



*IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, New York 10504*

Nous réaffirmons notre engagement

C'est avec plaisir que je vous fais parvenir la nouvelle charte IBM pour ses partenaires commerciaux. Cette charte concrétise la continuité de notre engagement envers vous. A mon avis, notre relation n'a jamais été aussi importante qu'aujourd'hui.

La raison en est la mutation majeure en cours de l'économie mondiale. Il ne s'agit pas simplement d'une période de difficulté cyclique. En fait, derrière les turbulences actuelles, c'est un monde très différent qui est en train de prendre forme. Et, ensemble, nous avons tous les atouts pour en devenir les leaders.

Le monde ne fait pas que devenir "plus petit et plus plat", il devient aussi plus intelligent. Grâce à l'omniprésence et à l'interconnexion de l'informatique, presque tout - personne, objet, processus ou service, dans n'importe quel type d'organisation, grande ou petite - peut devenir numériquement actif, connecté et intelligent. Et ces nouvelles possibilités ne pouvaient arriver à un moment plus opportun. Malgré la conjoncture actuelle, les entreprises sont désireuses d'investir dans des solutions informatiques, à condition que ces solutions permettent de réduire les coûts, d'être facteurs d'efficacité et de productivité, de préserver leur capital et de créer un avantage concurrentiel. Et c'est exactement ce que font les solutions IBM pour "Bâtir une planète plus intelligente".

Les compétences, les technologies et les solutions que nous avons élaborées ensemble, nous placent dans une position idéale pour aider nos clients à mettre de l'intelligence dans l'évolution de leur organisation. C'est ce positionnement stratégique qu'IBM affirme avec sa nouvelle campagne de communication "Bâtissons une planète plus intelligente". Cette vision et ces solutions pourront vous aider à donner des réponses immédiates aux questions les plus urgentes de vos clients. Vous pourrez ainsi entamer avec eux des conversations profondément différentes. Je vous engage à profiter de ce moment et de cette vision. Et, ceci n'est que le début d'une nouvelle époque.

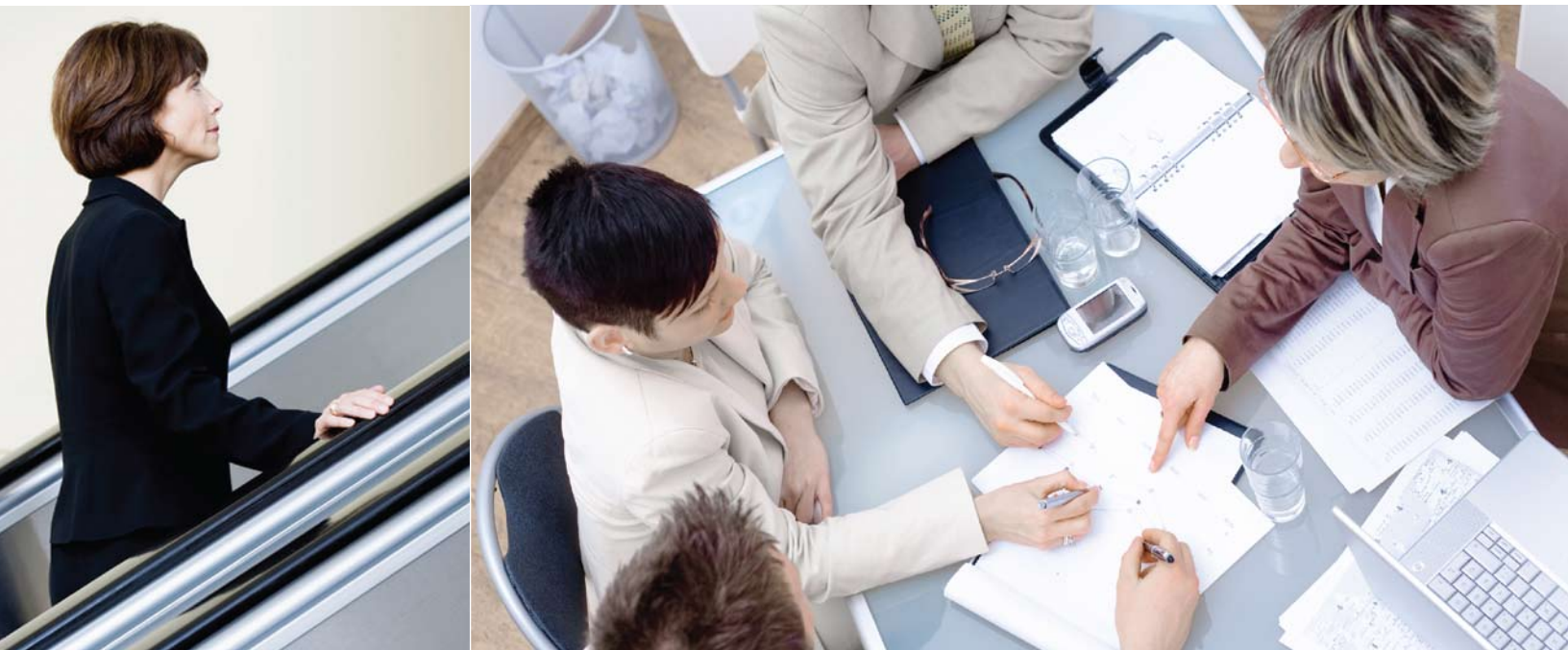
Dans ce monde soumis à des mutations aussi rapides et profondes, la charte IBM pour ses partenaires commerciaux réaffirme notre engagement à ce qui demeure immuable dans notre relation, tout en poursuivant dans un monde différent. Ensemble, c'est ma conviction, nous pouvons façonner une ère de nouveau leadership et de nouvelle croissance.

Sincères salutations.

Sam Palmisano
Chairman, President and Chief Executive Officer

Charte d'IBM pour ses partenaires commerciaux

Aller de l'avant ensemble



Les six principes directeurs

1. Les partenaires commerciaux d'IBM ont une importance vitale pour l'activité d'IBM.

Nous nous sommes engagés à entretenir avec les partenaires commerciaux d'IBM des relations de collaboration efficaces et mutuellement profitables et à faire vivre un écosystème de partenariat. Cela est particulièrement vrai sur le marché des PME-PMI où les partenaires commerciaux sont notre principale voie d'accès à ce marché.

2. Notre relation est une collaboration égalitaire.

IBM travaille aux côtés de nos partenaires commerciaux pour créer le nec plus ultra en valeur client grâce à la combinaison de nos capacités, de notre expertise et de nos offres. Nos partenaires commerciaux apportent leur contribution en applications et en compétences, améliorant ainsi le portefeuille des offres IBM et nous permettant de proposer des solutions à la fois innovantes et robustes.

3. Nous investissons dans la réussite des partenaires commerciaux d'IBM.

Nous soutenons nos partenaires commerciaux dans leur poursuite d'opportunités commerciales et nous les préparons à aborder les nouvelles possibilités qui se font jour. Nous leur fournissons des formations, des enseignements et des programmes de motivation pour leur permettre d'approfondir leurs compétences,

d'améliorer leur capacité à proposer de l'innovation et de la valeur pour leurs clients, et à intervenir comme consultants auprès de ces clients. En outre, nous engageons nos partenaires commerciaux dans des opportunités suscitées par les technologies émergentes et par l'évolution du marché.

4. Nous faisons tout notre possible pour fournir à nos partenaires commerciaux ce qui se fait de mieux à tous égards.

Nous mettons en oeuvre des traitements efficaces permettant de diminuer les coûts de notre activité commerciale commune et de réduire la complexité inhérente à cette activité. Nous recherchons en permanence à créer un environnement de confiance et de coopération et une culture qui donne toute sa signification à la notion de collaboration, entre IBM et ses partenaires, afin d'améliorer la valeur apportée et de renforcer l'impact de l'écosystème des partenaires commerciaux au sens le plus large.

5. Nous travaillons avec nos partenaires commerciaux pour saisir les opportunités offertes par "Bâtir une planète plus intelligente"

Cette transformation entreprise ensemble a donné des résultats : l'écosystème IBM occupe une position sans équivalent qui lui permet de proposer des formes entièrement nouvelles de valeur et de réaliser une profitabilité croissante. Une mutation profonde de la

technologie – l'omniprésence de l'informatique, un Internet arrivé à maturité, des systèmes à hautes performances et des capacités d'analyse évoluées - permet à nos clients d'exploiter d'immenses flux de données pour alimenter et éclairer leurs prises de décision et devenir compétitifs. IBM s'est engagé à aider nos partenaires commerciaux à participer à cette opportunité historique.

6. Nous fondons nos relations sur les valeurs fondamentales des membres d'IBM.

Le Code de conduite d'IBM envers ses partenaires commerciaux, qui fait partie intégrante de la relation avec nos partenaires commerciaux d'IBM, garantit un engagement réciproque envers les normes éthiques les plus élevées. Mais nos valeurs partagées vont plus loin et plus profond que le simple respect de l'éthique et des normes. Elles sont le guide de nos décisions et de notre comportement de tous les jours. Et elles sous-tendent la confiance que les clients et les autres parties prenantes mettent en IBM et en ses associés dans le monde entier.

Les valeurs des membres d'IBM :

- le dévouement à la réussite de chacun de nos clients
- l'innovation qui compte — pour notre société et pour le monde
- la fiabilité et la responsabilité personnelle dans la totalité des relations



1133 Westchester Avenue
White Plains NY 10604
Etats-unis

La page d'accueil d'IBM peut être consultée à
l'adresse ibm.com

IBM, le logo IBM, le logo e, le logo e-business on
demand, et PartnerWorld sont des marques com-
merciales d'IBM Corporation aux Etats-Unis et/ou
dans d'autres pays.

D'autres noms de société, de produit ou de ser-
vice peuvent être des marques commerciales ou
de services d'autres détenteurs.

Ces informations concernent des produits ou
services commercialisés par IBM France et
n'impliquent aucunement l'intention d'IBM de
les commercialiser dans d'autres pays. Une
référence à un produit, programme ou service
IBM n'implique pas que seul un produit, pro-
gramme ou service IBM peut être utilisé. Tout
autre produit, programme ou service aux fonction-
nalités équivalentes peut être utilisé à la place.

Les matériels IBM peuvent contenir des compos-
ants non neufs. Dans certains cas, des matériels
IBM peuvent avoir été déjà installés. Ceci ne
modifie en rien le régime des garanties contractu-
elles IBM applicables.

Cette publication est uniquement destinée à des
fins d'information générale. Les informations sont
sujettes à modification sans préavis. Pour les
dernières informations sur les produits et services
IBM, contactez votre bureau commercial ou rev-
endeur IBM.

Les photographies peuvent montrer des
maquettes.

© Copyright IBM Corporation 2009
Tous droits réservés.

Des tirages de ce document peuvent être
obtenues auprès de Mechanicsburg en utilisant
ce numéro de publication.