

# 5 règles pour que le financement de votre transformation digitale soit un succès

Avis d'expert



***Pour une entreprise, financer l'innovation technologique via un partenaire financier ne signifie pas seulement « obtenir des fonds » : il s'agit de conserver une agilité financière pour faire face aux aléas, de sécuriser l'aboutissement d'un projet et de maximiser le retour sur investissement.***

***Un partenariat financier de qualité peut permettre de raccourcir de 20 % le délai de retour sur investissement !\****

\*Étude "Why Finance IT Solutions for Analytics – a Quantitative Assessment", Cabot Partners

Pour le partenaire financier, réussir le financement d'un projet impose de bien comprendre le business model et de s'assurer qu'il correspond aux objectifs du client : par exemple mieux maîtriser ses coûts ou développer un nouveau modèle économique.

Pour cela, il est nécessaire d'identifier les points clés de succès. Le partenaire financier réalisera sa proposition en étudiant le projet selon trois perspectives : le cadre juridique (qu'est-ce qu'il se passe si cela ne fonctionne pas ?), les aspects comptables et les flux financiers.

Par rapport à un partenaire financier traditionnel, une structure spécialisée telle qu'IBM Global Financing apporte sa parfaite connaissance des problématiques spécifiques à l'IT.

L'expérience d'IGF a ainsi permis d'identifier 5 critères clés contribuant à la réussite d'un projet :

- **La rationalité.** L'excellence technologique est bien entendu cruciale. Mais elle n'est pas suffisante, car nombre de projets n'aboutissent pas.

Il convient dès le départ de valider la logique et la méthode : A quoi sert ce projet ? Quels sont les fondamentaux technologiques nécessaires à sa mise en œuvre ? Quelle sera la première étape ?

- **L'adaptabilité.** Dans le domaine de l'IT, l'imprévu est toujours certain : délais étirés, ressources techniques mal calibrées, développement plus complexe... L'agilité doit aussi être de mise pour les aspects contractuels, comptables et financiers. Cela signifie qu'il faut pouvoir, le cas échéant, décaler un lancement qui prend du retard ou redéfinir les jalons du projet.

- **La gouvernance.** Parce que les projets sont complexes, le client doit disposer d'une totale visibilité sur les processus, les réalisations en cours, les chiffres...

À tout moment, il doit pouvoir vérifier qu'il est bien en ligne avec sa stratégie et ses obligations financières ou réglementaires.

- **L'expertise.** Si IBM dispose d'une connaissance sans équivalent sur le secteur informatique, IGF peut aussi se prévaloir d'une expertise inégalée en matière de financement.

Depuis 35 ans, la société travaille avec tous les acteurs de l'informatique — pas seulement avec IBM — sur des projets de toutes tailles dans une quarantaine de pays. Cette expertise financière est adossée à une expertise industrielle précieuse : le retraitement des équipements.

Car les projets technologiques d'aujourd'hui ne partent pas de zéro : du matériel est déjà en place et il n'a pas forcément un usage dans le projet mis en œuvre. La structure IBM Global Asset Recovery Services valorise les matériels dont l'entreprise se sépare : ils sont

collectés puis recyclés ou démantelés en pièces détachées ou détruits dans le respect des normes environnementales (norme 14001) et de sécurité (effacement des contenus de haut niveau, en conformité avec les préconisations du RGPD).

- **L'intégrité.** Cette volonté de conformité aux engagements et à la réalité est essentielle. Elle garantit l'exactitude, la transparence, la pertinence et la confidentialité des objets, des personnes et des données.

Sur les projets d'envergure, l'entreprise signe par exemple des accords avec un grand nombre de partenaires et reçoit autant de factures. La complexité de leur validation avant paiement impose d'instaurer des processus adéquats.

IGF US a d'ailleurs été l'une des premières entreprises à mettre en place une blockchain afin de valider l'intégrité des données partagées par les fournisseurs et les sous-traitants.

Pour finir, quand faut-il se préoccuper du financement du projet ? Si l'intervention d'un partenaire financier peut avoir lieu à

toutes les étapes du processus, la présence de ce partenaire dès le début du cycle de conception offre de multiples avantages.

Pour le client, c'est un filtre de validation supplémentaire pour garantir la viabilité financière et technique d'un projet.

Pour le partenaire technique, c'est un moyen de mieux vendre ses préconisations — on estime qu'un projet proposé avec un dispositif de financement augmente ses chances d'être accepté par le client de plus de 40 % !

## À propos de l'expert

### Jean-François Le Moisy

Business Development Leader

IBM Global Financing France

[jf.lemoisy@fr.ibm.com](mailto:jf.lemoisy@fr.ibm.com)

IBM, le logo IBM, sont des marques de International Business Machines Corporation aux États-Unis et/ou dans les autres pays. Les autres noms utilisés pour désigner des sociétés, des produits ou des services sont des marques ayant leur titulaire respectif. Le présent document peut contenir des informations ou des références concernant certains produits, logiciels ou services IBM non annoncés dans ce pays. Cela ne signifie pas qu'IBM ait l'intention de les y annoncer. Toute référence à un produit, logiciel ou service IBM n'implique pas que seuls ce produit, logiciel ou service puisse être utilisé. Tout élément fonctionnellement équivalent peut être utilisé s'il n'enfreint aucun droit d'IBM. Ce témoignage montre l'utilisation faite par un client d'IBM des technologies/services d'IBM et/ou des Partenaires Commerciaux. De nombreux facteurs ont contribué aux résultats et bénéfices décrits. IBM ne garantit pas des résultats comparables dans tous les cas de figure. Toutes les informations mentionnées ici ont été fournies par le client et/ou par le Partenaire commercial. IBM ne garantit pas l'exactitude de ces informations.

