

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Conclusions de l'enquête annuelle
menée par BNP Paribas Lease Group (BPLG)

Tendances et perspectives de la distribution de matériels Informatiques, de Télécoms et de Copieurs

Paris, le 08 septembre 2005 - BPLG, n°1 en France, du financement des équipements informatiques, télécoms et de copieurs, publie les conclusions de son enquête annuelle menée pour la quatrième année consécutive auprès d'un échantillon de distributeurs et vendeurs de ces matériels. Cette enquête permet de dresser le bilan de l'année écoulée et des premiers mois de 2005, les tendances de fond et les perspectives sur ces marchés.

I - LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION : LA CONVERGENCE DES METIERS S'ACCENTUE

Distribution de Copieurs (bureautique) :

L'année 2005 marque, d'une part, le quasi arrêt des photocopieurs analogiques et d'autre part, l'accélération de la convergence entre les marchés d'imprimantes et de copieurs traditionnels : 86% des distributeurs déclarent vendre des imprimantes contre 62% en 2003. Ainsi, les photocopieurs analogiques disparaissent, tandis que la vente des modèles couleur et mixte tirent le marché vers le haut.

Les distributeurs de bureautique continuent le déploiement de leur offre vers les produits informatiques, ils sont 32% à proposer du matériel informatique et devraient être près de 45% à choisir cette option d'ici 3 ans. Ils sont devenus un canal de vente important également pour les constructeurs d'imprimantes.

Distribution Informatique :

Cette tendance à la diversification apparaît aussi chez les distributeurs informatiques. Même si leur cœur de métier reste la vente d'ordinateurs et de logiciels (respectivement 53% et 32% des ventes globales), ils élargissent leur gamme vers les produits d'impression notamment grâce aux appareils multifonctions. Ils sont 46% à en proposer contre 37% l'an dernier. Les constructeurs bureautiques cherchent également à diversifier leurs canaux de distribution en développant la vente au travers des V.A.R informatiques.



La porosité des marchés de bureautique, informatique et télécoms se fait également ressentir au niveau des ventes des logiciels libres où les distributeurs bureautiques et télécoms envisagent une plus nette amélioration des marges.

Distribution Télécoms :

Dans le secteur des télécoms, les distributeurs concentrent leur offre sur les PABX, le matériel réseaux et les systèmes de convergence Voix/Données, avec une montée significative de la vente de ces derniers.

Tout comme le secteur de l'Informatique, la remise en cause des revenus traditionnels de services (maintenance...) dans les télécoms, amènent les distributeurs à développer de plus en plus les services complémentaires essentiellement grâce à la réalisation d'infrastructures et l'audit de réseaux. En revanche, la réalisation des études de trafic reste la spécificité du secteur des télécoms.

II - MARGES FINANCIÈRES : EN BAISSÉ EN 2004

Bilan 2004 : des marges toujours resserrées

Les distributeurs de ces trois secteurs annoncent une tension sur les prix, ce qui conduit à un resserrement des marges. L'informatique et ses matériels connexes restent les domaines où cette évolution est un peu moins perçue.

Les délais de paiement ont évolué positivement

Le retard de paiement n'est plus que de 15 jours (-5) malgré la diminution des délais spécifiés.

Prévisions des ventes pour 2005 : orientées à la hausse, sans les marges

Les prévisions suivent la tendance de croissance annoncée l'année dernière avec 64% des distributeurs qui prévoient une augmentation de leurs ventes. Mais les marges ne suivent pas : l'indicateur chute cette année de 9 points.

Deux focus à disposition

- **Le Financement des matériels distribués.**
- **Etude sur les normes environnementales DEEE (Prévention et gestion des déchets d'équipements électriques et électroniques).**



BNP Paribas Lease Group (BPLG) en bref :

BPLG (BNP Paribas Lease Group) est, au sein de BNP Paribas, la société qui assure le financement des équipements professionnels. Sa vocation est d'offrir des solutions de financement personnalisées en crédit-bail, location financière et crédit, ainsi que les prestations liées à ces financements.

Présents depuis plus de 50 ans dans ce métier, BPLG intervient auprès des constructeurs et des vendeurs d'équipements. Ensemble, ils bâtissent des partenariats qui vont du simple accord de préconisation à la création de sociétés financières.

Les solutions de financement BPLG portent sur des projets tant nationaux qu'internationaux. Elles sont développées et mises en œuvre par un réseau de 11 implantations en Europe. En France, BPLG dispose de 57 agences commerciales animées par des équipes d'experts.

En synergie avec le réseau bancaire BNP Paribas, BPLG participe aux financements des investissements professionnels, mobiliers et immobiliers, des clients de BNP Paribas.

Avec près de 21% de parts de marché en France, une présence dans onze pays européens, BPLG est numéro un français et leader européen du financement de biens d'équipements professionnels par crédit-bail ou location financière.

Pour plus d'informations : www.bplg.com

CONTACT PRESSE

Vincent BECQUEY

Directeur de la Communication
et de la Qualité

Tél : 01 41 97 34 49

E-mail : vincent.becquey@bnpparibas.com

Claude MARTIN FRANZ

Responsable presse

Tél : 01 41 97 20 02

E-mail : claude.martinfranz@bnpparibas.com

BNP PARIBAS LEASE GROUP

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

S.A. au capital de 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