



Interview de Juliette Macret, Présidente

d'IBM France Financement SAS

Conjuguer expertise financière et compétence IT

La dimension technologique est incontournable pour les entreprises aujourd'hui. Rester à la pointe du progrès a un coût qui représente un défi de taille pour de nombreuses entreprises : Certaines ne disposent pas du capital nécessaire, d'autres ne souhaitent pas investir des sommes considérables dans de nouveaux systèmes informatiques. Depuis plus de 35 ans, IBM Global Financing accompagne les clients d'IBM dans le financement de nouvelles technologies à l'échelle internationale et propose un large éventail de modèles financiers adaptés à chaque situation. Juliette Macret, Présidente d'IBM France Financement SAS, a détaillé pour European Business les atouts essentiels des services de l'entreprise aux yeux de ses clients.

IBM Global Financing

IBM France
Financement SAS
17 Avenue de l'Europe
92275 Bois-Colombes
CEDEX
France

+33 810 276810

www.ibm.com/financing
[www.ibm.com/financing/
fr-fr/](http://www.ibm.com/financing/fr-fr/)

L'équipe d'experts d'IBM France Financement accompagne ses clients dans le choix des solutions de financement les mieux adaptées à leurs besoins.

EB: Quels sont précisément les services qu'IBM Global Financing, et plus particulièrement IBM France Financement propose à ses clients ?

Juliette Macret: Nous accompagnons nos clients et partenaires dans le développement de leur activité, en nous appuyant sur notre large gamme de solutions financières pour le matériel, les logiciels et les services informatiques. Notre mission centrale est de soutenir la vente des produits IBM. Nous disposons de l'agrément de société de finance-

ment et sommes en conformité avec l'ensemble des exigences légales. Nous sommes rattachés à IBM Credit Corporation, et travaillons en étroite collaboration avec IBM France, dont nous partageons les objectifs commerciaux et la vision. La croissance des ventes d'IBM par le biais de solutions financières simples constitue notre mission première.

EB: Quelle est la valeur ajoutée de vos produits pour vos clients ?

Juliette Macret: La révolution technologique impacte la plupart des entreprises : les cycles technologiques sont de plus en plus courts, les systèmes doivent pouvoir traiter une quantité croissante de données et les clients doivent mettre en place de nouveaux business models pour éviter la disruption ou la désintermédiation. Ils peuvent être confrontés alors à des investissements conséquents et non planifiés. Afin de mener à bien leurs projets et de relever leurs nouveaux défis, nous leur proposons

un large spectre de solutions financières.

EB: Pouvez-vous citer quelques exemples ?

Juliette Macret: De nouvelles approches locatives peuvent être une réponse à la demande actuelle de consommation à l'usage. Nous proposons également de construire le modèle financier de projet en fonction des bénéfices attendus par le client. Dans certains cas, le matériel et les logiciels sont intégrés dans des projets, qui ne seront commercialisés que dans un second temps. Cette période de transition doit être sécurisée sur le plan financier et parmi nos solutions, nous pouvons proposer de différer les paiements. Nous proposons aussi des produits de seconde main sous garantie, en lien avec notre activité d'Outsourcing. En effet, IBM gère le matériel, les logiciels et les services informatiques de nombreux clients stratégiques. Dans ce cadre, les produits sont très régulièrement





We finance possibilities

renouvelés et les anciens modèles sont remis à neuf ou reconfigurés au format d'usine, avant d'être vendus. Nous avons aussi des offres de rachat de matériels pour permettre à nos clients d'optimiser leur budget.

EB: Pourquoi les clients s'adressent-ils à IBM France Financement plutôt qu'à leur propre banque ?

Juliette Macret: Nous ne sommes pas seulement une société financière, nous comprenons la technologie et les opportunités qu'elle représente pour une entreprise. Nous comprenons aussi bien les défis informatiques des clients que les impacts financiers : nous parlons le même langage et comprenons leurs besoins. De plus, nous savons évaluer les risques avec précision, anticiper les évolutions futures et apporter notre expérience des projets de transformation. La plupart de nos clients sont des grandes et moyennes entreprises avec lesquelles nous sommes en collaboration directe. Notre portefeuille de clients comprend

également des partenaires commerciaux : intégrateurs, grossistes et revendeurs à valeur ajoutée (VAR) qui installent et intègrent des produits IBM pour leurs propres clients.


EB: Quels changements en matière de technologie et de transformation digitale avez-vous observé et expérimenté ? Comment les missions de votre entreprise évoluent-elles ?

Juliette Macret: De nombreuses entreprises, voire des industries entières, se sentent quelque peu démunies face à la montée en puissance du numérique. Notre rôle est de soutenir cette transformation - l'Internet des objets, les solutions Cloud, l'intelligence artificielle par exemple - et d'accompagner nos clients dans les investissements qui leur permettront de rester à la pointe de la technologie. Aujourd'hui, nous travaillons essentiellement à soutenir les responsables informatiques qui souhaitent mettre en place de nouveaux processus et systèmes, mais doivent au préalable convaincre

en interne de réaliser le projet. Les directeurs financiers ont un point de vue différent sur les demandes d'investissement. Notre soutien auprès d'un directeur informatique, d'un Chief Digital Officer, ou de directeurs métiers, concrétisé par une solution financière, peut contribuer à la validation de leur demande.

EB: Quels sont les projets d'IBM France Financement pour l'avenir ?

Juliette Macret: L'univers de la technologie va de plus en plus vite. La tendance est au paiement « as a service » plutôt qu'à l'achat : nous prévoyons donc d'adapter notre gamme de produits en conséquence. Notre mission est d'accompagner nos clients dans la transformation technologique et numérique de leur entreprise. Ce processus, qui démarre à peine, promet une évolution des solutions technologiques et l'ouverture de nombreuses nouvelles opportunités, tant pour nos clients que pour IBM France Financement.

 [Read this article online](#)
webcode: 7143



Twitter: @European_Biz
Facebook: @european.biz.news