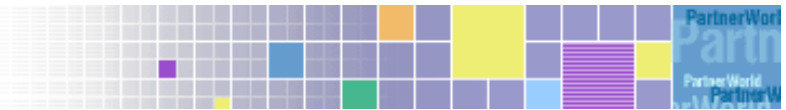


PartnerWorld pour logiciels IBM

La recette du succès en 2004





Le présent guide vous aidera à tirer pleinement parti des avantages les plus importants qui vous sont accordés dans le cadre de PartnerWorld pour logiciels (PWSW).

En adhérant à PartnerWorld pour logiciels, vous avez franchi une étape importante qui vous permettra de profiter des opportunités incomparables qu'offre le marché des affaires électroniques d'aujourd'hui. PartnerWorld pour logiciels vous propose une imposante gamme de cinq marques clés de logiciels qui touchent les solutions en tête de l'industrie, soit Websphere, DB2 Data Management, Lotus, Tivoli et Rational*. Les avantages dont vous bénéficiez visent à vous munir des compétences et à vous permettre d'accéder aux ressources qui vous aideront à exploiter ces opportunités.

Nous vous offrons notre appui à chaque étape du cycle de vente : développement des compétences, mise en marché, promotion des ventes, conclusion de vente, mise en oeuvre et récompense en reconnaissance d'un travail bien fait. Nous vous permettons de consulter de l'information et d'utiliser des outils libre-service afin que vous puissiez accéder au marché plus rapidement et, qui plus est, augmenter la rentabilité de votre entreprise. De plus, lorsque vous faites l'acquisition d'un ensemble Avantages Plus pour logiciels, vous bénéficiez d'avantages enrichis qui contribueront encore plus à votre succès.

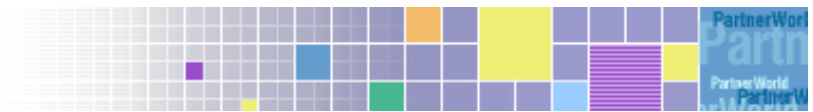
Cet ensemble inclut le remboursement de frais de formation, l'assistance technique et des logiciels IBM, outre les avantages de base dont vous bénéficiez lorsque vous participez à PWSW. Notre objectif est de vous offrir ces avantages pour que vous puissiez acquérir des compétences, commercialiser vos produits et solutions, et atteindre vos objectifs de rentabilité.

L'ensemble Avantages Plus reflète la structure de PartnerWorld pour logiciels qui repose sur le niveau d'investissement à l'intérieur d'un pays. Le contenu de chaque ensemble varie et est déterminé selon le niveau que vous avez atteint. Les niveaux supérieurs donnent droit à des avantages dont la valeur est plus élevée. L'ensemble Avantages Plus est offert à 2 000 \$ US par année à tous les niveaux de PartnerWorld pour logiciels et est valide pour une période de 12 mois à partir de la date d'achat, à moins d'avis contraire.

Les sous-sections qui suivent décrivent chaque étape du cycle et vous indiquent les principaux avantages PWSW dont vous pouvez tirer parti.

Merci d'avoir choisi PartnerWorld pour logiciels.

* À noter que Rational n'est pas représentée, en ce moment, dans tous les avantages liés aux marques de logiciels.



La formation joue un rôle primordial dans l'acquisition des compétences nécessaires à la vente et au soutien de la gamme de logiciels IBM. C'est pourquoi PartnerWorld pour logiciels vous donne accès à un grand choix d'offres de formation pour vous aider à développer ou à parfaire vos compétences, notamment la formation technique et en vente sur les marques logicielles DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere. Nous fournissons de l'information sur la planification des compétences et des parcours qui vous aideront à définir la voie qui vous intéresse et les cours qui vous permettront de profiter de nombreuses opportunités. Le tableau ci-dessous résume les principaux avantages relatifs au développement des compétences.

Développement des compétences

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
Remboursement de frais de formation ***	6 000 \$ max.*	15 000 \$ max.	50 000 \$ max.
Permis d'utilisation de logiciels *** <ul style="list-style-type: none">• Exploitation d'entreprise• Démonstration et évaluation	Oui*	Oui	Oui
Guides de vente de logiciels IBM	Oui	Oui	Oui

*Les membres doivent avoir une certification technique acceptée pour bénéficier de cet avantage.

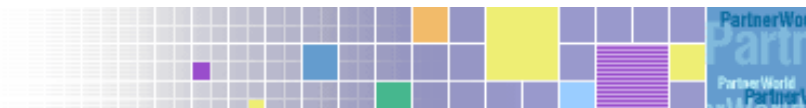
***Pour avoir droit à cet avantage, il faut avoir fait l'acquisition d'un ensemble Avantages Plus.

La formation est offerte de diverses façons : classes traditionnelles, séminaires et guides d'information. PartnerWorld pour logiciels vous permet non seulement de choisir le domaine qui répond le mieux à vos besoins (technique, vente, affaires) mais aussi le format du cours. Nous offrons des cours à l'échelle mondiale par le biais des Services de formation en TI IBM et des Centres de formation en logiciels IBM. Vous pouvez vous faire rembourser la formation technique et les cours à l'intention de la haute direction de BP Executive Institute dans le cadre des **offres «We Pay»**.

Remboursement de frais de formation

Vous pouvez vous faire rembourser vos frais de formation grâce à la famille unique des **offres «We Pay»** de PartnerWorld pour logiciels. La pénurie de compétences en affaires électroniques qui sévit dans le secteur des TI est un problème que nous prenons au sérieux. Cette offre vous aide à couvrir les frais associés à l'acquisition de compétences techniques, en vente et en affaires. En fait, les **offres «We Pay» Offerings** témoignent de notre engagement ferme à vous aider à acquérir des compétences et à suivre les cours dont vous avez besoin pour réussir encore davantage. Parmi ces offres, on trouve :

- **«You Pass, We Pay»** vous encourage à acquérir des compétences poussées en matière de produits grâce au remboursement des frais de formation.
- **«You Test, We Pay»** vous aide à obtenir une certification grâce au remboursement des frais de tests. Vous pouvez choisir parmi un certain nombre de tests qui répondent le mieux à vos aptitudes et besoins. Nous vous créditons également certaines certifications obtenues dans le cadre d'autres programmes de certification de l'industrie.



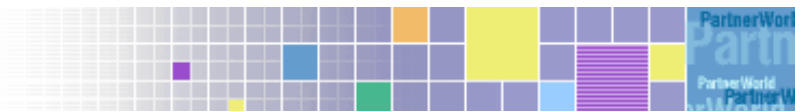
Permis logiciels

Nous offrons un grand éventail de **logiciels de démonstration et d'évaluation**. Cette offre vous permet d'utiliser des logiciels IBM afin de vous familiariser avec de nombreuses technologies IBM. De plus, vous pouvez en faire la démonstration de manière efficace à vos clients afin de faire valoir les avantages que procurent ces logiciels.

Outre les **logiciels de démonstration et d'évaluation**, vous pouvez obtenir des **logiciels d'exploitation d'entreprise**. Vous aurez accès à des logiciels stratégiques qui serviront dans le cadre des activités courantes de votre entreprise, notamment DB2 Universal Database, les serveurs Lotus Domino, WebSphere Commerce Suite et les logiciels Tivoli.

Guides de vente de logiciels IBM

Vous avez accès sur le Web à toute une panoplie de guides informatifs qui facilitent la vente de solutions de la gamme de logiciels IBM. Notre guide **Profit from Selling our Software Guide** vous indiquera comment augmenter votre chiffre d'affaires. Notre guide **Why Sell our Software Guide** vous indiquera comment tirer parti rapidement de votre relation d'affaires avec IBM. Vous obtiendrez plus de détails sur les ressources que nous mettons à votre disposition dans **Tools for Selling our Software**.



Une fois que vous aurez acquis de solides compétences de base ou que vous serez en train de les développer, vous pourrez passer à la prochaine étape du cycle : la mise en marché et la promotion des ventes. Nous proposons de nombreuses offres pour vous aider à promouvoir votre entreprise en tant que partenaire commercial IBM et à mettre en marché les solutions d'affaires électroniques fondées sur les technologies IBM. Le tableau ci-dessous résume les principaux avantages relatifs à la mise en marché et la promotion des ventes.

Mise en marché et promotion des ventes

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
<u>Reconnaissance de marque</u> <ul style="list-style-type: none">• Titre de partenaire commercial IBM• Marques logicielles IBM **• Emblème de partenaire commercial IBM	Oui Oui*	Oui Oui Oui	Oui Oui Oui
<u>Parution dans les publications à l'intention des clients et partenaires commerciaux</u>	Oui*	Oui	Oui
<u>Trousses de vente et de mise en marché</u>	Oui	Oui	Oui
<u>Outils de mise en marché et guides</u>	Oui	Oui	Oui

*Les membres doivent avoir une certification technique acceptée pour bénéficier de cet avantage.

** Les partenaires commerciaux doivent avoir une certification technique acceptée relative à une marque spécifique.

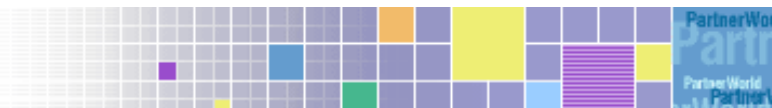
Reconnaissance de marque

Puisque vous participez à PartnerWorld pour logiciels, vous avez clairement établi votre identité en qualité de membre important de la communauté des partenaires commerciaux IBM. Cette identité vous permet de profiter de la forte image de marque d'IBM, reconnue à l'échelle mondiale comme étant la source par excellence pour les solutions d'affaires électroniques. Votre identité en tant que **partenaire commercial IBM** et le fait que vous utilisez ce **titre** ou cet **emblème** vous permettent de vous démarquer immédiatement des autres. Vous avez en plus la possibilité de vous servir des **marques logicielles IBM** afin d'associer les offres de votre entreprise aux logiciels IBM dans vos communications et activités de mise en marché, ce qui crée le climat de confiance que les clients recherchent lorsqu'ils prennent des décisions d'achat dans le domaine des technologies de l'information.

Parution dans les publications à l'intention des clients et des partenaires commerciaux

PartnerWorld pour logiciels vous permet de tisser des liens qui vous aideront à faire progresser votre entreprise. En qualité de participant à PWSW, vous faites partie d'un réseau mondial de ressources et de compétences en affaires électroniques. Vous pouvez exploiter ces ressources à l'aide du **répertoire des partenaires commerciaux de logiciels** et de **Business Partner Connections**.

Le **répertoire des partenaires commerciaux** est une ressource sur le Web que vos clients et les autres partenaires commerciaux peuvent consulter pour trouver des partenaires commerciaux ayant les compétences qu'ils recherchent. Il vous permet de vous faire connaître au sein de communautés importantes et d'accéder à de nouvelles opportunités.



Un autre avantage dont vous bénéficiez est l'accès à **Business Partner Connections**. Cette offre facilite la tâche des partenaires commerciaux qui veulent s'associer à d'autres partenaires commerciaux ayant des compétences complémentaires. Business Partner Connections fournit des outils qui permettent d'acquérir les compétences nécessaires à une collaboration efficace. Votre nom paraît également dans le répertoire des partenaires commerciaux pour que vous vous fassiez connaître au sein du réseau mondial de partenaires commerciaux IBM.

Trousses de vente et de mise en marché

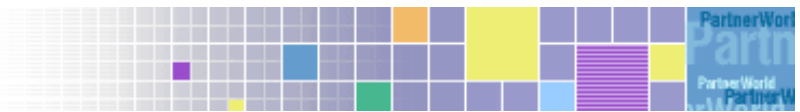
Les trousse de vente et de mise en marché abrègent le cycle de vente. Vous pouvez consulter du matériel de vente et de mise en marché, dont des livres blancs, des comparaisons concurrentielles, des démonstrations de produits, des témoignages de clients et des présentations à l'intention des clients qui vous aideront à générer des pistes de clients potentiels et à obtenir rapidement des réponses aux questions que pourraient avoir les clients et prospects sur les principaux logiciels IBM. Vous y trouverez tout ce dont vous avez besoin pour vos rencontres avec les clients, séminaires et campagnes de mise en marché.

Outils de mise en marché

Dans le cadre des campagnes pour les canaux, nous créons des biens livrables de mise en marché conjointe que nous offrons aux partenaires commerciaux. Grâce à ces biens livrables, il est plus facile de comprendre, positionner, commercialiser et vendre la vaste gamme de produits, services et solutions d'affaires électroniques d'IBM.

Les trois **guides de mise en marché directe** vous offrent des suggestions pratiques et un aperçu des notions fondamentales relatives à **mise en marché directe, aux séminaires et événements, puis au télémarketing**. Vous pouvez vous servir de ces guides pour réaliser des campagnes de manière plus efficace afin de promouvoir vos solutions basées sur les logiciels IBM.

À l'aide de **Campaign Designer**, vous pouvez créer en ligne, à peu de frais et en quelques minutes, les éléments d'une campagne de mise en marché intégrée. Vous pouvez créer et personnaliser des publipostages, bannières Web et publicités imprimées de manière à refléter les offres, forces et messages uniques de votre entreprise qui piqueront l'intérêt des clients potentiels. Si vous voulez confier la création de votre campagne de mise en marché à une entreprise de services de marketing, Campaign Designer comporte une fonction évoluée intitulée **Campaign Designer Marketing Link** qui vous permet d'entrer en contact avec les principales firmes de marketing B2B offrant des services d'assistance à la mise en marché à un prix spécialement réduit pour les partenaires commerciaux IBM.



Maintenant que vous avez développé et renforcé vos compétences en mise en marché, le moment est venu de conclure la vente. À titre de participant à PartnerWorld pour logiciels, vous avez droit à un ensemble d'outils de vente qui visent à vous aider à vendre vos solutions et services avec les logiciels IBM. Le tableau ci-dessous résume les principaux avantages associés à la conclusion de la vente.

Conclusion de la vente

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
Évaluation exécutive ***	Oui	Oui	Oui
Assistance téléphonique pré-vente (Techline) ***	Oui	Oui	Oui
Mentorat technique sur place ***		Oui	Oui
Assurance-solution ***			Oui
Centres d'information IBM à l'intention de la haute direction ***			Oui

***Pour avoir droit à cet avantage, il faut avoir fait l'acquisition d'un ensemble Avantages Plus.

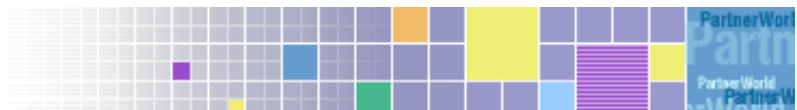
Notre offre **d'évaluation exécutive** est un outil de vente éprouvé qui peut vous aider à identifier des prospects, à recueillir l'information dont vous avez besoin pour élaborer une justification financière convaincante, présenter une proposition et conclure de nouvelles ventes.

Lorsque vous avez besoin d'assistance pré-vente, **Techline** vous fournit de l'assistance technique aux ventes qui vous aidera à vendre des produits logiciels et solutions IBM. Cette offre vous permet d'obtenir des réponses à vos questions spécifiques, ce qui vous aidera à conclure la vente. Pensez-y. Vous n'aurez plus de recherches à faire. Pas besoin de faire de nombreux appels pour trouver la bonne ressource. Vous n'avez qu'à faire un seul appel et vous aurez accès à toute l'assistance technique dont vous avez besoin.

Si vous avez besoin d'aide sur place pour une opportunité importante, le **mentorat technique sur place** vous offre de l'assistance technique afin de vous aider à vendre des logiciels IBM. Une ressource technique se rendra dans vos locaux pour vous aider à concevoir la solution. En outre, vous aurez l'occasion d'approfondir vos connaissances et d'acquérir des compétences relatives aux produits qui vous serviront dans le cadre de prochains mandats.

Dans le cas d'une importante opportunité de vente, l'**assurance-solution** vous aide à valider la faisabilité de la solution proposée. Vous aurez accès à des ressources techniques compétentes qui s'assureront que vous avez la bonne configuration et défini toutes les exigences de base, notamment les performances, le système et les logiciels. C'est une occasion pour vous de procéder à une vérification du bien-fondé de votre solution. Aussi, vous pouvez vous perfectionner et approfondir vos connaissances.

Vous pouvez accéder aux sept **centres d'information IBM à l'intention de la haute direction** à l'échelle mondiale pour vous aider à conclure la vente, accélérer le cycle de vente ou accroître l'importance de la vente. Ces centres qui, auparavant, étaient réservés exclusivement à la force de vente directe d'IBM, regroupent des experts se spécialisant dans les diverses marques logicielles. Vous trouverez des centres d'information dans les villes suivantes : Austin, Texas; Raleigh, Caroline du Nord; San Jose, Californie; Cambridge, Massachusetts; Toronto, Ontario; Hursley, Angleterre; Rome, Italie.



Vous avez mis en marché votre solution et conclu la vente. Quelle est la prochaine étape? Plusieurs avantages peuvent vous aider à mettre en oeuvre votre solution. Le tableau ci-dessous résume les principaux avantages relatifs à la mise en oeuvre.

Mise en oeuvre

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
Soutien logiciel IBM - Accès au contenu sécurisé ***	Oui*	Oui	Oui
Soutien à l'intégration et à la mise en oeuvre de solutions ***	Oui* (Web seulement)	Oui (téléphonique et Web)	Oui (téléphonique et Web)
Soutien sur place aux mises en oeuvre critiques ***			Oui

*Les membres doivent avoir une certification technique acceptée pour bénéficier de cet avantage.

***Pour avoir droit à cet avantage, il faut avoir fait l'acquisition d'un ensemble Avantages Plus.

Soutien logiciel IBM - Accès au contenu sécurisé

Cet avantage offert sur le Web vous offre de l'information multiplateforme facile d'accès que vous pourrez utiliser pour répondre aux questions relatives à l'utilisation et aux problèmes après-vente. Vous pourrez consulter des documents techniques tels les livres rouges publics, les rapports officiels d'analyse de programme (APAR), les correctifs connexes, les pilotes et l'information de mise en marché.

Soutien à l'intégration et à la mise en oeuvre de solutions

Vous avez accès à de l'assistance technique axée sur les solutions par téléphone ou sur le Web durant l'étape pré-production de votre mise en oeuvre. Vous pourrez consulter des ressources techniques compétentes qui vous aideront à faire une évaluation des logiciels de votre solution, à mener des sessions de validation de principe et à intégrer des applications avec les offres d'intergiciels IBM.

Soutien aux mises en oeuvre critiques

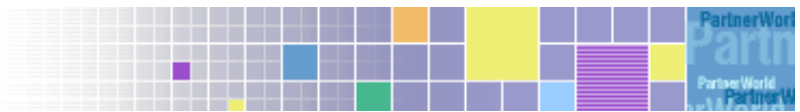
Dans le cas d'opportunités de grande envergure/complexes, **le soutien aux mises en oeuvre critiques** vous est offert pour résoudre des problèmes majeurs de mise en oeuvre. Une ressource technique compétente se rendra là où le problème existe, que ce soit chez votre client ou dans vos locaux. Elle vous aidera à analyser et à résoudre le problème.



Récompenses

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
Prix Beacon		Mise en candidature requise	Mise en candidature requise

Les **prix Beacon** servent à reconnaître et à récompenser votre engagement et votre leadership dans le domaine des affaires électroniques. Ils s'adressent à nos partenaires commerciaux de logiciels à l'échelle mondiale qui se sont démarqués en offrant aux clients d'excellents services et solutions d'affaires électroniques reposant sur les technologies DB2, Lotus, Tivoli et WebSphere. La période de mise en candidature débute au troisième trimestre de l'année civile. Les partenaires peuvent proposer leurs solutions par le biais du lien Prix Beacon sur le site Web de PartnerWorld pour logiciels. Une équipe composée des principaux membres de la presse spécialisée, d'analystes et de cadres supérieurs IBM juge les candidats. La remise des prix se fait à Lotusphere et dans le cadre des conférences PartnerWorld.



Au coeur même de PartnerWorld pour logiciels se trouve notre engagement à assurer le succès de nos partenaires commerciaux puisque notre succès repose sur le leur. Lorsque vous adhérez à PartnerWorld pour logiciels, vous vous investissez dans une relation d'affaires avec IBM qui peut être très fructueuse, non seulement par le biais des avantages décrits dans le présent document mais également des autres programmes incitatifs que nous vous proposons.

Profitez donc pleinement de l'assistance que nous vous offrons à chaque étape du cycle de vente, dont le développement des compétences, la mise en marché, la vente, la mise en oeuvre et les récompenses.

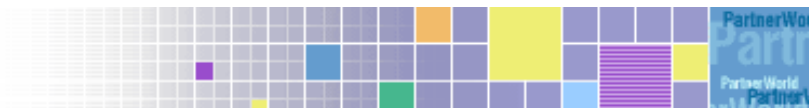
Résumé des principaux avantages

Principaux avantages	Membre	Chevronné	Élite
Étape 1 - Développement des compétences			
Remboursement de frais de formation***	6 000 \$ max. *	15 000 \$ max.	50 000 \$ max.
Permis d'utilisation de logiciels ***			
• Logiciels d'exploitation d'entreprise	Oui*	Oui	Oui
• Logiciels de démonstration et d'évaluation	Oui	Oui	Oui
Guides de vente de logiciels IBM	Oui	Oui	Oui
Étape 2 - Mise en marché et promotion des ventes			
Reconnaissance de marque			
• Titre de partenaire commercial IBM	Oui	Oui	Oui
• Marques logicielles IBM **	Oui*	Oui	Oui
• Emblème de partenaire commercial IBM		Oui	Oui
Parution dans les publications à l'intention des partenaires commerciaux et clients	Oui*	Oui	Oui
Trousses de vente et de mise en marché	Oui	Oui	Oui
Outils de mise en marché et guides	Oui	Oui	Oui
Étape 3 - Conclusion de la vente			
Évaluation exécutive***	Oui	Oui	Oui
Assistance téléphonique pré-vente (Techline)***	Oui	Oui	Oui
Mentorat technique sur place ***		Oui	Oui
Centres d'information IBM à l'intention de la haute direction***			Oui
Assurance-solution ***			Oui
Étape 4 - Mise en oeuvre			
Soutien logiciel IBM - Accès au contenu sécurisé ***	Oui	Oui	Oui
Soutien à l'intégration et à la mise en oeuvre de solutions ***	Oui *	Oui	Oui
Soutien aux mises en oeuvre critiques***			Oui
Étape 5 - Récompenses			
Prix Beacon		Mise en candidature requise	Mise en candidature requise

*Les membres doivent avoir une certification technique acceptée pour bénéficier de cet avantage.

** Les partenaires commerciaux doivent avoir une certification technique acceptée relative à une marque spécifique.

***Pour avoir droit à cet avantage, il faut avoir fait l'acquisition d'un ensemble Avantages Plus.



Pour obtenir un complément d'information :

Vous cherchez les plus récentes informations sur PartnerWorld pour logiciels et les avantages auxquels vous avez droit? Tout est regroupé à un même endroit, dans le Guide PartnerWorld pour logiciels que vous trouverez dans Business Partner Zone.

Pour obtenir un complément d'information sur les autres volets de PartnerWorld (développeurs, systèmes personnels, systèmes et services), visitez le site Web de [PartnerWorld](#) .

Marques de commerce

IBM, le logo IBM, DB2, PartnerWorld, Tivoli et WebSphere sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Lotus est une marque déposée de Lotus Development Corporation et d'IBM Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays.

Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.