

Distribution de matériels Informatiques, Télécoms et de Copieurs

France : bilan 2006 et tendances 2007

Paris, le 14 juin 2007 – BNP Paribas Lease Group (BPLG), n°1 en France du financement des équipements informatiques, télécoms et des copieurs, publie les conclusions de son enquête conjoncturelle et prospective annuelle menée pour la sixième année consécutive auprès d'un échantillon de distributeurs et vendeurs de ces matériels. Cette année, BPLG s'est associé à l'Association Française des Editeurs De Logiciels (AFDEL) pour ouvrir une réflexion sur le financement de logiciels, et a consolidé sa démarche avec le Snessi (Syndicat National des Entreprises de Systèmes et de Solutions d'impression) pour l'étude du marché de l'impression.

I. LA DISTRIBUTION FINIT SA RESTRUCTURATION AUTOUR DE DEUX PÔLES : BUREAUTIQUE-INFORMATIQUE & TÉLÉCOM-INFORMATIQUE

La convergence et le progrès technologiques poussent les distributeurs du marché de l'Informatique à choisir entre l'univers Bureautique ou l'univers Télécom

Cette année, les distributeurs de matériels informatiques concurrencent plus directement les bureauticiens en bénéficiant des fonctionnalités élargies des imprimantes, faisant ainsi de l'ombre aux copieurs avec des prix plus compétitifs. Pour 20 % des distributeurs de l'Informatique interrogés, la diversification est envisagée vers les copieurs, et pour 15 % vers la VoIP. L'absence d'interconnexion entre les trois activités les pousse à privilégier une seule voie : soit les infrastructures réseaux (VoIP, PABX), soit le marché de l'impression (copieurs).

Les distributeurs Bureautique ont élargi leur offre en intégrant l'ensemble des produits d'impression : copieur traditionnel, imprimante, produits multifonctions etc. Désormais, seuls 25 % d'entre eux ne commercialisent pas d'imprimantes. La profession continue de développer des services autour des systèmes d'impression, telles des suites logicielles intégrées, que 75 % des constructeurs proposent à ce jour. Il est à noter que les réseaux directs de constructeurs ont une avance sur la commercialisation de ces services par rapport aux revendeurs indépendants. Ces derniers sont néanmoins plus nombreux à proposer du hardware que les constructeurs. Si la volonté de diversification du secteur semble achevée, 22 % des distributeurs interrogés envisagent de distribuer des systèmes de convergence voix/données.

Alors que la concurrence s'accroît entre distributeurs Bureautique et Informatique, la distribution Télécoms connaît une certaine stabilité, due à l'absence d'évolution majeure des technologies et de l'offre de matériels. Les distributeurs se répartissent en deux groupes égaux : ceux, de taille plutôt modeste, qui demeurent centrés sur la vente de PABX et ceux qui profitent de la VoIP et élargissent leur offre vers les équipements informatiques et logiciels.

Stabilité des relations client et fournisseur malgré une concurrence accrue

La part de nouveaux clients reste assez stable : 26 % en Bureautique, soit -4 points, et 29 % pour l'Informatique, soit stable. Seul le secteur de la Téléphonie gagne 11 points, soit 33 % de nouveaux clients.

Les distributeurs sont globalement satisfaits de leurs fournisseurs (97 % de satisfaction pour la Bureautique, 85 % pour l'Informatique et 89 % pour les Télécoms). Notons cependant un léger fléchissement concernant les encours (80 % de satisfaction pour la Bureautique, 79 % pour l'Informatique et 89 % pour les Télécoms).

Les délais de paiement fournisseurs sont en très légère progression, de 49 jours en 2006 à 50 en 2007, alors que les retards de paiement de la part des clients sont en légère baisse : 13 jours vs. 12 en 2006. Cela tend à rapprocher les délais réels de paiement des clients (49,5 jours) de ceux des fournisseurs. Les distributeurs de Télécoms se distinguent avec des délais plus élevés que les autres (60 jours pour les règlements des clients et 66 pour ceux des fournisseurs).

Les solutions : des perspectives prometteuses

Dans un marché de la bureautique dominé par la baisse des prix et la remise en cause des revenus traditionnels de maintenance, les distributeurs s'orientent vers la vente de solutions, rendue possible par l'élargissement des fonctionnalités des équipements. Ainsi, dans 3 ans, la quasi-totalité des distributeurs Bureautique devrait commercialiser des solutions d'archivage et 80 % d'entre eux devraient proposer l'audit d'impression. Ils prévoient un doublement du poids des ventes de solutions dans leur chiffre d'affaires sur cette même période.

Pour leur part, les distributeurs de l'Informatique semblent s'orienter majoritairement vers les outils de sécurités : 74 % d'entre eux déclarant vouloir proposer cette offre d'ici 3 ans.

Quant aux distributeurs Télécoms, 67 % offriront des outils de contrôle des accès et d'infogérance.

La vente des services et de solutions demande aux distributeurs une réelle adaptation qui passe plus par la formation de leurs équipes que par le recrutement. Ainsi en Bureautique, 88 % des succursales de constructeurs et 85 % des indépendants envisagent de former leur personnel. Cet indicateur est de 71 % pour les Télécoms et 57 % pour l'Informatique.

II. LES PRIX SE TENDENT, LES MARGES EN SOUFFRENT

2006 : pression sur les ventes et sur les marges

En 2006, seules les ventes de logiciels ont connu une évolution positive de leurs marges, avec un indicateur à en hausse de 22 points établi à +27*.

Malgré une hausse de 28 points, les distributeurs des Télécoms sont toujours plus nombreux à avoir enregistré une baisse des marges : l'indicateur reste négatif à -14* (vs -42 en 2005).

Le marché de l'impression a été particulièrement touché par la baisse des prix catalogue, les remises additionnelles et la stagnation des volumes commercialisés, l'indicateur chute de 17 points à -26*.

Les marges sur les contrats d'entretien ont diminué en 2006 sauf pour le segment des logiciels où elles évoluent positivement (+26 points). Sur plusieurs années, on constate une baisse régulière et inéluctable des prix pratiqués sur les contrats d'entretien et les coûts à la page.

**L'indicateur indique le pourcentage de différence entre les distributeurs ayant bénéficié d'une hausse des marges et subi une baisse des marges*

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 285 079 248 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.bplg.com



**L'indicateur indique le pourcentage de différence entre les distributeurs ayant bénéficié d'une hausse des marges et subi une baisse des marges*

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 285 079 248 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.bplg.com

2007 : les distributeurs optimistes malgré le resserrement des marges

Les prévisions pour 2007 font apparaître une poursuite de l'activité, qui passera par une pression sur les marges et la mise en avant des logiciels et un optimisme qui reste de mise. Les secteurs de la Téléphonie et de l'Informatique anticipent une année 2007 plus dynamique que 2006. Les distributeurs de la Bureautique restent optimistes quant aux prévisions de ventes mais moins confiants, avec un indice en baisse de 7 points alors que celui-ci n'avait connu que des hausses depuis 2003

Les distributeurs sont donc un peu moins optimistes sur les marges que sur les ventes, avec un indicateur global respectivement à + 21* vs. + 23* en 2006 et +61* vs +62*.

Les distributeurs Bureautique anticipent un redressement de leurs marges (+ 8 points) alors que ceux de la distribution Informatique et Télécoms entrevoient une année plus tendue (respectivement - 9 et - 11 points).

III. LE FINANCEMENT : VÉRITABLE OUTIL COMMERCIAL

Le financement : un service souscrit pour près de 50 % des ventes

Avec une approche locative de leurs ventes, les distributeurs Bureautique affichent une meilleure pénétration des financements (45 à 65 % selon le matériel) que leurs confrères : ils n'hésitent pas à utiliser les solutions de financement comme un outil de négociation et d'aide à la vente. Les réseaux directs des constructeurs sont particulièrement performants et financent 2 à 3 fois plus fréquemment les imprimantes que les distributeurs de l'Informatique.

En Télécoms, les distributeurs atteignent un ratio d'un peu plus d'un tiers (36%) sur la Voix et 20 % sur la data.

Durée de financement et d'utilisation tous deux en baisse

Reflète du cycle de vie plus court des produits, les durées de financement sont tendanciellement en baisse. Pour les imprimantes, les durées moyennes de financement ont fortement diminué, passant respectivement de 45 à 37 mois et de 42 à 38 mois.

Pour les Télécoms, l'écart est toujours significatif entre la Data qui se finance sur 3 ans et la Voix sur 5 ans.

C'est un peu moins vrai sur le marché de la Bureautique.

Les durées moyennes d'utilisation des équipements dans l'entreprise continuent de diminuer. De 2003 à 2007, elles passent de 63 à 56 mois dans les Télécoms, de 47 à 44 mois pour les copieurs, de 41 à 39 mois pour les imprimantes et fax, et de 39 à 36 mois pour le matériel informatique.

En conséquence, le nombre de contrats soldés par anticipation ne cesse d'augmenter : 67 % en 2007 (vs 60 % en 2006). L'évolutivité des contrats est toujours privilégiée dans le marché de l'Informatique alors que le marché des Télécoms est celui où les formules de prolongation de location sont le plus souvent utilisées.

Le financement de logiciel : une voie à explorer

Depuis la récente mise en place de solutions juridiques portant sur le financement de biens immatériels, 26 % des acteurs dans l'Informatique et 11 % des bureauticiens déclarent avoir monté un dossier de financement pour une offre de logiciel fournie seule. Comparativement, 52 % de ces achats continuent d'être réglés comptant. Il est vrai que 23 % des revendeurs ignorent encore qu'il est possible de financer des logiciels seuls et que 46 % des clients déclarent ne pas en avoir besoin.

Cependant, 20% d'entre eux en font la demande, preuve que ce service répond à de réelles attentes. Pour les années à venir, le financement locatif de logiciel devrait avoir un bel avenir puisque 85 % des

**L'indicateur indique le pourcentage de différence entre les distributeurs ayant bénéficié d'une hausse des marges et subi une baisse des marges*

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 285 079 248 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.bplg.com



fournisseurs pensent que cette solution va se développer et que 71 % d'entre eux considèrent que c'est un outil de fidélisation de leurs clients.

**L'indicateur indique le pourcentage de différence entre les distributeurs ayant bénéficié d'une hausse des marges et subi une baisse des marges*

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 285 079 248 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.bplg.com



A propos de BNP Paribas Lease Group

BPLG est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans le financement des investissements des entreprises et des professionnels. Son métier est le financement des équipements professionnels, qu'ils soient vendus aux entreprises et professionnels par l'intermédiaire de ses partenaires, les constructeurs, importateurs, ou bien acquis directement par l'entreprise ou le professionnel. Sa vocation est donc d'offrir des solutions de financement personnalisées en crédit-bail, location financière et crédit, ainsi que les prestations liées à ces financements. 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. BPLG exerce son activité dans 14 pays : Allemagne, Algérie, Autriche, Belgique, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni et Ukraine. En France, BPLG dispose d'une soixantaine d'agences commerciales animées par des équipes d'experts.

Plus d'informations : www.bplg.com

CONTACT PRESSE

Claude MARTIN FRANZ

Responsable presse

Tél : 01 41 97 20 02

E-mail : claude.martinfranz@bnpparibas.com

**L'indicateur indique le pourcentage de différence entre les distributeurs ayant bénéficié d'une hausse des marges et subi une baisse des marges*

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 285 079 248 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.bplg.com