



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

EN AVANT PREMIERE DU SALON INTERMAT DU 24 AU 29 AVRIL 2006

Adresse du stand et invitation en annexe

### **Marché français des matériels de BTP : 2006, nouvelle envolée ou accalmie ?**

#### **Un état des lieux du secteur par BPLG**

**Le 18 avril 2006 - BNP Paribas Lease Group (BPLG), n°1 du financement des équipements professionnels et partenaire des grands constructeurs de matériels de BTP en France et en Europe, propose, en préambule du prochain Salon Intermat, un état des lieux du marché**

#### **2005 une année record en termes d'activité et de vente de matériels**

Après une année 2004 historique, le secteur du BTP a connu une année 2005 encore meilleure. L'activité des Travaux Publics a enregistré une progression de 1,7%, et celle du Bâtiment de 3,6%. En l'absence de grands projets d'infrastructure significatifs, la décentralisation des budgets d'investissement a contribué surtout aux développements des travaux urbains (construction de lignes de tramway, ronds-points, moyens de communication).

Le secteur du Bâtiment a trouvé sa croissance dans le secteur résidentiel, soutenu par des taux d'intérêt particulièrement bas et la reconduction des mesures d'incitations fiscales pour les particuliers. Avec plus de 400 000 demandes de permis de construire sur la seule année 2005, les mises en chantiers ont progressé à nouveau.

Cependant, la précédente crise du marché de l'immobilier du début des années 1990 a incité les entrepreneurs du bâtiment à mener une politique d'investissement prudente. Par crainte d'une éventuelle explosion de cette bulle de l'immobilier, ils n'hésitent plus à avoir recours à la location précaire de matériels. Dans ce contexte, les loueurs en ont profité. Ils ont poursuivi leurs investissements pour faire face à la demande supplémentaire, et ont renouvelé les parcs vieillissants. Cette corporation des loueurs représente à elle seule un volume d'investissements de l'ordre de 600 M€ par an (42% du nombre de matériels achetés et 18% des montants). On note, pour 2005, une augmentation des ventes de matériels de 14%.

#### **BNP PARIBAS LEASE GROUP**

Le Métropole, 46-52, rue Arago 92823 Puteaux cedex

S.A. au capital de 284 599 040 EUR – 632 017 513 R.C.S Nanterre – NAF 651 C – FR 50 632 017 513

Tél +33 (0)1 41 97 20 00 – Fax +33 (0)1 41 97 18 29 – [www.bnpparibas-leasegroup.com](http://www.bnpparibas-leasegroup.com)

## **BPLG demeure très confiant pour 2006 et 2007**

En ce début d'année, nous n'avons pas noté de rupture.

L'activité est orientée sur la même tendance que 2005. Les carnets de commandes restent à un niveau très élevé. Le moral des entrepreneurs est au beau fixe. Ce constat vient corroborer les résultats de l'enquête annuelle réalisée par BPLG où 89% des patrons du BTP interrogés annonçaient fin 2005 que le secteur allait bien. Pour 2006, ils envisageaient de maintenir le même rythme de croissance avec un niveau de rentabilité plutôt favorable.

*Il y a des indicateurs qui ne trompent pas, relève Frédéric Hermant, responsable du marché BTP chez BPLG, le maintien de la TVA à 5,50% pour la rénovation, et l'accroissement des demandes de permis de construire ne peuvent avoir qu'un impact bénéfique sur le marché du BTP ».*

Certes, 2005 a permis de renouveler une grande partie des parcs de matériels compacts dédiés au bâtiment. Ces phases répétitives de croissance des ventes de matériels neufs, ainsi que la réduction des cycles de renouvellement devraient avoir un impact bénéfique à court ou moyen terme sur le marché de l'occasion.

Parallèlement, sous l'impulsion des projets autoroutiers et ferroviaires européens d'envergure, on peut d'ores et déjà annoncer la probable reprise des investissements de matériels lourds à l'aune du second semestre 2006. Cette dynamique devrait logiquement perdurer en 2007, bien qu'il s'agisse d'une année d'élection présidentielle.

Dans ce contexte plutôt favorable, BPLG table sur une évolution des ventes de matériels de l'ordre de +5%, pour 2006. *D'autant que le rendez-vous très attendu d'Intermat aura vraisemblablement un effet catalyseur, conclut Frédéric Hermant.*

### **A propos de BNP Paribas Lease Group**

**BNP Paribas Lease Group (BPLG)** est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans le financement des investissements des entreprises et des professionnels. Présent depuis plus de 50 ans dans ce métier, leader européen et numéro un français, BPLG offre aux constructeurs, importateurs ou distributeurs d'équipements, un service complet de financement des ventes, et bâtit avec eux des partenariats locaux, nationaux ou internationaux qui vont du simple accord de préconisation à la création de sociétés financières communes.

BPLG assure également, au service du réseau bancaire BNP Paribas, la réalisation et la gestion des financements en crédit-bail mobilier et immobilier distribués par la banque à ses clients.

BNP Paribas Lease Group est présent dans 11 pays européens : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal et Royaume-Uni.

Plus d'informations : [www.bplg.com](http://www.bplg.com)

### **Contact presse**

#### **Vincent Becquey**

Directeur de la Communication et de la Qualité

Tél : +33 (0)1 41 97 34 49

E-mail : [vincent.becquey@bnpparibas.com](mailto:vincent.becquey@bnpparibas.com)

#### **Claude Martin Franz**

Responsable des relations avec la presse

Tél : + 33 (0)1 41 97 20 02

E-mail : [claudio.martinfranz@bnpparibas.com](mailto:claudio.martinfranz@bnpparibas.com)



|

## Financez demain dès aujourd'hui

### Vers une évolution des modes de financement ?

La notion de propriété n'est plus le critère essentiel déclenchant du mode de financement. Bon nombre d'entrepreneurs, de la TPE aux Grands Comptes, s'accordent avant tout pour caler leurs investissements sur les prévisions de chantiers, recherchant de ce fait un maximum de flexibilité. *Cette notion de coût d'utilisation prend ici toute sa mesure*, explique Frédéric Hermant, *d'autant que les entrepreneurs du BTP externalisent de plus en plus leur parc de matériels, ou au moins la gestion de ce dernier, en se tournant vers la location*. Pour répondre à cette évolution conjoncturelle et structurelle, les constructeurs proposent des formules locatives dites « full service », qui incluent de manière indissociable l'assurance et la maintenance dans des offres packagées.

Si ces solutions répondent aux nouvelles exigences comptables des Grandes Entreprises, elles sont également un palliatif au manque chronique de main d'œuvre qualifiée pour l'entretien des matériels de plus en plus complexes.

**BPLG sera présent au salon Intermat du 24 au 29 avril  
HALL 6 – ALLÉE C – STAND 28  
Cocktail d'accueil le mercredi 26 avril 2006 à partir de 18h00**

## BPLG et le BTP : une culture Maison

En 2005, BNP Paribas Lease Group (BPLG) a réalisé plus de un milliard d'euros de financements nouveaux sur le marché du BTP en Europe. La France contribue pour près de la moitié dans ces volumes.

### **BPLG, bien plus qu'un financement**

Si l'offre de BPLG s'adresse aux entreprises de BTP qui cherchent à financer leurs investissements, BPLG finance également les matériels de tous les secteurs d'activité au travers de partenariats avec plus de 2 600 constructeurs, concessionnaires ou revendeurs de matériels, avec lesquels, dans un souci de parfaite confidentialité, il entretient des relations de confiance et de transparence. Ensemble ils établissent des partenariats qui vont du simple accord de recommandation à la création de sociétés financières communes, en passant par la mise en place d'enseigne commerciale, en France comme en Europe. Grâce à une implantation dans 11 pays européens, BPLG est l'un des rares organismes de financement capable d'apporter une solution à une demande multi-pays.

### **BPLG, proche de vous partout en Europe !**

Pour les constructeurs et importateurs disposant d'un réseau de distributeurs, BPLG propose une offre adéquate de « wholesale finance », solution financière qui garantit au constructeur le portage des stocks de ses distributeurs.