



Cisco Small Business
Guide de résolution
des problèmes liés au financement
des achats technologiques



Cela n'aura échappé à personne : nous sommes en pleine crise financière. Mais cela ne signifie pas que les entreprises doivent mettre un terme à leurs investissements. Le fait de disposer d'un budget limité permet d'examiner attentivement chaque poste de vos dépenses et mouvements de trésorerie, et d'en déterminer précisément les retombées. La technologie est l'un des domaines dans lesquels les entreprises peuvent améliorer le retour de leurs investissements.

Qu'elles aient besoin de remplacer un système obsolète ou qu'elles souhaitent investir dans une nouvelle solution qui leur permettra de faire des économies, plusieurs options s'ouvrent aux entreprises qui ont besoin de réaliser un investissement technologique.

1. MODES D'ACHAT

Pour chaque petite entreprise, il convient d'abord de comprendre les façons les plus courantes d'effectuer un achat.

Achat au comptant :

Si votre compte est suffisamment approvisionné, vous pouvez simplement acheter ce dont vous avez besoin. Mais vous devez tout de même vous demander si une transaction financière directe constitue la meilleure option.

- Une fois l'opération effectuée, votre fournisseur aura-t-il un réel intérêt à se demander si votre entreprise tire parti de la technologie en question ?
- Devrez-vous suivre de nouveau l'ensemble du processus en cas de mise à niveau du matériel ? Le fournisseur propose-t-il son aide en cas de problème ?

Compte tenu de ces facteurs, il peut être plus sage d'envisager une formule différente d'un achat direct au comptant.

Achat à crédit ou par emprunt bancaire :

C'est le même principe que l'achat au comptant, sans l'avantage d'être une transaction unique. Actuellement les taux d'intérêt sont bas, mais nous ne connaissons pas la durée pendant laquelle ils vont rester à ce niveau.

Location ou crédit-bail :

Le fait d'acquérir des équipements et des infrastructures par le biais d'un contrat de crédit-bail présente notamment l'avantage suivant : la société de crédit-bail et le fournisseur ont tous deux intérêt à favoriser la réussite du projet. Il est possible d'intégrer des mises à niveau et des planifications en fonction de l'évolution de vos besoins et du développement de votre activité. Tout le monde n'y a pas droit : vous devrez fournir des informations commerciales ou la preuve de votre solvabilité. Mais cette option peut être particulièrement séduisante, notamment pour doter leurs systèmes d'information d'une certaine vision.



2. DÉPENSES STRATÉGIQUES



Généralement, le meilleur moyen de financer un achat technologique consiste à le considérer comme un investissement plutôt qu'une simple dépense. Ainsi, vous serez automatiquement amené à raisonner en termes de rendement, ce qui ne serait pas le cas si vous planifiez un simple achat, et si vous empruntiez ou économisiez le montant de cet achat.

Toutefois, vous devez prendre certaines mesures avant que l'achat technologique fasse véritablement partie de la stratégie de l'entreprise :

- Vous devez définir un objectif : quel est exactement l'intérêt supposé de cette nouvelle technologie par rapport à la situation préexistante ?
- Vos employés doivent croire en l'idée de changement.
- Vous devez choisir la technologie appropriée.
- Vous devez la déployer correctement, en tenant compte de la possibilité de mises à niveau lorsque des améliorations seront disponibles.

À ce stade, de nombreux responsables d'entreprise vont s'imaginer que les choses pourraient être complexes. Mais n'oubliez pas ceci :

- Considérez le problème que votre nouvel achat informatique va tenter de résoudre. Ne vous dites pas « nous devons actualiser notre système informatique », mais « nous devons actualiser notre système informatique, car il doit servir à quelque chose de précis ». Vous pouvez maintenant adapter votre commande aux besoins de votre entreprise.
- Basez votre décision sur la valeur plutôt que sur le prix. Un système bon marché qui reproduit vos pratiques commerciales actuelles vous sera probablement moins utile qu'une solution apparemment plus coûteuse, mais qui vous pourrait vous permettre d'accroître votre productivité.

3. TROUVEZ LE BON PARTENAIRE

L'une des méthodes à adopter consiste à contacter un partenaire fiable, qui vous aidera à contourner la complexité de l'achat technologique. Voici quelques éléments à prendre en compte :

- Vous pouvez, par exemple, vous adresser à un revendeur, qui bénéficie d'une formation et d'une certification, et qui maîtrise de préférence votre secteur d'activité. Vous gérez un cinéma indépendant ? Adressez-vous à une personne maîtrisant parfaitement la billetterie. Vous gérez une agence de voyages ? Adressez vous à une personne maîtrisant parfaitement les liens entre les différentes composantes des offres (vols, hôtels et loisirs). Vous devez la déployer correctement, en tenant compte de la possibilité de mises à niveau lorsque des améliorations seront disponibles.
- Le partenaire financier peut également vous apporter une aide précieuse. De nombreuses entreprises considéreront qu'il est indispensable de faire appel à une personne maîtrisant le crédit-bail et les mécanismes financiers, et connaissant la façon de relier entre eux les éléments d'une installation technologique.

L'entreprise tirera donc parti d'un dispositif financier soutenu non seulement par un prestataire informatique et télécoms de premier plan, mais également géré par des personnes bénéficiant d'une expertise dans les deux domaines, car il offre une grande flexibilité sur les deux plans.

Le fait d'acquérir un système en crédit-bail présente des avantages au-delà de la flexibilité financière. Le crédit-bail peut être assorti d'une assistance technique. En outre, il convient de rédiger un contrat de crédit-bail, incluant une option de mise à jour technologique et proposant des mises à niveau lorsque les nouveautés sont disponibles, et non lorsque vous avez suffisamment économisé ou négocié un nouveau prêt.

Ces possibilités vous sont proposées lorsque vous adoptez une démarche de partenariat de ce type. Il est beaucoup plus facile de se reposer sur les épaules des spécialistes plutôt que de tout gérer vous-même, armé uniquement de votre chéquier.





4. CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR SUR LE CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail constitue une option flexible qui vous permet d'acheter ce dont vous avez besoin, au moment où vous en avez besoin. Il offre un certain nombre d'avantages. La formule Cisco Capital EasyLease présente les caractéristiques suivantes* :

- Paiements forfaitaires contractuels, évitant de déboursier d'importantes sommes en amont.
- Disponibilité de votre fonds de roulement.
- Plusieurs possibilités en fin de crédit-bail (achat de

l'équipement, échange contre un modèle plus récent ou retour de l'équipement).

- Financement d'une solution globale plutôt que des éléments la constituant.

Cisco gère le programme EasyLease par l'intermédiaire de ses partenaires de distribution.

Vous pouvez d'abord nous contacter via notre site Web, à l'adresse

http://www.cisco.com/cisco/web/UK/solutions/small_business/services/index.html

5. AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT

Il ne serait pas correct de mettre en avant une option sans parler des autres sources de financement. Vous pouvez donc également envisager les solutions suivantes :

- Programmes d'incitation nationaux et européens : si vous offrez des emplois dans une zone désavantagée, vous aurez peut-être droit à des financements.
- Des subventions publiques sont disponibles dans certaines zones géographiques et pour certains secteurs d'activité. Mais soyez prudent. Beaucoup d'entreprises se présentent et demandent si elles ont

droit à des subventions, sans s'interroger sur la raison pour laquelle elles y auraient droit.

- Il existe d'autres possibilités, telles que la vente de parts de votre entreprise. Ceci constitue une mesure radicale qui, dans l'idéal, ne doit pas être utilisée, sauf si elle est liée à un impératif commercial autre que l'achat de technologies.

* Soumis à conditions. Disponible uniquement dans certains pays.



6. SOYEZ PRÉSENTABLE D'UN POINT DE VUE FINANCIER

Si vous souhaitez obtenir un financement auprès d'une banque ou d'une société de crédit-bail, n'oubliez pas que les règles s'appliquant aux particuliers sont les mêmes pour les entreprises :

- Prouvez que vous avez besoin de fonds supplémentaires par le biais d'un plan d'affaires. Maintenez à jour votre comptabilité.
- Assurez-vous d'avoir un taux d'endettement peu élevé (dans le cas contraire, recherchez des alternatives).
- Démontrez que les systèmes que vous souhaitez acheter s'intègrent dans un plan à long terme et ne servent pas à combler une faille.

Toutes ces démarches sont simplifiées lorsque vous faites appel à un partenaire indépendant, disposant des qualifications requises, et lui décrivez votre entreprise et ses besoins. Adoptez une démarche stratégique, plutôt que réactive, et votre technologie devrait vous permettre d'optimiser vos activités plutôt que les desservir.

Bonne chance !



