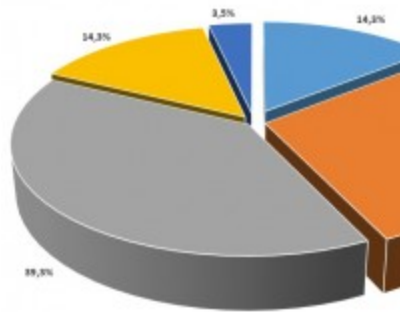


## Baromètre EBEN/BPLS : hausse des prises de commandes chez les bureauticiens en mars

04 Jui 2015

distributique.com



Evolution des prise de commande des revendeurs en bureautiques entre les premiers trimestres 2014 et 2015.

Evolution des prise de commande des revendeurs en bureautiques entre les premiers trimestres 2014 et 2015.

46,4% des revendeurs de solution d'impression ont enregistré une hausse de 5 à 20% de leurs commandes au mois de mars. Sur l'ensemble du premier trimestre 2015, ils sont 43,6% à avoir connu la même embellie.

BNP Paribas Leasing Solutions (BPLS) et la fédération EBEN viennent de publier la deuxième édition de leur baromètre mensuel sur l'activité des revendeurs en bureautique. L'étude porte sur les résultats que ces derniers ont connu au mois de mars et fait apparaître des tendances positives. En premier lieu, elle montre que 25% de professionnels interrogés ont vu leurs prises de commandes croître de 5 à 10% par rapport à mars 2014. Pour 21,4% d'entre eux, la hausse s'est située dans une fourchette de 10 à 20%. Elle va même au-delà pour 17% des répondants. Au final, ils ne sont que 11% à avoir accusé un recul.

Il est aussi intéressant de constater que la hausse des prises de commandes n'a pas été positive qu'au mois de mars. Elle le fut aussi durant tout le premier trimestre 2015. Au cours de ces trois mois, en effet, la progression a été comprise entre 5 et 10% pour 39,3% des spécialistes de la bureautique par rapport à la même période en 2014. Parallèlement, 14,3% d'entre eux ont vu leur carnet de commandes gonfler de 10 à 20%. Les professionnels ayant vu le leur se réduire ont représenté un peu moins de 15% de la population interrogée.

### Les services pèsent lourds dans les revenus

L'un des autres enseignements du baromètre EBEN/BPLS porte sur la part des services dans les ventes des revendeurs en bureautique au mois de mars. Sans surprise, elle est assez importante pour une bonne part de ces professionnels habitués à commercialiser des contrats de maintenance. 25% de leurs représentants tirent en effet plus de 40% de leur chiffre d'affaires de la fourniture de prestations. La même proportion en perçoit de 20 à 30% de ses revenus. La part de ceux qui en tirent de 30 à 40% est de 21,4%, tout comme celle de ceux qui en retirent de 10 à 20% de leur activité.

### L'impression 3D et l'informatique suscitent des envies

Difficile de dire si une diversification des offres de bureauticiens vers d'autres secteurs du marché de l'IT influencerait sur la part des services dans leur chiffre d'affaires. En tous cas, la volonté de découvrir de nouveaux horizons est bien là. 21,5% des revendeurs interrogés indiquent en effet vouloir investir sur le marché de l'informatique et 21,4% sur celui de l'impression 3D. D'autres visent plutôt le marché des télécoms (3,6%) ou celui de la sécurité périmétrique (+3,5%).