

IBM voit également son avenir avec le 'mid-range' et les PME

IBM lorgne de plus en plus les PME. Une position logique : en France, ces petites et moyennes entreprises souffrent d'un retard important en matière d'informatique et de télécoms. « *Dans deux ou trois ans, les PME seront devenues notre principale activité.* », a ainsi déclaré, Sam Palmisano, p-dg d'IBM cité par *la Tribune*, lors de la conférence annuelle des partenaires du groupe à St Louis (Missouri-USA). Il faut dire que ce marché, riche de 487 milliards de dollars, croît de 6,5% par an. « *La plus grosse croissance du secteur technologique* », affirme Sam Palmisano. Une véritable aubaine pour Big Blue, qui a affiché en 2006 une croissance faible de 0,3 %. L'intérêt de la firme américaine pour les PME ne date pourtant pas d'hier. En 2006, ces entreprises ont représenté plus de 20 % de son chiffre d'affaire. Selon Murray Mitchell, le directeur des services pour le Mid Market, IBM est désormais prêt à aller plus loin. Le géant américain compte d'abord sur le prestige de sa marque dans le monde professionnel. Même si ce prestige est susceptible d'effrayer certaines entreprises pour qui IBM signifie projets longs et coûteux. Par ailleurs, IBM mise sur ses solutions spécifiques, rapides à installer et sur ses programmes de financement pour faciliter l'équipement des PME. Le géant américain entend également s'appuyer sur ses partenaires pour doper cette activité. Cette démarche présente un double avantage, l'investissement dans un réseau de partenaires évite de solliciter ses ressources internes et surtout, permet d'atteindre la cible plus vite. Tout en limitant les coûts, souligne *la Tribune*. Reste deux questions : avec des produits et solutions dédiés PME de plus en plus nombreux, le gâteau PME sera-t-il assez gros pour tout le monde ?

Par ailleurs, si les PME affichent un réel potentiel de modernisation, encore faut-il qu'elles disposent des moyens pour mener à terme leurs projets d'investissements.

Selon une étude de PAC, une PME sur trois souffre en effet d'un manque de ressources, ce qui représente un frein majeur à leurs investissements. Manque de trésorerie, certainement, mais aussi phénomène culturel, car selon l'étude ces entreprises ne recourent pas aux services de tiers financiers.

Ainsi, 68 % des PME françaises recourent d'abord à leurs fonds propres pour financer leurs investissements, et seulement 50 % d'entre elles font appel aux services de financement proposés par leur prestataire informatique. Comme IBM...