

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

ENQUÊTE 2007 SUR LE MARCHÉ ULTRASON EN FRANCE

Qualité, garanties et mode de financement : Le tiercé gagnant de l'achat d'un appareil ultrason

Paris – le 27 Novembre 2007 – BNP Paribas Lease Group France, spécialiste et numéro un du financement des équipements des entreprises par crédit-bail ou location financière, annonce la publication de la première enquête sur le marché français de l'ultrason, menée auprès des radiologues, des cardiologues, des angiologues et des gynécologues.

D'après cette enquête, les praticiens en France changent régulièrement leurs appareils d'ultrason dans le but de garantir la fiabilité des résultats. Dès lors, la qualité est de loin leur premier critère lors de l'achat. Mais le matériel ne fait pas tout. Les garanties qui y sont associées et les modes de financements offerts sont des facteurs déterminants au moment du choix.

La qualité, première préoccupation des praticiens lors d'un achat d'appareil ultrason

L'échographe fait l'unanimité chez les praticiens

L'échographe est le matériel le plus populaire, il est utilisé par tous les praticiens interrogés (97%) - radiologues, cardiologues, angiologues, gynécologues -. L'échographe accompagne le travail de ces spécialistes quotidiennement : 54% des radiologues effectuent plus de 15 actes par jour en moyenne et les gynécologues et angiologues sont près d'un sur deux (respectivement 51% et 49%) à réaliser entre 9 et 15 actes par jour.

Quant aux technologies, la 2D est aujourd'hui largement utilisée mais devrait bientôt être dépassé par la 3D.

8 praticiens sur 10 (77%) manifestent de l'intérêt pour cette technologie et 29% pensent qu'elle facilite le diagnostic. Les cardiologues sont 33% à réaliser plus de 8 actes par jour.

Enfin, lorsqu'on évoque l'échographe idéal, les médecins interrogés attendent plus de précision et de facilité d'utilisation, notamment concernant les logiciels et les périphériques.

Quatre ans de durée d'utilisation en moyenne

Un appareil ultrason reste en moyenne un peu plus de quatre ans (51 mois) chez un praticien. Alors que chez les gynécologues plus le matériel est utilisé, plus il est changé rapidement, avec un écart de 14 mois entre les petits et les grands utilisateurs, les radiologues font état d'une variation moins importante, soit 52 mois pour ceux qui s'en servent peu et 58 mois pour ceux qui y ont recours fréquemment. En revanche, ces derniers sont les plus susceptibles de changer leur matériel dans les 3 ans à venir : 55% des radiologues ont prévu un tel changement, contre seulement 38% des gynécologues.

Garantir la fiabilité des résultats

Contrairement aux idées reçues, le principal motif de changement est la fiabilité et non le prix, qui arrive en quatrième position seulement. Le niveau technologique et la qualité du service après-vente (SAV) s'arrogent les deuxième et troisième places. **D'ailleurs, 6 praticiens sur 10 demandent une amélioration du SAV, et la qualité relation praticiens-constructeurs reste déterminante pour eux dans l'optique d'un renouvellement de matériel.** En outre, pour 53% des médecins interrogés, il est aussi important de suivre des formations aux nouveaux matériels, notamment par le biais des congrès par exemple.

Les garanties associées et le mode de financement d'achat... essentiels

La majorité de praticiens ont souscrit une assurance ou un contrat de maintenance

Compte-tenu des responsabilités des spécialistes quant à la bonne marche des matériels utilisés, il n'est pas surprenant de constater que 84% d'entre eux ont souscrit une assurance dommage au moment de l'achat, dont 48% par l'intermédiaire de leur assureur habituel et **57% dans le cadre du financement de leur échographie.** Parmi tous les praticiens, les gynécologues et les angiologues sont les plus sensibles au risque avec respectivement 86% et 95% de souscription.

La maintenance et la garantie du bon fonctionnement de l'appareil font partie intégrante de l'achat.

42% des acquéreurs contractent ces services au moment de l'achat. Il est clair que la fréquence d'utilisation de l'appareil est un facteur déterminant pour la souscription d'un service de maintenance. 51% de praticiens qui effectuent 15 actes par jour en moyenne y ont recours, contre 34% pour ceux qui effectuent 9 actes par jour en moyenne.

La location avec option d'achat ou le crédit-bail pour financer l'achat

A l'exception des radiologues, l'échographe, dont le prix moyen s'élève à environ 50 K€, constitue le principal investissement du médecin spécialiste. L'acquisition se fait essentiellement par le recours à une solution de financement de type crédit, crédit-bail ou location financière. En effet l'autofinancement est donc quasi inexistant (1%) et la grande majorité (78%) des répondants choisit la location avec option d'achat ou le crédit-bail, 16% font appel à la location financière et les 5% restants ont recours au crédit bancaire. La durée de financement est généralement identique à celle de l'utilisation, sauf pour les gynécologues et les angiologues, qui renouvellent leur contrat environ un an avant la fin du financement.

Le profil type du radiologue

Malgré la féminisation croissante de la profession (51% pour les nouveaux inscrits en 2007 et 38% femmes médecins inscrits à l'Ordre), le portrait type du radiologue est un homme âgé de 55 à 59 ans. Il pratique, en libéral, 15 actes en moyenne par jour. Du fait de la concentration dans les zones urbaines de cette profession, il exerce dans les grandes agglomérations françaises. Il est le praticien le plus amené à utiliser le matériel ultrason : 54% pratiquent plus de 15 actes par jour.

Reproduction presse autorisée sous réserve de la mention
« Source BNP Paribas Lease Group »



A propos de BNP Paribas Lease Group

BNP Paribas Lease Group est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans le financement des investissements des entreprises et des 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, BNP Paribas Lease Group 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. BNP Paribas Lease Group 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 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, BNP Paribas Lease Group dispose d'un réseau d'agences commerciales animées par des équipes d'experts dans les principales villes régionales.

Plus d'informations : www.bplg.com

CONTACT PRESSE

Claude Martin Franz+33 (0)1 41 97 20 02

Responsable Communication Externe

e-mail : claude.martinfranz@bnpparibas.com