

France : tendances et perspectives de la distribution de matériels Informatiques, de Télécoms et de Copieurs

Paris, le 12 juin 2006 – BPLG, n°1 en France du financement des équipements informatiques, télécoms et de copieurs, publie les conclusions de son enquête annuelle menée pour la cinquième année consécutive auprès d'un échantillon de distributeurs et vendeurs de ces matériels. Cette enquête permet de dresser le bilan de 2005 et des premiers mois de cette année, les tendances de fond et les perspectives sur ces marchés pour l'ensemble de l'année 2006.

I - LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION : TOUJOURS PLUS DE CONVERGENCE

Distribution de Copieurs (bureautique) :

Alors que les imprimantes figurent désormais au catalogue de la quasi-totalité (92%) des distributeurs bureautiques, ceux-ci poursuivent l'élargissement de leur offre informatique. Deux tendances se dessinent, entre constructeurs et distributeurs de réseaux indirects : les premiers se concentrent sur leur cœur de métier et s'orientent vers les solutions logicielles liées à la gestion du document (70% contre 50% des distributeurs), tandis que les seconds misent sur une offre plus généraliste en investissant le marché du hardware (plus de 50% contre 30% des constructeurs). En outre, il semble que la phase de diversification se soit achevée avec 2005.

Distribution Informatique :

Du côté des distributeurs informatiques la diversification bat son plein : une gamme printing (imprimantes et MFP) est commercialisée par 70% des acteurs contre 45% l'année dernière. La VoIP est déjà disponible chez 10% des distributeurs, et ils devraient être 25% envisage de compléter leur offre globale par la VoIP dans les mois et années à venir.

Distribution Télécoms :

L'enquête confirme que la VoIP est devenue incontournable dans l'activité des distributeurs télécoms : pour les 93% qui la commercialisent, la VoIP représente un quart (25%) de leur chiffre d'affaires. Si les systèmes VoIP et PABX constituent aujourd'hui l'essentiel de l'activité des distributeurs télécom, le périmètre commercial s'élargit néanmoins aux :

- équipements informatiques et logiciels pour 50% d'entre eux,
- MFP et imprimantes pour 15% d'entre eux.



II – FIN DE LA CONSOLIDATION

Les mouvements annoncés dans la distribution n'ont jamais été aussi faibles que cette année : seule une entreprise sur cinq (22%) envisage une modification de son organisation. Parmi celles-ci, le regroupement entre confrères est de plus en plus envisagé (40%), mais pas autant que la croissance externe par rachat (50%), loin devant la vente (10%).

III – MOINS DE MARGES, PLUS DE VENTES

Chute des marges sur les matériels, hausse des marges sur l'entretien

Dans l'ensemble, la tension sur les prix perdure, ce qui conduit à un resserrement des marges, en particulier pour les matériels télécoms avec près de 60% des distributeurs interrogés qui ont déclaré une baisse de leur marge.

Les marges des contrats d'entretien connaissent en revanche une reprise, portées par le secteur informatique, imprimantes incluses.

Les délais de paiement continuent de raccourcir

C'est une tendance de fond : le retard de paiement des clients est passé de 20 jours en 2004 à 12 jours cette année. Les délais de règlements fournisseurs restent eux supérieurs aux délais de règlement des clients.

Prévisions des ventes pour 2006 : orientées à la hausse

Pour la troisième année consécutive, les distributeurs sont optimistes : plus des deux tiers (68%) prévoient une augmentation de leurs ventes pour l'année à venir. Concernant les marges, après une chute de 9 points l'an dernier, un retournement de tendance semble s'être amorcé, l'indicateur gagne 2 points.

IV – ÉVOLUTION DU FINANCEMENT ET ESSOR DES SOLUTIONS

Les distributeurs bureautiques intègrent plus souvent le financement du matériel dans leur approche de vente et en distribuent plus que leurs confrères. Le taux de pénétration est donc le plus élevé des trois secteurs.

La durée moyenne du financement du matériel oscille toujours entre 3,5 ans à 4,5 ans, en fonction de la catégorie. Malgré tout, son évolution entre 2005 et 2006 reflète la convergence des marchés : la durée a légèrement progressé pour les imprimantes (+ 3 mois) et le matériel informatique (+ 4) alors que l'on assiste à une baisse pour les photocopieurs (- 3) et les télécoms (- 7).

En rapprochant son offre de celle de l'informatique, le distributeur télécoms est amené à réduire les durées de financement. De même, le distributeur d'imprimante aura tendance à aligner la durée de son contrat sur celle, traditionnellement plus élevée, des matériels bureautiques.

Des contrats de financement évolutifs pour répondre à la réduction des durées d'utilisation des matériels

On constate une accélération de la rotation des équipements chez le client. En bureautique, l'écart entre les durées de financement, qui s'allongent, et celles de conservation des matériels, qui diminuent, s'accroît. Conséquence, les contrats de financement de copieurs sont souvent revus : seulement 9% ne sont l'objet d'aucune modification, 2/3 sont soldés avant terme et le reste fait l'objet d'un ajout. Pareillement, près de 48% des contrats dans le secteur des télécoms, se voient ajouter un nouvel élément de matériel.

Contre la tendance, les distributeurs sont environ 20% à souhaiter vouloir réduire la durée des financements.

Ventes de services, l'avenir des distributeurs.

Le tout numérique sur le marché de l'impression et l'essor de la ToIP (Telephony over Internet Protocol) en Télécoms, ont amené une explosion des ventes de « solutions » (audits, outil de gestion de parc, solution d'archivage, solutions d'externalisation...) par les distributeurs. Ils sont 82% à proposer au moins l'un de ces services. En bureautique, on perçoit une différenciation claire entre une grande majorité des distributeurs indépendants et les succursales de constructeurs qui ont pris le virage « solution » et une minorité de distributeurs indépendants qui reste orientée sur les revenus traditionnels.

Globalement, les distributeurs, tout particulièrement ceux du secteur Informatique, considèrent que les solutions de sécurité vont participer favorablement au développement de leur chiffre d'affaires.

D'ailleurs, la commercialisation de solutions a un poids désormais significatif dans le chiffre d'affaires des distributeurs : 12,9% pour les distributeurs de la bureautique, 19,3% pour les distributeurs télécoms et plus de 16% pour les distributeurs informatiques. Ce pourcentage devrait nettement s'accroître dans les trois prochaines années.

L'adaptation des équipes devient alors primordiale et les distributeurs privilégient la formation pour y parvenir.



BNP Paribas Lease Group (BPLG) en bref :

BNP Paribas Lease Group (BPLG) est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans le financement des investissements des entreprises et des 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.

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 est présent dans 11 pays européens : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal et Royaume-Uni. En France, BPLG dispose de 57 agences commerciales animées par des équipes d'experts.

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 : claudemartinfranz@bnpparibas.com