

IBM France rafraîchit ses contrats partenaires 'logiciels'

Face aux géants du marché, la distribution n'est jamais complètement convaincue que les ventes directes ne les pénalisent pas... Or, de son côté, un IBM, par exemple, sait pertinemment et depuis longtemps que sa stratégie logicielle -pas toujours très visible avec ses absorptions successives (Lotus, Tivoli, Informix...)- ne peut pas se passer d'un réseau de partenaires.

D'où son programme VAP (*value advantage plus* – et non *value added*...) à l'adresse des intégrateurs ou distributeurs – revendeurs proposant du service. Il s'agit d'un contrat de projet, au cas par cas, et non d'un contrat annuel, que cela concerne un grand compte ou une PME. Il vise les sociétés éditrices de logiciels ou intégrateurs de solutions logicielles. L'objectif est de récompenser les partenaires qui auront associé les marques logicielles IBM et leur offre de services. Parmi les conditions, il convient qu'au moins 40% du chiffre de l'affaire signée soit constitué d'un apport de solutions IBM -et qu'il s'agisse d'une des 5 solutions de logiciels d'infrastructure (ou de plates-formes applicatives) « maison »: Lotus, Tivoli, Websphere, DB2 ou Rational. (*à suivre*)