



Financer sa migration télécom : comment raisonner le retour sur investissement

Une fois admise la nécessité de migrer, une question pratique se pose pour le décideur financier : comment financer cet investissement, et comment en justifier le retour ? Car si la migration hors du cuivre est inéluctable, elle représente une dépense qu'il faut inscrire au budget et défendre auprès de la direction. Raisonner le retour sur investissement, ou ROI, permet de présenter la migration non comme un coût subi mais comme un investissement rentable. Cet article éclaire le financement de la migration et la logique du retour sur investissement, à l'usage des décideurs et responsables financiers.

Requalifier la dépense : une bascule de modèle

La migration modifie la nature même de la dépense télécom. L'ancien monde reposait souvent sur un investissement lourd et ponctuel, l'achat d'un autocommutateur amorti sur de longues années, complété de coûts d'exploitation dispersés. Le nouveau monde, notamment dans ses formes cloud, bascule vers un modèle d'abonnement récurrent, transformant un investissement en charge régulière. Cette bascule a des implications de gestion : elle allège la trésorerie initiale, lisse la dépense dans le temps, et la rend prévisible. Pour une direction financière, ce passage d'une logique d'immobilisation à une logique de charge courante peut être un avantage, en supprimant les à-coups budgétaires liés au renouvellement du matériel. Selon les solutions retenues, sur site ou cloud, le curseur entre investissement initial et abonnement varie, ce qui constitue en soi un paramètre de la décision financière, à arbitrer selon la situation de trésorerie et les préférences de gestion.

Les composantes du retour sur investissement

Le retour sur investissement se calcule en rapportant les économies générées au coût de la migration. Côté économies, plusieurs postes contribuent : la suppression des abonnements des lignes analogiques, souvent le poste le plus impacté, la baisse du coût des communications, la gratuité des appels entre sites pour les organisations multisites, la réduction de la maintenance

d'un système ancien, et les gains de la mobilité via les softphones. Côté coûts, on intègre l'investissement initial, matériel, configuration, formation, éventuelle mise à niveau réseau, et les abonnements récurrents de la nouvelle solution. Le retour sur investissement est atteint lorsque les économies cumulées ont compensé l'investissement initial. Les analyses sectorielles évoquent des délais d'amortissement des équipements souvent inférieurs à dix-huit mois, mais ce chiffre est un ordre de grandeur indicatif, très dépendant de la situation de départ et de l'ampleur des économies réalisables, à établir au cas par cas.

Construire un dossier de justification

Défendre l'investissement auprès de la direction suppose un dossier étayé. La première étape est de documenter précisément le coût actuel de la téléphonie, exercice souvent révélateur puisque cette dépense, dispersée, est habituellement sous-estimée. La deuxième est de chiffrer la solution cible, sur la base de devis, en distinguant investissement initial et coûts récurrents. La troisième est de projeter les économies attendues et de calculer le point où l'investissement est remboursé. À cette analyse chiffrée s'ajoute un argument décisif : le caractère inévitable de la migration du fait de la fin du cuivre, qui transforme la question « faut-il dépenser ? » en « comment dépenser au mieux une somme de toute façon nécessaire ? ». Ce dossier, combinant chiffres et contexte réglementaire, permet de présenter la migration comme un investissement rationnel et maîtrisé, plutôt que comme une charge subie, et facilite son inscription au budget.

Ne pas négliger les coûts cachés

Un dossier honnête intègre les coûts parfois oubliés, pour éviter les mauvaises surprises qui décrédibiliseraient l'analyse. Plusieurs postes méritent d'être anticipés : une éventuelle mise à niveau du réseau si l'infrastructure n'est pas prête pour la voix sur IP, la formation des utilisateurs, les frais de portabilité des numéros, d'éventuels frais de résiliation des contrats en cours, et le surcoût temporaire lié au recouvrement, cette période où l'ancien et le nouvel accès coexistent. Ce dernier, bien que représentant une double facturation transitoire, est un investissement de sécurité largement justifié face au risque d'une coupure. Intégrer ces coûts dès le départ, plutôt que de les découvrir en cours de route, renforce la crédibilité du dossier et la maîtrise du projet. Un retour sur investissement présenté sans ces éléments serait trompeur et se retournerait contre son auteur au premier dépassement constaté.

Le retour sur investissement au-delà du chiffre

La justification financière gagne à ne pas se limiter aux seules économies directes. La migration apporte des bénéfices qui, sans se traduire immédiatement en euros, ont une valeur réelle : la

mobilité et le télétravail facilités, les nouvelles fonctions améliorant la productivité, l'intégration avec les outils métier, la souplesse d'ajustement, et la levée du risque d'une panne du système obsolète ou d'une coupure à l'échéance du cuivre. Ces éléments qualitatifs complètent utilement l'analyse chiffrée, surtout lorsque les économies directes seules ne suffiraient pas à justifier l'investissement dans les délais souhaités. Présenter le retour sur investissement dans cette double dimension, économies mesurables et valeur créée, offre une vision plus juste et plus convaincante. La migration n'est pas seulement une opération d'économie, mais une modernisation dont les bénéfices dépassent la seule facture, et c'est cette vision d'ensemble qui emporte l'adhésion.

En synthèse

Financer sa migration télécom suppose de comprendre la bascule d'un modèle d'investissement lourd vers un modèle d'abonnement récurrent, plus prévisible, et de raisonner le retour sur investissement. Celui-ci rapporte les économies générées, suppression des lignes analogiques, baisse des communications, gratuité intersites, au coût de la migration, investissement initial et abonnements. Un dossier de justification solide documente le coût actuel, chiffre la cible sur devis, projette les économies et intègre les coûts cachés, portabilité, formation, recouvrement. Il s'appuie aussi sur le caractère inévitable de la migration et sur la valeur créée au-delà des chiffres. Ainsi présentée, la migration devient un investissement rationnel plutôt qu'une charge subie. Les délais d'amortissement évoqués restent des ordres de grandeur à établir au cas par cas.

Cet article présente un cadre général à visée d'information et ne constitue pas un conseil financier. Les calculs de retour sur investissement dépendent étroitement de la situation de chaque organisation et doivent être établis sur la base de devis et d'une analyse dédiée.

Sources : analyses sectorielles et retours d'expérience publics d'intégrateurs et de conseils en télécoms (2026).

Pour aller plus loin

- [TCO : comparer le coût de la téléphonie cuivre et IP sur 5 ans](#)
- [Construire le budget prévisionnel de sa migration télécom](#)
- [Le coût d'une coupure non anticipée : le risque de l'attentisme](#)

Questions fréquentes

Comment raisonner le retour sur investissement d'une migration télécom ?

En comparant l'investissement initial (accès, équipements, mise en service, accompagnement) aux gains attendus dans le temps : fin des surcoûts du cuivre, productivité, nouveaux usages.

Le retour sur investissement est-il immédiat ?

Rarement dès le premier mois. Il se raisonne sur la durée : les gains s'accumulent une fois la bascule faite et l'ancien parc éteint.

Comment bâtir un dossier de financement solide ?

En chiffrant la cible par fourchettes, en intégrant les coûts cachés du cuivre et en projetant les économies sur plusieurs années, plutôt qu'en comparant deux factures mensuelles.

Concerné par la fin du cuivre sur vos sites ?

AILERYS Conseil vous accompagne de bout en bout : audit de votre parc, choix des accès et des opérateurs, pilotage de la migration.

[Échanger avec un expert : https://finducuivre.info/contact/](https://finducuivre.info/contact/)

À lire aussi dans ce dossier

- [De la consommation à l'illimité : l'évolution du modèle économique télécom et ses bénéfices](#)
- [Les postes de coût d'une migration télécom : une grille de lecture](#)
- [Négocier son contrat télécom : les points de vigilance](#)
- [Le canal téléphonique face aux autres canaux : évolution des volumes et projection](#)

Article révisé le 19 août 2026 par FinDuCuivre.info

[*https://finducuire.info/financer-migration-telecom-roi-fin-cuivre/*](https://finducuire.info/financer-migration-telecom-roi-fin-cuivre/)