Application Specific Licence): Un programme de partenariat disponible dans lequel le partenaire achète les licences d'un logiciel IBM afin de les regrouper dans sa (ses) solution (s). Le partenaire achète les licences directement à IBM ou à Distributeur. L'utilisation des licences d'IBM se fait uniquement au travers d'une solution totale du partenaire;

# Maximo : Position sur le Marché



| Industry Segment                          | 2007 | 2008 | 2009 | 2010                 |
|---|------|------|------|----------------------|
| Oil & Gas                                 | #1   | #1   | #1   | #1                   |
| Refining                                  | NM   | NM   | NM   | #1                   |
| Pharmaceutical & Biotech                  | #2   | #1   | #1   | #1                   |
| Electric Power                            | #1   | #1   | #2   | #1                   |
| Electric T&D                              | NM   | NM   | NM   | #2                   |
| Water & Wastewater                        |      | #1   | #2   | #1                   |
| Automotive                                | #2   | #2   | #1   | #1                   |
| Logistics                                 |      | #2   | #1   | #1                   |
| Government                                | #1   | #1   | #1   | #1                   |
| Facilities                                | #1   | #1   | #1   | #1                   |
| Maintenance Service Providers             | NM   | NM   | #1   | #1                   |
| Education                                 | NM   | #1   | NM   | NM                   |
| Healthcare                                | #1   | #1   | NM   | NM                   |
| Healthcare, Education & Finance<br>Notes: | NM   | NM   | NM   | #2 – 2% less than #1 |

• NM – non Mesuré

• Source – ARC Enterprise Asset Management and Field Service Management Solutions Worldwide Outlook



# Qu'est ce qui compte pour vos clients ?



## General



## I. T.



## Transport



## Energy



## Utilities



## Linear



## Life Sci



## Comm



## Facility



## Retail



# Faisons du business profitable ensemble :



## Recent acquisitions

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| Commerce                        | Selling, order mgmt, supply chain mgmt   2010  |
| Enterprise Content Management   | Data & document capture   2010<br>Legal & information governance   2010<br>Big Data mining for improved information economics   2013   |
| Enterprise Marketing Management | Web analytics   2008<br>Customer Experience Management   2012<br>Pricing, promotion and product mix optimization   2012<br>Enterprise marketing mgt.   2010  |
| Procurement                     | Procurement and contract management   2012   |
| Business Analytics              | Business intelligence and perf. mgt.   2008<br>Predictive analytics   2009<br>Financial risk mgt.   2011<br>Governance, compliance, risk management   2010<br>Automated BI   2013<br>Financial governance   2010<br>Compensation and sales performance management   2012 |
| Asset and Facilities Management | Enterprise asset management   2011   |
| Talent and Workforce Management | Talent and Workforce Management   2012   |



## Rencontrons Nous Parlons Business

IBM



### Olivier Duval

Manager SW France  
PME-PMI, ISV & MSP

17 avenue de l'Europe  
Bois Colombes cedex 92275  
Mobile : 06 72 75 14 77  
Mail : [olivier.duval@fr.ibm.com](mailto:olivier.duval@fr.ibm.com)



solconnect13



[@Olivier Duval @oldvaux](https://twitter.com/OlivierDuval)

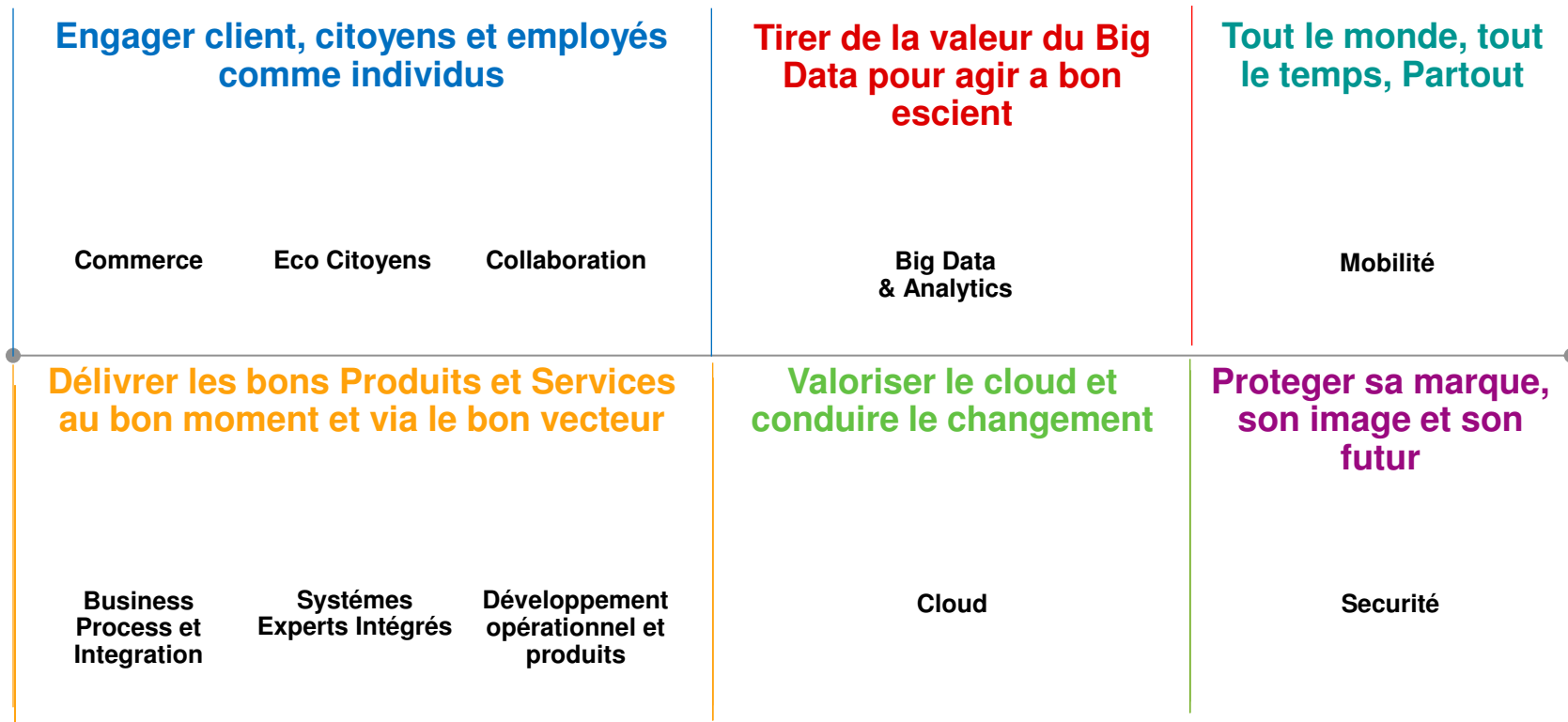


Back Up





# Pour se différencier les Entreprises doivent :

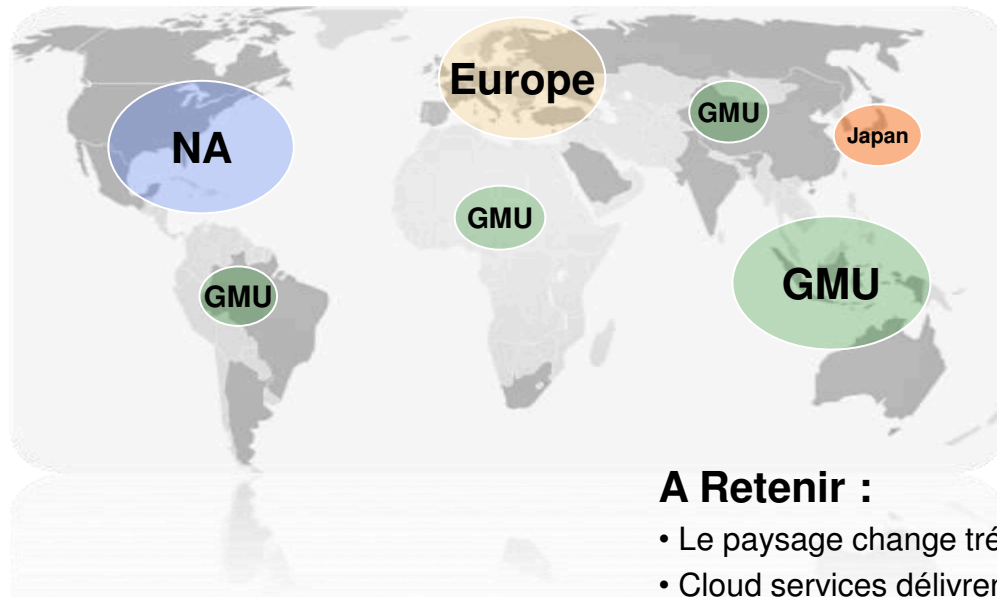


# Dynamique de Marche PME - PMI



## Global Managed Services \$20B

Major Market **\$13-15B** GMU **\$7-9B**



- Les clients PME voient les cloud services comme critiques pour leur futur
- Les cloud services devraient triplés dans les 5 ans (AMI partners)
- Environ 2/3 des PME prévoient d'acquérir des solutions en Cloud
- ~70% des MSPs dans le monde offrent des à présent un service SAAS (email, collaboration et business technologiques mutualisables et récurrents)

### A Retenir :

- Le paysage change très rapidement
- Cloud services délivrent structurellement des revenus récurrents
- Nécessité de réviser les business models + cultures d'entreprises
- Les ISVs sont les principaux clients des MSPs

# L'ASL à Retenir :

1. **Le mode de commercialisation ASL n'est pas un mode d'achat / revente,**
2. **Le solution Vendor (BP) doit développer une Solution à Valeur Ajoutée incluant nos SW.**
3. **Le solution Vendor (BP) définit ses T&C's**

- Les pre-requits sont les suivants :
  - Le BP fournira un descriptif de la solution ou services; cette Solution à Valeur Ajoutée doit être répétable et duplicable. Elle sera décrit dans le Formulaire d'enregistrement.
  - Le BP devra intégrer les produits IBM SW à sa propre solution ou services en tant que composants de sa solution.
  - Le prix des logiciels IBM ne sont pas visibles, ils sont inclus au prix de la Solution du partenaire. Le prix final est le prix de Solution du BP.
  - L'usage de la licence IBM est restreint à la solution ASL déclarée
  - Le BP aura son propre End user Licence Agreement (EULA).
  - Le BP devra déclarer les licences et les maintenance IBM commercialisées mensuellement ou à chaque commande qu'il reçoit..
  - Il aura une Structure Technique permettant d'assurer le support de 1er et 2ième Niveau
  - Deux ingénieurs devront être certifiés sur les produits commercialisés pour assurer ce support technique, dans les six mois la signature du Formulaire d'enregistrement.
  - Le BP accédera directement au support IBM. Les clients, inconnus d'IBM, ne seront en aucun cas supportés directement par IBM.
- Si l'ensemble des points ci-dessus sont remplis, Le BP dans la mesure du possible fournira un Business Plan ( Plan marketing de la solution )

# IBM vous propose un large catalogue SW pour vous permettre de vous différencier et gagner sur votre Marché



## Besoin

## Usage

Engager avec des individus:

- Les clients,
- les citoyens et
- les employés

- Commerce
- Enterprise Content Management
- Enterprise Marketing Management
- Procurement
- Smarter City Operations
- Social Collaboration
- Talent and Workforce Management
- Unified Communications
- Web Experience

Tirer de la valeur du "Big Data" pour agir à bon escient

- Big Data
- Business Analytics
- Data Management
- Data Warehousing
- Information Integration and Governance

Tout le monde  
Tout le temps  
Partout

- Mobile Development and Connectivity
- Mobile Insights and Analytics
- Mobile Management and Security

## Besoin

## Usage

Delivrer :

- vite et bien
- les bons produits et services

- Application Infrastructure
- Business Process Management
- Connectivity, Integration and Service-Oriented Architecture
- Application Lifecycle Management
- Product and Systems Development
- Enterprise Modernization
- Expert Integrated Systems

Valoriser le cloud et conduire le changement

- Asset and Facilities Management
- Cloud and IT Optimization
- Enterprise Endpoint Management

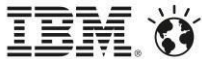
Protéger :

- sa marque,
- son image et
- son futur

- Application Security
- Data Protection
- Identity and Access Management
- Infrastructure Protection
- Security Intelligence and Compliance Analytics



# Les clients se débattent pour s'affranchir des contraintes de temps, de coûts et de risques



Durée et budget pour un projet IT typique

| Phase                       | Durée (jours) | Budget    |
|-----------------------------|---------------|-----------|
| Spécifications/<br>design   | 73 - 96       | 14% - 16% |
| Approvisionnement           | 57 - 112      | 19% - 21% |
| Implémentation              | 74 – 93       | 12%       |
| Configuration/test          | 74 – 80       | 10% - 11% |
| Clustering<br>& haute dispo | 66 – 104      | 11% - 12% |
| Sauvegarde                  | 44 – 108      | 10%       |
| Tuning                      | 89 – 98       | 9% - 10%  |
| Administration              | 67 – 110      | 9 – 10%   |

Causes majeures des retards des déploiements

### Matériel

|   |     |
|---|-----|
| Résolution d'incidents et tuning de l'environnement de production | 45% |
| Intégration, configuration et tests de l'infrastructure           | 45% |
| Installation, câblage et accès aux réseau pour l'environnement    | 29% |

### Logiciel

|   |     |
|---|-----|
| Intégration, configuration et tests des applications        | 41% |
| Intégration, configuration et tests du middleware           | 35% |
| Configuration, construction et déploiement des applications | 34% |

**34% des nouveaux projets IT (US) sont déployés en retard**

From a commissioned study conducted by Forrester Consulting on behalf of IBM



## 1. Sécuriser le déploiement de la plateforme XXX

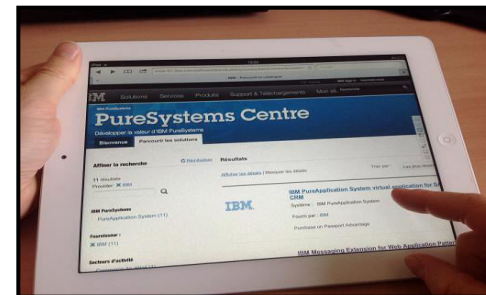
- Renforcer la capacité à délivrer la plateforme dans le planning prévu (Dec 2013)
- Intégrer la 1<sup>ère</sup> BU en Avril 2014
- Rendre le projet opérationnel pour les 39 BU Régionales en 12 mois, en concentrant les ressources sur les domaines critiques et non sur la gestion courante de l'Infrastructure.

## 2. Diminuer la complexité de l'Infrastructure du projet

- Consolider les dizaines/centaines de serveurs en 1 configuration intégrée de Production
- Standardiser les environnements et simplifier les processus IT
- Assurer la scalabilité nécessaire à un tel projet

## 3. Réduire les Coûts Opérationnels

- Améliorer la productivité de l'équipe IT
- Automatiser fortement le Monitoring des ressources
- Réduire le nombre et l'impact des arrêts sur l'activité Business
- Un N°de support IBM unique pour le Matériel et le Logiciel



# PureApplication System ?



Modèles d'applications IBM et partenaires

## Modèles d'Expertise

- 200+ applications métiers (ISV)
- Business intelligence
- Business Process Management
- Web Experience (Portail)

Intègre une plateforme applicative optimisée pour les applications d'entreprise

## Plateforme applicative

- Optimisation des applications
- Administration globale du système
- Automatisation & Scalabilité
- Gestion de caches & Elasticité
- Approvisionnement centré sur l'application
- Mesure d'utilisation
- Sécurité
- Supervision
- Gestion du cycle de vie des applications
- Gestion des licences
- Self-service
- Administration des données

Fondation infrastructure complète

## Infrastructure système

- Serveur, Stockage, Réseau intégrés
- Gestion de l'alimentation
- Optimisation stockage et VM
- Virtualisation
- Administration système intégrée
- Approvisionnement
- Sécurité
- Supervision
- Gestion du cycle de vie IT
- Architecture système



**PureApplication System la solution pour faire Plus vite, Mieux et Moins Cher !!!**





# Les principaux bénéfices de PureApplication pour XXX



- Mettre en oeuvre la plateforme d'exécution du projet en **semaines au lieu de mois**,
- Les composants applicatifs pourront être déployés rapidement pour accueillir la première BU début 2014 **ie tenir le planning projet**
- La montée en puissance de la plateforme pour accueillir les 38 autres BU se fera de manière sûre, rapide et efficace, sans devoir gérer manuellement la scalabilité des ressources ie **déploiement sous contrôle**
- Le PureApplication System garantit le maintien en conditions opérationnelles et les évolutions de la plateforme. Grâce à sa conception unique, le très haut niveau de disponibilité offert permettra à l'IT de diminuer le risque des interruptions de service ie **Continuité Opérationnelle**



## Quelques exemples de MSP's



- Mode Hebergeur vers mode SAAS
- Palette de services IEM modulaire pour gestion de parc (Serveurs, Stations, mobiles )
- Service de Conformite sur l'ensemble du parc clients



- Palette de services IEM modulaire pour gestion de parc (Serveurs, Stations, mobiles )
- Clients IEM customers in EU, UK, US, LA



- > 500,000 endpoints managés
- Réalisent +25% YoY en mode SAAS IEM



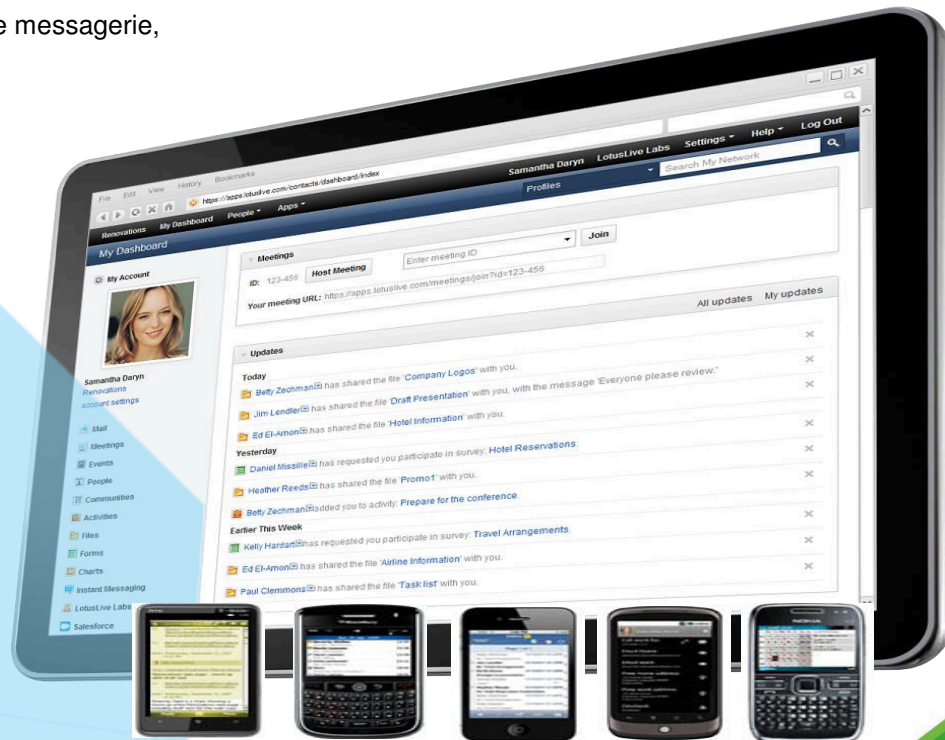
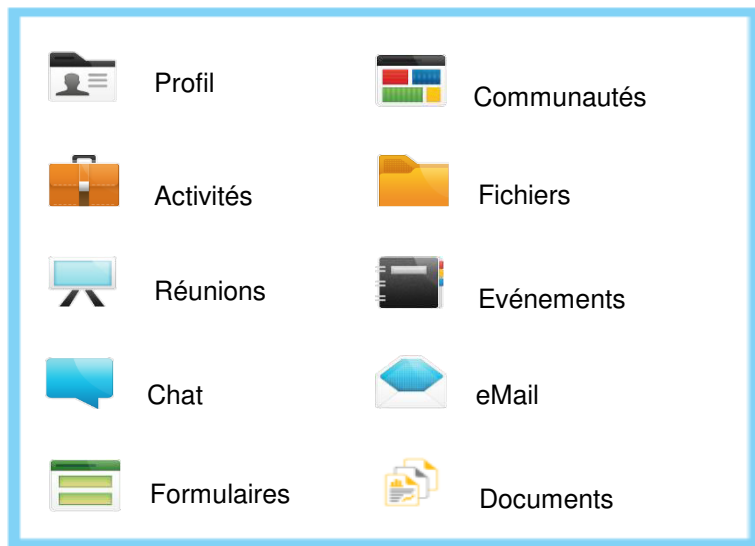
- Service IEM depuis 2010
- Palette de services IEM modulaire pour gestion de parc (Serveurs, Stations, mobiles )
- Clients IEM customers in EU, UK, US, LA

September 13

# Simplifiez et améliorez les interactions commerciales avec les solutions IBM réseaux sociaux d'entreprise



- Destiné aux entreprises, sécurisé, réseaux sociaux intégrés et services de messagerie,
- Options flexibles pour les clients: mobile, browser, iPad, client riche



Windows  
Phone

Blackberry

iPhone

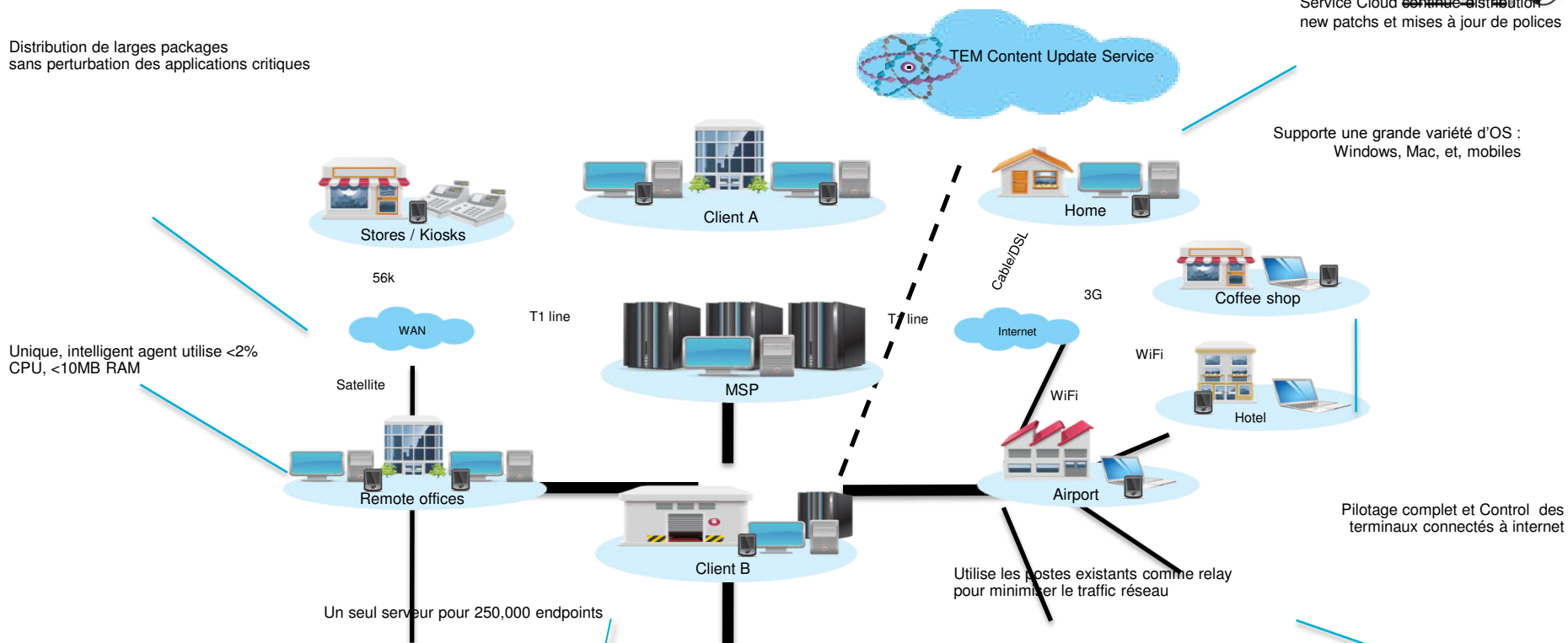
Android

Nokia



# Une architecture de services mutualisable

Distribution de larges packages  
sans perturbation des applications critiques



**Que ce soit un Mac connecté en WiFi à partir d'un hôtel, un laptop Windows a 10km d'altitude ou un serveur Red Hat Linux Server dans votre data center, Endpoint Manager y sera connecté. En temps réel, quelle que soit le nombre de terminaux.**