

---

## INVITATION DE PRESSE

---

Paris, le jeudi 28 janvier 2010

---

Mots-clés : CLOUD COMPUTING / SAAS / IBM  
RELATION CLIENT / MARKETING DIRECT / CRM / LOGICIELS  
RENCONTRES PRESSE

### Invitation presse au *Forum SaaS et Cloud IBM* le vendredi 5 février 2010

#### Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides

cathy@agence-C3M.com

Adresse : nouveau siège IBM de Bois-Colombes

17, avenue de l'Europe, Bois-Colombes - Horaires : De 8 h 30 à 17 h 00 - Plan d'accès :

<http://www.slideshare.net/ClubAlliances/ibm-bois-colombes>

**9 h 00 – 10 h 00 : session plénière : Etat & Perspectives du Marché SaaS : Le Point de Vue du Club Alliances IBM [L.Naugès & L.Simon]**

**10 h 15 – 11h 15 : Club Business Development : Rencontre avec les membres de ce Club Métier [Solutions-as-a-Service pour les directions des Ventes, du Marketing, de la Communication et du Service Clients]**

Et Le programme complet de la journée : [www.cluballiances.com](http://www.cluballiances.com)

Pour les rencontres presse : nous vous invitons à participer à la journée, et/ou de rencontrer sur place, sur rendez-vous, les animateurs du Club Alliances, et des éditeurs actifs au sein des groupes métiers.

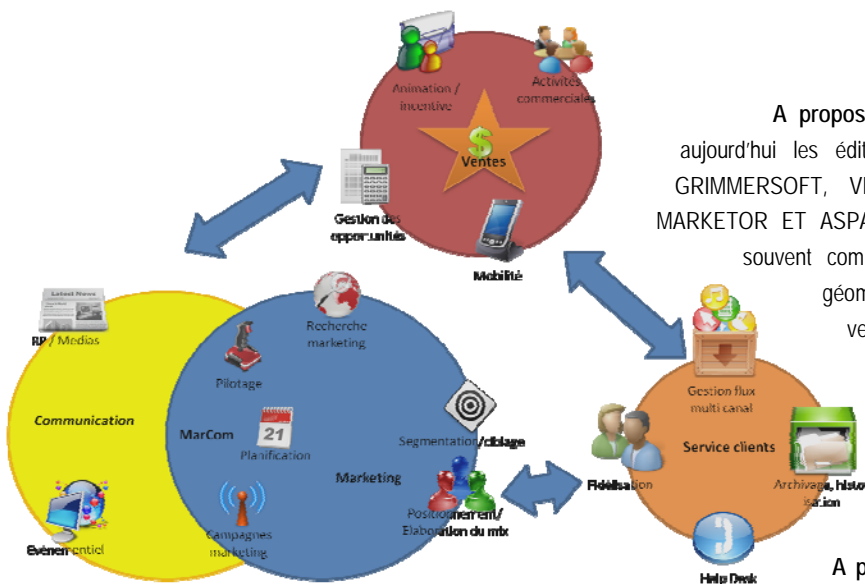
Merci de vous inscrire auprès de l'Agence C3M, à [contact@agence-c3m.com](mailto:contact@agence-c3m.com)

La vague du Cloud Computing et du SaaS amène un grand nombre d'entreprises du secteur informatique à se développer en France dans un mouvement qui n'est pas sans rappeler ce que nous avons connu dans les années 90 avec l'apparition d'internet. Pour se développer dans le Cloud, ces entreprises ont besoin de s'associer entre elles ainsi qu'avec de grands acteurs tels

qu'IBM, et ce afin de fédérer leurs initiatives, de sécuriser leur migration vers un nouveau modèle de business et d'accélérer la croissance de ce nouveau marché.

▪ **Plusieurs dizaines d'éditeurs, intégrateurs, développeurs, consultants, membres actuels ou potentiels du Club Alliances IBM, seront présents lors de cette journée de rencontres, d'exposition et de conférences. ▪ Nouveau! En 2009, après les fonctions Ressources Humaines et le Administratives et Financières, le Club Alliances a ouvert une nouvelle filière métier pour les éditeurs et intégrateurs qui s'adressent spécifiquement aux métiers de la Vente, du Marketing, de la Communication & des Services Clients.**

« En 2009, le Club Alliances, soutenu par IBM, a étoffé son champ de vision aux métiers de la vente et du marketing. C'est une réponse tangible à la crise économique pour accélérer l'optimisation des outils au service du Marketing et de la Vente ; les éditeurs et intégrateurs regroupés au sein de ce groupe visent ensemble à apporter des solutions globales en mode SaaS qui couvriront à terme tous les besoins de leurs cibles. », explique Loic Simon, d'IBM.



A propos du Club Business Development. On y trouve aujourd'hui les éditeurs et intégrateurs : CBC DEVELOPPEMENT, GRIMMERSOFT, VDOC SOFTWARE, IBM GLOBAL SERVICES, MARKETOR ET ASPAWAY. Les partenaires fournissent des solutions souvent complémentaires dans un service MarCom : CRM, géomarketing, communication et animation de la force de vente, enquêtes et études en ligne, collaboration, marketing stratégique, et ... développement du Capital Client.

A propos du Club Alliances [et du Forum SaaS et

Cloud IBM] : [www.cluballiances.com](http://www.cluballiances.com).

Créé à l'initiative d'IBM France, le [Club Alliances](http://www.cluballiances.com) regroupe un ensemble d'éditeurs, intégrateurs et consultants qui allient leurs compétences pour apporter aux entreprises et autres organisations des solutions métier en mode as-a-service.

La plupart des solutions-as-a-service des membres du Club Alliances sont powered by IBM et bénéficient du support d'IBM pour leur développement, leur commercialisation et leur délivrance.

Au travers de partenaires tels qu'Aspaway, ACTI ou ESDI, spécialistes de l'hébergement SaaS et du support aux éditeurs, IBM GTS [Global Technology Services] fournit notamment la puissance informatique à la demande, en mode dédié, mutualisé ou Cloud Computing, à partir de ses centres d'hébergement et d'infogérance hautement sécurisés.

Par ailleurs, certaines entités d'IBM GBS [Global Business Services], d'IBM Software Group ou d'autres divisions d'IBM, rejoignent le Club Alliances et proposent leurs propres services et briques de solutions-as-a-service, alliant ainsi leurs compétences à celles des autres membres du Club.