

Guide sur le financement des PME

Fourni par IBM Global Financing



Guide sur le financement des PME

Chaque jour, les dirigeants de PME doivent prendre des décisions financières dont certaines particulièrement stratégiques. C'est notamment le cas du choix du mode d'acquisition des équipements informatiques.

Vous devez en effet faire face à un défi constant :

- choisir les bons logiciels et matériels
- assurer leur mise en œuvre
- viser à leur pleine intégration avec l'existant.

Tout ceci dans un environnement qui se complexifie sans cesse :

- durée de vie des équipements écourtée
- rudesse des marchés accrue
- nécessité d'aller vite (clients, partenaires, fournisseurs).

Ces défis vous imposent de trouver toujours plus de souplesse et de réactivité, tant dans la solution informatique que dans son mode de paiement.

Une alternative : payer comptant - mais vos liquidités ne pourront alors être utilisées sur des projets « cœur de métier » pour améliorer la rentabilité de votre entreprise - ou choisir le financement informatique.

Si vous n'envisagez pas le financement, parce que vous pensez qu'il n'est destiné qu'aux acquisitions importantes et à long terme ou qu'il est trop complexe ou coûteux, ce guide peut vous faire changer d'avis.

Nous vous y présentons les réalités du financement informatique, les scénarios les plus courants ainsi que les avantages qu'il peut offrir à votre entreprise.

Dans ce guide, étape par étape, nous verrons quelles sont les principales motivations d'un nombre croissant de PME à opter pour cette formule.



Etape 1 - Répondre à vos préoccupations

Certaines entreprises choisissent le financement, d'autres pas : pourquoi ? Voyons ensemble les principales objections au financement.

Nous possédons suffisamment de liquidités

Oui, mais pourquoi les utiliser pour vos systèmes informatiques ? Ne serait-il pas préférable de les conserver pour d'autres projets stratégiques, sur votre cœur de métier, ou pour des investissements offrant un meilleur retour sur investissement ?

Les emprunts bancaires sont moins coûteux

Ces emprunts, surtout destinés à des besoins court terme présentent un réel risque de hausse des taux d'intérêt. Avec la location, vous bénéficiez de taux fixes pendant toute la période du contrat.

Nous conservons nos systèmes longtemps. Il est donc plus rentable de les acheter

Quid de l'évolution technologique ? Ainsi, la durée de vie des PC est passé, très rapidement, de quatre à deux ans. Dans de telles conditions d'accélération, l'achat est-il vraiment la solution ? Il vous faut également tenir compte des coûts de maintenance du matériel vieillissant, qui peuvent devenir très lourds au regard de la valeur marché. Un contrat de location, basé sur la valeur résiduelle des matériels que vous choisissez, vous procure une flexibilité bien plus grande que si vous étiez propriétaire de vos PC, et ce gratuitement ou moyennant un très faible coût.

Les systèmes les plus anciens sont remplacés en cascade

De nombreuses entreprises affirment qu'elles le feront mais en réalité, très peu le font. Les PME ont rarement les services dédiés à ce genre d'opérations. La plupart d'entre elles stockent souvent leurs anciens équipements pendant quelques temps, puis demandent leur enlèvement et leur mise au rebut. Cette dernière opération s'avère onéreuse et va l'être encore davantage avec l'entrée en vigueur de lois environnementales plus strictes. En louant vos systèmes, vous n'avez pas à vous préoccuper de la mise au rebut : le problème disparaît avec vos PC !

Je ne souhaite pas me charger de la paperasserie

Personne ne le souhaite. Vous avez simplement besoin d'un partenaire qui vous propose des outils faciles à utiliser et qui regroupe, tous les coûts - maintenance, matériels, logiciels et services - dans un seul contrat. Ainsi, la gestion et la paperasserie sont réduites au minimum.

Mais la location est trop complexe

Simples, précis et clairs, nos contrats autorisent les mises à niveau ou la résiliation anticipée si vous le souhaitez. Ils sont personnalisables si nécessaire pour répondre au mieux à vos besoins.

Je souhaite acheter des systèmes de plusieurs fournisseurs

Aucun problème. Avec le bon partenaire financement, votre contrat intègre les matériels, logiciels et les services des fournisseurs de votre choix.

En faisant appel à un prestataire unique, je mets « tous mes œufs dans le même panier »

Un contrat unique, qui englobe tous les aspects de la solution, y compris la mise au rebut, n'est-ce pas plus simple ?

Etape 2 - Comprendre les avantages du financement

Pourquoi un nombre grandissant d'entreprises optent-elles pour le financement informatique ?

Les principaux avantages commerciaux du financement :

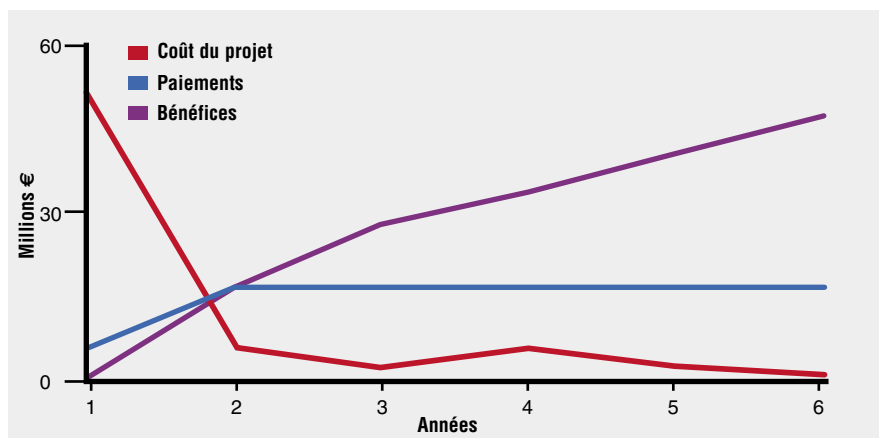
Les projets informatiques nécessitent souvent du temps et les résultats ne sont pas toujours immédiats. Grâce au financement, vous échelonnez vos règlements sur la durée de vie du projet. Ainsi, vous faites correspondre paiements et bénéfices liés au projet.

Cette souplesse financière vous permet également de démarrer vos projets immédiatement sans avoir à attendre que les capitaux soient disponibles. Le retour sur investissement est accéléré.

Vous pouvez, par ailleurs, conserver vos liquidités pour d'autres projets, tout en bénéficiant de prêts à taux fixes et compétitifs.

Le financement simplifie donc votre gestion budgétaire : paiements adaptés à votre calendrier budgétaire permettant de mieux coller au fonctionnement et missions de votre entreprise. Efficacité et rentabilité à portée de main.

Echelonnement des paiements sur la durée de vie du projet



Et les avantages informatiques :

Vous n'avez plus besoin d'attendre pour lancer vos nouveaux projets. L'inertie budgétaire levée, vous lancez immédiatement les projets importants. Vous êtes focalisé sur le projet non sur les contraintes budgétaires.

Avec le financement, vous pouvez intégrer à votre contrat des options, vous autorisant de remplacer vos anciens systèmes par de nouveaux, quand vous en avez besoin.

Bien plus rentable que l'acquisition de nouveaux systèmes, cette approche vous permet de renouveler vos équipements informatiques et de bénéficier des meilleures technologies : « La bonne technologie, au bon moment, au bon endroit ».

Plus besoin de vous inquiéter de la mise au rebut de vos anciens PC. Si vous bénéficiez du bon contrat de financement, vos machines peuvent être enlevées, recyclées ou mises au rebut de façon écologique.

Vous bénéficiez également d'une plus grande souplesse pour répondre aux besoins fluctuants de vos clients, de vos partenaires ou de vos salariés. A l'heure de l'« on demand », vous devez faire face d'un côté, à des clients qui exigent vitesse et flexibilité et de l'autre à des impératifs économiques, vous poussant à réduire les coûts d'exploitation.

Le financement est l'une des clés de cette problématique complexe.

Etape 3 - *Etudier les expériences d'autres entreprises*

Le financement est désormais envisagé dans environ 60 % des acquisitions informatiques. De plus en plus de PME considèrent le financement comme un excellent moyen de gérer efficacement leurs équipements informatiques. Quelques exemples significatifs ci-dessous.

Une entreprise allemande, de taille moyenne, qui fabrique des boulons, des chevilles et des vis devait déployer une solution SAP pour soutenir l'évolution de son activité. Elle avait besoin de financer un investissement informatique de plusieurs millions d'euros, sans compromettre sa trésorerie ; les établissements de prêt traditionnels étaient réticents à cette opération. Le problème a été résolu grâce à un contrat de paiement différé : l'entreprise commence à payer, lorsque la solution SAP commence à générer des bénéfices. Le contrat inclut les licences SAP et les services connexes et prévoit l'alignement des paiements sur les bénéfices. L'entreprise a pu ainsi réaliser d'importants investissements technologiques, sans utiliser la ligne crédit accordée par sa banque.

Une agence de publicité implantée à Londres, souhaitait développer son infrastructure informatique pour mettre en œuvre des programmes d'expansion rapide. Elle cherchait un partenaire capable d'englober les imprimantes, les postes de travail, les services d'installation et la formation. La rapidité, la souplesse et la compétitivité du contrat de financement d'IBM a permis à l'agence d'atteindre ses objectifs.

Une société d'études italienne de taille moyenne, a eu besoin d'augmenter sa capacité serveur plus tôt que prévu. Grâce à la souplesse de son contrat existant, elle a pu le faire sans pénalités financières. Le contrat a été adapté pour répondre aux besoins commerciaux et technologiques croissants de l'entreprise.



Etape 4 - *Faire les bons choix*

Choisir une entreprise de confiance, viable et capable de soutenir votre entreprise à long terme, voilà l'enjeu. Et ce futur partenaire ?

Connaît-il réellement le financement informatique ?

De nombreuses banques et établissements spécialisés proposent des contrats de financement mais leurs expertises informatiques sont limitées.

Vous avez besoin d'une entreprise qui connaît parfaitement le financement mais aussi, les dynamiques et la valeur des équipements de l'industrie informatique. En effet, le financement informatique n'a rien à voir avec l'acquisition d'un parc automobile : il requiert des partenaires qui maîtrisent les technologies de l'information et peuvent offrir de nombreux contrats de financement adaptés et répondant aux besoins de chacun.

Peut-il répondre à vos besoins ?

Les PME ont des besoins particuliers. Vous souhaitez investir dans des projets à votre envergure, dans des conditions différentes des très grandes entreprises et bénéficier néanmoins de rapides retours sur investissements. Vous achetez davantage de logiciels et de services que ces grandes entreprises mais vos ressources sont moindres ; votre partenaire doit en être conscient et adapter ses services en conséquence.

Financera-t-il tous vos besoins informatiques ?

Vous souhaitez acquérir des matériels, des logiciels et des services auprès de divers fournisseurs. Vous avez donc besoin d'un partenaire vous proposant une approche multi-fournisseur.

☑ Peut-il prendre une décision rapidement ?

Il vous faut une entreprise capable de vous donner une réponse en quelques minutes, de proposer des taux compétitifs et des offres globales. Votre collaboration doit être efficace ; pas question de suspendre un de vos projets.

☑ Comprend-il les implications de l'e-business ?

Seuls les acteurs informatiques, au premier plan technologique, peuvent véritablement comprendre la façon dont l'activité évolue et les implications et enjeux de l'« on demand » sur tous les secteurs économiques. Est-ce que votre futur partenaire peut démontrer sa valeur ajoutée dans la matière ? A-t-il des références ?

☑ Et la mise au rebut ?

En Europe, une législation toujours plus soucieuse de l'environnement vous oblige à mettre vos équipements électriques au rebut, conformément à des directives très strictes. Vous devez aussi vous conformer à des normes de confidentialité des données présentes sur les disques durs. Certaines de ces informations sont peut-être source d'avantages compétitifs clés. Il est impératif de confier le nettoyage des disques durs la suppression des données à un entreprise fiable.

☑ Est-il soutenu par une marque de confiance ?

Si vous prenez une importante décision financière, vous avez besoin de faire confiance à votre partenaire. L'avenir de votre entreprise est en jeu. Vous avez donc besoin de savoir que le partenaire que vous choisissez possède une solide réputation et sera présent sur le long terme, pour vous accompagner.

L'approche d'IBM Global Financing



Avec plus de 100 000 clients dans 45 pays et plus de 35 milliards d'euros d'actifs, IBM Global Financing (IGF) est le premier fournisseur de solutions de financement. Spécialisé dans le financement informatique, IGF fonctionne comme une division autonome d'IBM. En outre, plus de la moitié de l'activité d'IGF est réalisée avec les PME.

Fort d'une expérience de 20 ans au sein d'IBM, IGF possède un important savoir-faire dans tous les aspects du financement informatique. Ses contrats incluent les matériels, les logiciels et les services d'IBM ainsi que les produits de fournisseurs tiers.

Ainsi, tous les éléments de l'infrastructure informatique d'un client peuvent être financés dans le cadre d'un contrat unique. Celui-ci peut inclure les logiciels applicatifs, les services de revendeurs à valeur ajoutée et de fournisseurs de plates-formes matérielles.

IGF a mis au point des services de financement spécifiques aux PME.

Conçus pour être faciles à comprendre, grâce à des barèmes tarifaires simples, ces services permettent de réaliser des devis et d'approuver les demandes de crédit rapidement, s'appuyant sur des technologies « on demand ».

1. L'offre LocXtreme d'IGF est destinée aux acquisitions d'une valeur de 50 000 à 500 000 euros.
2. L'offre SuccessLease couvre les investissements d'un montant inférieur.
3. Les PME ayant des besoins plus importants et plus complexes peuvent opter pour la vaste gamme d'offres « Flexible Financing » d'IGF, telles l'offre « Project Financing » pour les projets de transformation à long terme.

De plus, IGF propose une vaste gamme de services à valeur ajoutée, comme les services ADSS (Asset Disposition and Support Services). Ce service permet aux clients de résoudre le problème croissant de la mise au rebut des anciens équipements informatiques, notamment des grands parcs de PC, conformément à la législation émergente.

Autre service qui peut vous être utile, l'offre Sale and Leaseback : IGF achète l'infrastructure informatique et la vend au client en cession-bail. Cette offre vous permet de générer un fond de roulement que vous pouvez réinvestir ; elle vous permet également de regrouper vos actifs informatiques dans un environnement en location, facilitant ainsi leur suivi et leur renouvellement en cas d'évolution technologique nécessaire.

IGF travaille avec les PME via tous les réseaux d'approvisionnement habituels - grossistes, revendeurs, intégrateurs systèmes, Fournisseurs de Logiciels Applicatifs, etc. Tous collaborent avec IGF pour inclure le financement dans le cadre de solutions globales destinées qui vous sont destinées.

Et ensuite...

Nous espérons que ce guide vous aura permis de connaître les nombreux avantages du financement. Comme le montrent nos exemples, le financement s'adresse à toute PME désireuse d'installer ou de modifier ses équipements informatiques en bénéficiant d'une plus grande souplesse.

La liste de questions que nous avons dressée à l'étape 4 vous aidera, nous l'espérons, à sélectionner la bonne entreprise de financement. Si vous trouvez une entreprise capable de répondre oui à toutes ces questions, vous pouvez être certain que vous avez fait le bon choix.





Pour en savoir plus, contactez-nous :

IBM France Financement
Tour Descartes
2, avenue Gambetta
La Défense 5 - 92400 Courbevoie

Téléphone : 0208 818 4000

Les coordonnées des interlocuteurs
locaux sont disponibles sur le site Web
d'IBM Global Financing à l'adresse

ibm.com/financing/fr



Compagnie IBM France

Tour Descartes
2, avenue Gambetta
La Défense 5 - 92400 Courbevoie
Société Anonyme au capital de 611 498 976 euros
RCS Nanterre B 552 118 465

La page d'accueil IBM est accessible à l'adresse
ibm.com

IBM et le logo IBM sont des marques
d'International Business Machines Corporation
aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays.

Toutes les autres marques citées sont déposées
par leurs sociétés respectives.

Ces informations concernent les produits et
services commercialisés par IBM France et
n'impliquent aucunement l'intention d'IBM de
les commercialiser dans d'autres pays. Toute
référence à un produit, logiciel ou service IBM
n'implique pas que seuls ces produits, logiciels
ou services puissent être utilisés. Tout produit,
programme ou service de portée équivalente peut
être utilisé.

Les matériels IBM peuvent contenir des
composants non neufs. Dans certains cas, des
matériels IBM peuvent avoir déjà été installés.
Ceci ne modifie en rien le régime des garanties
contractuelles IBM applicables.

Les informations contenues dans cette brochure
sont susceptibles de modification sans préavis.
Pour en savoir plus sur les produits et services
IBM, contactez votre représentant commercial ou
votre revendeur IBM.

Les photographies présentées sur ce document
peuvent montrer des maquettes.

© Copyright IBM Corporation 2003
Tous droits réservés.