

IBM et Lenovo proposent une offre 'bout en bout' aux PME

La période de transition entre l'ère IBM PC et celle de son acquéreur chinois Lenovo touche à sa fin, mais les deux acteurs continuent de collaborer et annoncent l'extension de leur alliance globale.

C'est tout d'abord l'accord initial issu du rachat de la division PC de 'Big Blue' par Lenovo qui est reconduit, qui fait du chinois le principal fournisseur de PC chez les clients d'IBM, et qui offre également un accès aux solutions de financement de celui-ci.

Mais surtout, tous deux vont continuer de développer et fournir des solutions technologiques intégrées d'entreprise réunissant l'expertise des deux parties à destination des PME et des entreprises moyennes.

Ces solutions, qui seront distribuées par les partenaires Business Partners du chinois (en général ex distributeurs IBM), réuniront les PC Lenovo aux services matériel et logiciel d'IBM, avec accès aux services d'infrastructures de ce dernier, services middleware, support technique et maintenance.

Lenovo assure ainsi à IBM une ouverture vers les marchés des PME dans les pays où le modèle transactionnel décrit ici sera déployé.