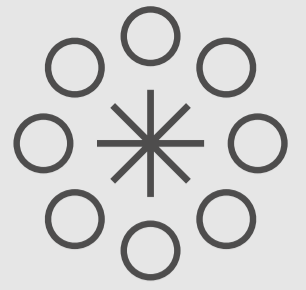


L'investissement comme antidote à la crise du covid-19.

5 opportunités majeures à saisir et comment investir.

IBM

1



Capter de nouveaux marchés

Les priorités des consommateurs ont changé, accentuant la demande **sur certains secteurs**.

- Santé
- Énergies propres
- Aide aux personnes
- Rénovation du cadre de vie et des infrastructures
- Produits eco-sensibles
- Produits issus de l'économie circulaire
- Circuits courts

2



Offrir de nouveaux modes de consommation

Les parcours client ont basculé définitivement dans le numérique. Le « **phygital** » doit être la norme pour les entreprises.

- Achat en ligne et multicanal
- Téléconseil et services en ligne
- Livraison à domicile ou enlèvement « click and collect »

84 % des dirigeants s'attendent à ce que davantage de clients interagissent en ligne.

3



Repenser l'organisation de l'entreprise

Les dirigeants ont mesuré l'importance de la résilience et doivent reconsidérer leur processus.

- Mise en place d'un Plan de Reprise d'Activité
- Continuité logistique
- Télétravail et téléformation
- Sécurité informatique

Avant la crise, 76 % des entreprises n'avaient pas de PRA.

4



Profiter de la « rétro-mondialisation »

Les consommateurs souhaitent des **circuits courts**. Les gouvernements appellent à la **souveraineté technologique et industrielle**.

Les entreprises doivent saisir le moment pour revenir sur des marchés qu'elles avaient perdu face à la concurrence internationale.

5



Capitaliser sur l'évolution rapide des technologies

Certains modèles économiques ont été écartés il y a 10 ou 15 ans par manque de maturité technique. Mais les progrès technologiques (**Cloud, Intelligence Artificielle, IoT**) offrent aujourd'hui un véritable ROI.

Les entreprises doivent apprendre à revenir sur leurs décisions stratégiques.

97 % des dirigeants affirment que leur organisation va déployer plus d'outils d'IA dans les 2 prochaines années qu'avant la crise du COVID-19.

Vous souhaitez saisir ces opportunités sans avoir à arbitrer entre trésorerie et investissement ?

IBM Global Financing vous aide à :

- **Préserver votre trésorerie** en étalant la dépense
- **Décaler les échéances** à la date de déploiement d'une solution ou **les moduler** en fonction de son retour sur investissement
- **Bénéficier de la dernière technologie** sans augmentation significative de loyers

Retrouvez les solutions de financement d'IBM Global Financing sur www.ibm.com/fr-fr/financing

IBM

Sources statistiques : www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value/covid-19-action-guide

Les offres IBM Global Financing sont proposées aux clients éligibles des secteurs commercial et gouvernemental par d'autres filiales et divisions mondiales IBM. Les offres de location et de financement IBM Global Financing sont fournies aux Etats-Unis via IBM Credit LLC. Les taux et la disponibilité peuvent varier selon le pays, la solvabilité du client, le type de financement, le type d'offre, le type d'équipement, de produit et d'options. La partie non IBM d'une solution plus globale fournie par IBM peut également être éligible au financement via IBM Global Financing. Les articles non matériels doivent être à paiement unique et non récurrent, financés au moyen de prêts. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Les tarifs et les offres peuvent être modifiés, prolongés ou annulés sans préavis, et il se peut qu'ils ne soient pas disponibles dans tous les pays. IBM et IBM Global Financing ne proposent ni ne prévoient de conseils comptables, fiscaux ou juridiques à leurs clients. Il incombe aux clients de s'adresser à leurs propres conseillers financiers, fiscaux et juridiques. Toute décision fiscale ou de traitement comptable prise par le client ou en son nom relève de la seule responsabilité du client.