

BUREAUTIQUE, TÉLÉCOMS, INFORMATIQUE

Résultats de l'enquête réalisée par BNP Paribas Lease Group France

Entre consolidation et diversification, les marchés de la Bureautique, des Télécoms et de l'Informatique relèvent de nouveaux défis

Paris, le 11 juin 2008 – BNP Paribas Lease Group France livre les résultats de son étude annuelle sur les marchés de la Bureautique, des Télécoms, et de l'Informatique (BTI) dans le cadre de son "Forum-Débat" réunissant les principaux acteurs français de la distribution de ces secteurs. Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon représentatif de distributeurs et constructeurs des marchés BTI.

2007, année de la consolidation et de la diversification

Après quatre années de morosité, le secteur des Télécoms a vu la quasi-totalité de ses intervenants restaurer ses marges. La Voix sur IP continue de révolutionner les Télécoms et de dynamiser un profil de croissance déjà très favorable.

Par contre, les marges sur le matériel d'impression et d'informatique se sont à nouveau érodées. Afin d'y remédier, les distributeurs ont décidé de mettre l'accent sur la commercialisation de logiciels et la vente de solutions.

Les distributeurs ont opéré une diversification vers d'autres produits : ils sont désormais 55 % à être « multi-marchés ».

Sur le marché IT, pour lutter contre l'érosion des marges, le métier de revendeur évolue vers le métier de VAR - Value Added Reseller -, segment le plus dynamique du marché.

Les marchés de renouvellement tant sur le secteur Bureautique qu'Informatique restent soumis à une pression concurrentielle forte.

Les marges en 2007

- L'érosion des marges est une nouvelle fois constatée en 2007 pour les actifs traditionnels centrés autour de l'impression et de l'Informatique confirmant la tendance observée en 2006. Ces marchés de renouvellement sont aujourd'hui en quête d'avancées technologiques.
- Le marché du logiciel continue à progresser d'où le nombre croissant de revendeurs proposant des logiciels.
→ 54 % des revendeurs bureautiques interrogés déclarent avoir vendu des logiciels en 2007.
- La tendance est également à la baisse pour les marges sur les contrats de service de matériels d'impression. Ce n'est pas le cas, en revanche, pour les contrats de services de matériels informatiques, télécoms et les logiciels professionnels.

2008 : un optimisme raisonné

- 61% des acteurs, tous marchés confondus, estiment que leurs ventes vont progresser en 2008 (vs 66% en 2007). La part s'élève à 83 % pour les acteurs des Télécoms ; 58 % et 59 % respectivement pour ceux de la Bureautique et de l'Informatique.
- Globalement, les revendeurs sont plus nombreux que l'an dernier à prévoir une augmentation de leurs marges.

DIVERSIFICATION A TROIS ANS**Bureautique : distribuer plus de logiciels**

71% des distributeurs de matériels bureautiques vendent des équipements d'un marché différent de leur marché principal.

- o 41 % des distributeurs interrogés s'orientent vers une plus forte commercialisation de logiciels ;
- o 18 % disent vouloir commercialiser des PABX.

Informatique : vers la téléphonie

46% des distributeurs de matériels informatiques vendent des équipements d'un marché différent de leur marché principal.

- o 30% devraient commercialiser des systèmes de convergences voix/données.
- o 3 ans : c'est l'horizon que 78% des revendeurs se sont fixés pour commercialiser des logiciels métier.

Télécoms : vers le printing

45% des distributeurs de Télécoms vendent des équipements d'un marché différent de leur marché principal.

- o 39 % des revendeurs interrogés vendent également des matériels informatiques et 25 % des multifonctions et imprimantes.
- o Ils se concentrent sur deux types de services : les solutions de sécurité, les outils de contrôle d'accès.

Vous trouverez les résultats des "focus" ci-dessous dans la brochure

1. Les délais de paiement.
2. La voix sur IP.
3. La commercialisation des logiciels en mode ASP.
4. SNESSI : les constructeurs d'impression vus par les revendeurs.

Utilisation des résultats autorisée sous réserve de citer la source : BNP Paribas Lease Group France

A propos de BNP Paribas Lease Group

BNP Paribas Lease Group est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans les solutions locatives, pour les équipements professionnels, proposées soit directement aux entreprises et professionnels, soit par l'intermédiaire de ses partenaires, les constructeurs, distributeurs, éditeurs. Organisée autour de deux lignes de métier internationales - Technology Solutions et Equipment&Logistics Solutions - et de deux secteurs d'activité - immobilier d'entreprise et équipements du commerce et de l'industrie -, sa vocation est d'offrir des solutions locatives et du crédit assorties de prestations tels que : assurance, maintenance, entretien, etc.).

En intégrant dans son dispositif commercial les structures d'Arius(1) et d'Artegy(2), BNP Paribas Lease Group est aujourd'hui le seul établissement en mesure de proposer une offre aussi large, allant du financement locatif simple à l'externalisation de parc, en passant par la location longue durée. Présent depuis plus de 50 ans dans ce métier, leader européen et numéro un français, BNP Paribas Lease Group offre aux constructeurs, importateurs, distributeurs d'équipements logistiques ou éditeurs de logiciels, 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. BNP Paribas Lease Group met également son savoir-faire au service du réseau bancaire BNP Paribas pour la réalisation et la gestion des financements locatifs mobiliers et immobiliers distribués par la banque à ses clients.

BNP Paribas Lease Group exerce son activité dans 18 pays : directement en Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Inde (société financière avec SREI), Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Ukraine ; via les entités du Groupe BNP Paribas en Algérie (El Djazaïr), Maroc (BMCI Leasing), Tunisie (UBCI Leasing), Turquie (TEB Leasing), et USA (Trinity Vendor Finance).

(1) Arius est le spécialiste de la location évolutive informatique.

(2) Artegy est le spécialiste de la location longue durée avec services de véhicules industriels.

www.bnpparibas-leasegroup.com
www.arius.fr
www.artegy.com et www.artegy.co.uk

Contact presse

Claude Martin Franz
Communication Externe
Tél : +33 (0)1 41 97 20 02
E-mail : claudemartinfranz@bnpparibas.com