

# Marché Le financement locatif IT

Un secteur de refuge quand les budgets IT tendent à diminuer.

## Un marché qui progresse malgré une offre peu adaptée

Selon le cabinet d'études IDC, le marché français du leasing ne cesse de croître depuis 2002 et a dépassé les 3 milliards d'euros en 2007. Mieux encore, 60% des petites et moyennes entreprises souhaitent que leurs partenaires intégrateurs leur proposent des offres financières adaptées. Tel est le constat d'une étude réalisée par ledit IDC, pour la société de financement Wanlease, sur les attentes des PME et des TPE auprès de leurs revendeurs. Ce pourcentage met en avant l'énorme potentiel du leasing en France, d'autant que ces mêmes TPE et PME accusent un retard en matière d'équipements informatiques par rapport à leurs voisins européens.

EVOLUTION DU MARCHÉ FRANÇAIS DU LEASING ET DU FINANCEMENT



Source : IDC

Les offres de commercialisation d'équipements IT en mode locatif ne cessent de croître. « Le marché du financement locatif IT en France représente aujourd'hui 3 milliards d'euros. Et le nombre de dossiers financés est en augmentation », indique Richard Gendreau, responsable IT chez BNP Paribas Lease Group. Pour quelles raisons ces offres séduisent-elles les entreprises ? Tout d'abord, elles leur permettent de s'affranchir de la gestion financière de leur parc informatique. Ensuite, elles réduisent considérablement les coûts

d'acquisition de matériels. En effet, les équipements loués n'apparaissent pas dans la dette de la société ; la location permet donc d'alléger le bilan au niveau des comptes. D'autre part, les solutions, qui évoluent très rapidement, n'incitent pas les PME à investir lourdement dans des technologies rapidement obsolètes. Enfin, les freins psychologiques de certaines PME quant au fait de confier ses données à un tiers, de peur qu'elles ne soient épiées ou perdues s'estompent. Autant d'arguments qui favorisent aujourd'hui le mode locatif.

Précisons que les entreprises se tournent vers des prestations de location plutôt dans les périodes de croissance difficile, où les budgets informatiques baissent. Point important : avec la location, les risques sont quasiment inexistantes pour les revendeurs. Ces derniers bénéficient de revenus récurrents et, surtout, ils ne prennent pas en charge le financement. En effet, le contrat de location est géré par des tiers qui sont, pour la majorité, des établissements bancaires comme Wanlease, filiale de la Société Générale, ou BNP Paribas Lease Group.

## Les revendeurs informatiques peu adeptes du financement locatif

Les bureauticiens représentent la catégorie de revendeurs qui utilise le plus le financement comme outil de négociation. Traditionnellement, les bureauticiens ont toujours eu cette approche locative de leurs ventes. Et même s'ils financent plus facilement des copieurs ou des imprimantes, 55% d'entre eux proposent systématiquement des offres de financement pour vendre du matériel informatique et des équipements télécoms. Ce qui n'est pas le cas des revendeurs informatiques et télécoms, qui n'ont pas cette culture de la « vente locative ». En effet, selon une enquête réalisée par BNP Paribas Lease Group, seulement 31% des revendeurs informatiques commercialisent des imprimantes via une offre de financement locative et 40% le pratiquent pour commercialiser des équipements informatiques.

LA PART DU MODE DE FINANCEMENT LOCATIF SELON LES CATEGORIES DE REVENDEURS

|                          | Multifonctions | Imprimantes | Matériel informatique | Logiciels | Télécoms Voix | Télécoms Data |
|--------------------------|----------------|-------------|-----------------------|-----------|---------------|---------------|
| Revendeurs bureauticiens | 67%            | 58%         | 55%                   | 51%       | 73%           | 69%           |
| Revendeurs informatiques | 30%            | 31%         | 40%                   | 36%       | 73%           | 63%           |
| Revendeurs télécoms      | 50%            | 37%         | 38%                   | 40%       | 40%           | 33%           |

Source : BNP Paribas Lease Group

## BRÈVES

### Externalisation Quatre facteurs de croissance

Unisys a réalisé une étude sur les grandes tendances qui devraient pousser les entreprises à externaliser davantage leur informatique en 2008. Résultat : la mobilité croissante de la main-d'œuvre, la complexité à gérer une infrastructure informatique, la consommation des technologies de l'information (multiplication des PDA, des téléphones, etc.) et les préoccupations en matière d'environnement (la consommation énergétique notamment) feront partie des principaux facteurs qui influenceront sur les choix des entreprises à externaliser.

### Progiciels de gestion Le On-Demand et le SaaS séduisent de plus en plus les PME

Selon le cabinet d'études AMR Research, les petites et moyennes entreprises devraient cette année augmenter de 5,1% leur budget consacré aux progiciels de gestion. 39% de ces entreprises souhaitent investir dans un progiciel de gestion intégré par le biais des modèles de distribution du type SaaS (Software as a Service, consistant à fournir des services ou des logiciels par le biais du Web) et On-Demand. Quant aux autres, ils conservent les achats de logiciels de gestion en mode licence traditionnel.

### Budget informatique Hausse sensible dans le commerce et la distribution

En 2007, les entreprises du secteur du commerce et de la distribution ont augmenté leurs dépenses informatiques de 5,5% par rapport à 2006. Une proportion inférieure à celle relevée dans d'autres secteurs d'activité. Le contexte très concurrentiel a conduit les distributeurs à un contrôle très serré de leurs coûts afin de préserver leur marge. Globalement, l'informatique dans ce domaine représente quatre fois moins que le secteur des services aux entreprises et trois fois moins que le secteur de l'industrie.

### Rachats L'informatique non prioritaire

Alors qu'on ne cesse d'insister sur l'importance de l'outil informatique dans une entreprise, l'éditeur Informatica, à la lumière d'une enquête du cabinet Bloor Research, révèle que 79% des fusions-acquisitions réalisées dans le monde ne prennent pas en compte l'intégration informatique. Il nous apprend en outre que près de 39% des entreprises interrogées estiment qu'il faut un an au minimum pour intégrer complètement les données de chaque entité fusionnée.