



WFS Global a réuni différentes data rooms virtuelles dans une instance d'Intralinks Dealspace™. L'entreprise a ainsi pu prendre en charge des projets, des transactions stratégiques et partager des informations commerciales confidentielles.

50 %

Temps actuellement gagné lors du lancement d'une data room virtuelle par rapport au système précédent.

3

Nombre de data rooms virtuelles réunies par WFS dans la plateforme Intralinks.

15 %

Diminution moyenne des coûts inhérents à la data room virtuelle grâce à la standardisation sur Intralinks Dealspace.

WFS Global

Basé à Paris, Worldwide Flight Services Global SA est l'un des plus importants fournisseurs de services de gestion des lignes aériennes, du fret et du sol. La société est présente dans plus de 120 aéroports internationaux et se développe en tant que gestionnaire d'infrastructures de transport principalement aux États-Unis, à Hong-Kong et Singapour.



Contexte

Comme toute entreprise d'envergure internationale, la société WFS est souvent amenée à conduire des processus de fusions et acquisitions et à exécuter des projets stratégiques. Des données et contenus-clés doivent donc être archivés et partagés avec les parties prenantes du projet. Pour gérer ces processus, WFS assurait la maintenance de trois data rooms virtuelles fonctionnant sur une plateforme de collaboration unique.

Pour Sylvain Rivoire, le directeur financier du groupe WFS, la maintenance de ces data rooms était une opération compliquée et coûteuse.

Malheureusement, le fournisseur précédent pouvait difficilement réunir ces data rooms virtuelles dans une instance unique tout en conservant un accès facile aux documents. De plus, il imposait l'utilisation de Java pour ouvrir et visualiser les fichiers, ce qui posait un problème potentiel de sécurité pour WFS.

Solution

Ces difficultés ont poussé Sylvain Rivoire à déployer Intralinks Dealspace au printemps 2014. Grâce à ses expériences professionnelles précédentes, il connaissait déjà la plateforme Intralinks et il savait qu'elle serait assez robuste pour réunir toutes les data rooms virtuelles existantes.

intralinks.com/dealspace



« Intralinks Dealspace
était plus efficace,
convivial, flexible et
moins cher. »

Sylvain Rivoire, directeur financier
groupe WFS

Cependant, certains membres de l'équipe WFS souhaitaient continuer avec le fournisseur précédent puisqu'ils maîtrisaient déjà le produit.

Mais d'après Sylvain Rivoire, « Intralinks Dealspace était plus efficace, convivial, flexible et moins cher. ». Les risques d'échec du projet étaient aussi réduits en s'adressant à un fournisseur comme Intralinks.

Le fait qu'Intralinks Viewer fonctionne sans aucun module d'extension basé sur Java ou autre a été un des arguments de vente décisifs. De plus, l'interface utilisateur Intralinks était intuitive et offrait une navigation facile, conformément à ce que certains utilisateurs finaux de WFS avaient constaté durant la phase d'expérimentation.

Afin de simplifier la migration de la data room virtuelle, Intralinks a mis à disposition un responsable qui connaissait les différents défis que WFS avait à relever. Sylvain Rivoire explique : « Avoir un responsable de projet dédié nous aura (et m'aura) été grandement utile. Vous n'avez pas besoin d'expliquer encore et encore ce que vous voulez et cela vous simplifie la vie. ».

Avantages

Au départ, WFS a choisi d'utiliser Intralinks Dealspace en tant que data room virtuelle pour la collaboration au sein de l'équipe. Par la suite, WFS l'a aussi utilisé pour gérer l'ensemble des processus de transactions M&A.

L'équipe de WFS a réduit de 30 à 50 % le temps de configuration et de gestion d'une nouvelle data room virtuelle (en comparaison avec l'ancien système). Les coûts inhérents à la data room virtuelle ont également été réduits de 15 à 20 % (variable selon la taille des data rooms virtuelles).

De plus, WFS bénéficie d'un contrôle renforcé sur le contenu et les données de la data room virtuelle. Créer et gérer des data rooms virtuelles pour des transactions de grande envergure peut s'avérer complexe. Pour Sylvain Rivoire : « pour ce type de projet de fusion et acquisition, vous devez contrôler une grande quantité d'informations échangées avec de nombreux intervenants, de niveaux différents. Les utilisateurs ne sont pas forcément habitués à travailler avec ce type de data room. ».

Jouissant d'une navigation simplifiée, les utilisateurs ont rapidement adopté Intralinks Dealspace. Sylvain Rivoire conclut que « le partage de l'outil avec d'autres membres du groupe est simple. Il est très facile de déléguer des responsabilités et d'ajouter des données dans la data room virtuelle. Cela me simplifie la vie parce que je n'ai plus à passer du temps avec l'utilisateur ni à tenter d'expliquer ou de prouver qu'Intralinks Dealspace est l'outil adapté. Les utilisateurs sont généralement très vite convaincus. ».