



FINANCEMENT DES PARCS INFORMATIQUES

Le leasing accélère la
modernisation du workplace

Sponsorisé par SCC


Juin 2018

Rédigé par :
Thierry Hamelin
Didier Krainc



OPINION IDC




A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking out a large window. The window shows a city skyline with several skyscrapers under a bright, hazy sky, suggesting a sunset or sunrise. The interior of the room is dimly lit, with the light from the window casting a soft glow on the floor and walls.

En matière de financement des équipements informatiques dans les entreprises, le leasing a clairement le vent en poupe au niveau mondial. Selon IDC, ce marché progressera de 3,5% en moyenne entre 2015 et 2020, soit un taux supérieur à la croissance de la dépense IT sur cette période (2,7%). En fait, les enquêtes réalisées par IDC auprès des entreprises montrent que les bénéfices du leasing dépassent les simples avantages financiers.

Ainsi, près de 79% des entreprises américaines interrogées par IDC en septembre 2017 déclarent que la disponibilité d'une offre de leasing constitue une condition « sine qua non », un prérequis obligatoire, dans le choix de leurs fournisseurs informatiques. Pourquoi ? Parce qu'elles y trouvent une flexibilité opérationnelle résultant des services associés (gestion de contrats multisites, refacturation interne, possibilité d'extension aux écosystèmes et à l'entreprise étendue, prise en charge éventuelle du support aux utilisateurs, etc.), mais aussi une souplesse dans les mises à jour, une réduction des risques de perte de valeur, une protection contre l'obsolescence technologique. Comme le souligne le directeur informatique d'un grand groupe industriel : « Avec des matériels à évolution technologique rapide, le leasing permet un renouvellement fréquent à des coûts optimisés ».

Bien sûr, le leasing en informatique a toujours existé, mais tout s'est accéléré pendant la dernière décennie. Depuis la fameuse « crise » de 2009, la première priorité du marché a été la réduction des coûts. Elle s'est accompagnée d'un changement profond des usages lié à la transformation numérique des entreprises et de la société. Ce qu'IDC a appelé la « consomérisation » de l'IT, qui a conduit à la disparition progressive, mais continue, des frontières entre les usages strictement professionnels et les usages personnels, au fur et à mesure que les besoins de mobilité ont explosé dans les organisations.




Face aux nouveaux besoins de leurs employés, mais surtout face aux changements radicaux des modes de consommation de leurs clients, les entreprises ont dû rapidement adapter leurs « business-models ». Elles ont recherché davantage de flexibilité. Les directions financières sont alors passées d'un modèle d'investissement classique (dit « CapEx » pour dépenses en capital) à un modèle de dépenses opérationnelles (dit « OpEx ») et de paiement à l'usage (« Pay per Use »). Cette approche permet une meilleure refacturation interne, et donc un meilleur suivi et une meilleure imputation analytique des coûts, sans investissements initiaux, puisqu'on ne sait plus très bien sur quelle période et selon quels modes de calcul on doit les amortir.

C'est ainsi que les infrastructures informatiques et télécoms (IT) ont évolué à marche forcée vers le Cloud, avec ses composantes dites « as a Service » : IaaS (infrastructure as a service) ; PaaS (platform as a service) et SaaS (software as a service). Ce qui est devenu essentiel, c'est l'usage et non plus la propriété. C'est d'ailleurs une tendance de fond qui a largement dépassé l'informatique. Les offres basées sur des loyers ou des abonnements mensuels foisonnent dans tous les domaines : voitures, électroménager, ameublement, etc.

Ainsi, le recours de plus en plus systématique au leasing pour le financement des parcs informatiques en entreprise s'inscrit dans une perspective à la fois financière (réduction des coûts) mais aussi culturelle (primauté de l'usage sur la propriété).

En France, comme en Allemagne, en Italie ou en Espagne, l'utilisation du leasing pour équiper les collaborateurs en matériel informatique poursuit sa progression, mais il est beaucoup moins ancré dans les mentalités qu'au Royaume-Uni ou aux États-Unis.

A man in a dark suit stands on a high-rise floor, looking out at a city skyline at sunset. The scene is captured from a low angle, emphasizing the height of the building. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are visible in the distance. The man's reflection is visible on the polished floor.

A l'heure où des réflexions sont engagées dans les entreprises autour du passage de la propriété à l'usage, stimulées en cela par la montée en puissance du SaaS, du IaaS et du PaaS, le leasing est encore souvent perçu comme un contrat avant tout financier et rigide.

L'étude menée début 2018 par IDC en France et présentée dans ce document, révèle que les entreprises françaises attendent des contrats de leasing combinant flexibilité et services associés.

Elles souhaitent pouvoir faire évoluer leurs contrats en cours de route en fonction de leurs besoins, déléguer la préparation du matériel en vue de simplifier le déploiement ou encore se décharger de la gestion des stocks et des approvisionnements. En plus de lisser leurs dépenses, les entreprises voient dans le leasing une occasion d'augmenter la satisfaction des utilisateurs et de réduire les coûts de maintenance, grâce à un matériel régulièrement renouvelé.

Autant d'éléments qui jouent en faveur d'une réduction du coût total de possession des équipements, a fortiori quand le matériel en leasing bénéficie de surcroît d'une valeur résiduelle élevée à l'issue du contrat de leasing, comme c'est souvent le cas pour des produits haut de gamme.

IDC estime que bon nombre d'organisations passent à côté de réelles opportunités d'optimiser leurs dépenses, faute d'aborder le leasing dans sa globalité, et pas uniquement comme un produit financier.

LES TRESORS CACHES DU LEASING :

LA RICHESSE DES SERVICES ASSOCIES

IDC a complété son étude quantitative menée auprès de 130 entreprises françaises par des entretiens approfondis avec six grandes organisations recourant au leasing, tous secteurs confondus.

Il en ressort que le leasing a notamment été adopté depuis de nombreuses années par des entreprises qui doivent gérer un parc de matériel informatique étendu à un écosystème : par exemple un réseau de franchisés ou un réseau d'agents de distribution, ou encore de grands groupes gérant de nombreuses filiales impliquées sur les mêmes gros projets. Il est alors nécessaire pour la maison-mère ou pour le franchiseur de « packager » une solution informatique complète (incluant postes de travail, logiciels, services, éventuellement abonnement réseau, etc.) pour la refacturer sous forme de redevance mensuelle à ses agents ou à ses filiales.

Le leasing est d'abord choisi pour des raisons financières : passer d'une logique de CapEx à une logique d'OpEx. Dès lors, le premier indicateur-clé, c'est le taux obtenu. Mais comme le fait remarquer un responsable informatique que nous avons interrogé :

« Un leasing pur, sans services inclus, c'est un simple prêt bancaire, ou du crédit-bail, c'est très lourd à gérer et ça n'a en fin de compte que peu d'intérêt ».

Et un autre d'ajouter :

« Aujourd'hui, je ne choisis plus de leasing pur, mais un service global à l'usage, incluant l'accès à un système de gestion de parc étendu, avec refacturation interne, gestion des pertes, des vols, recyclage en fin de période, reprise des matériels, etc. »

Au final, les entretiens menés par IDC ont permis d'identifier un large éventail de bénéfices induits par le leasing parmi lesquels :

La meilleure flexibilité

« On lisse mieux le remplacement des postes avec le leasing, car nos investissements peuvent être gelés par la direction financière en cas de retournement de conjoncture économique »

La facilité de déploiement

« Notre fournisseur de leasing gère les déploiements pour nous de façon très industrialisée »

La diminution du nombre de tickets de help desk

« La satisfaction des utilisateurs est généralement inversement proportionnelle à la moyenne de tickets de help desk enregistrés dans l'année »

La baisse du taux de panne

« Le premier avantage du leasing, c'est d'avoir un parc régulièrement renouvelé, donc un taux de panne nettement plus faible (de 20 à 30%) et une meilleure productivité des utilisateurs »

La réduction des délais de dépannage

« Notre contrat de leasing prévoit des remplacements de machine en cas de panne, il ne doit pas y avoir d'interruption de business »

L'amélioration de la gestion du matériel en fin de vie

« Dès le départ, un des services qui nous a le plus intéressé, a été le recyclage, qui assurait l'effacement des données et qui était conforme à notre politique de RSE »

La capacité à isoler un TCO

(total cost of ownership ou coût total de possession)

Pour les grandes entreprises du secteur tertiaire interrogées lors de notre enquête, le TCO moyen constaté se situe entre 150 et 200 euros par mois et par poste, tout compris (services et logiciels SaaS inclus) sur du matériel Apple.



LE LEASING FACILITE LA PENETRATION DES PRODUITS APPLE DANS LES PARCS INFORMATIQUES DES ENTREPRISES

Le recours au leasing permet aux entreprises d'accéder à des équipements qui, parce qu'ils nécessitent des investissements initiaux plus importants, pouvaient être auparavant considérés comme coûteux ou réservés à certains managers. C'est le cas du matériel Apple.

Or grâce au lissage des coûts, surtout si la valeur résiduelle reste importante à l'issue du contrat, le leasing offre de nouvelles perspectives. « Avec le leasing, la contrainte du prix d'Apple est levée, même dans le secteur public » souligne un acheteur informatique interrogé par IDC.

Et comme l'explique un directeur informatique d'une grande compagnie d'assurances qui utilise plusieurs milliers de mac en leasing, « si le prix du matériel Apple est certes plus élevé au départ, le coût total de possession est bien moindre, car l'exploitation est moins coûteuse, les machines sont plus fiables, les logiciels sont toujours à jour, il n'y a pas de licences à payer, pas de « versioning » à gérer, tout est beaucoup plus simple. Du coup, avec Apple, on a pu économiser six ETP (équivalents temps plein) sur l'équipe support, qui est passée de 43 à 37 personnes. »

La valeur résiduelle est également un gros atout du matériel Apple pour ce DSI : « Après trois ans, on est encore à la moitié du prix initial et autour de 30% au bout de six ans. Je prends soin de maximiser la valeur résiduelle, car avec une bonne reprise en fin de contrat, partagée avec le loueur, je diminue mon coût total de possession qui, avec du matériel Apple, est au final incomparable ».



Et comme le résume le DSI d'une grande entreprise de services : « une valeur résiduelle élevée, c'est un tarif mensuel de location plus bas, et c'est finalement le critère financier le plus visible ».

Ce gestionnaire de parc d'un gros industriel précise : « Avant, avec nos PC sous Windows, nous avions de gros problèmes de gestion des licences et des assurances logicielles, dont les coûts n'étaient pas vraiment maîtrisés ; alors quand il a fallu se lancer dans le déploiement d'une nouvelle version de l'os, on a préféré en profiter pour passer à Apple et opter pour le leasing »

Autre point remonté par le responsable de parc d'un grand distributeur : la perception des employés. « La satisfaction des utilisateurs est supérieure avec Apple. On n'a pas besoin de les former, ils s'approprient leur matériel naturellement ». Et un autre de préciser : « les utilisateurs s'attachent davantage à leur matériel Apple, ils en sont plus fiers, donc ils y prêtent plus attention, ce qui contribue à atténuer considérablement les taux de panne ».

PLUS D'UNE ENTREPRISE SUR TROIS RECOURT AU LEASING POUR EQUIPER SES COLLABORATEURS

Une formule qui touche également les tablettes et les smartphones

36%

des organisations étudiées
ont recours au leasing

IDC a mené une enquête en avril 2018 auprès de 130 entreprises de plus de 500 salariés, basées en France. Il en ressort que 36% des organisations étudiées ont recours au leasing, que ce soit pour équiper leurs collaborateurs en ordinateurs, tablettes ou smartphones.

16%

des entreprises s'appuient
sur le leasing pour équiper
leurs collaborateurs de
tablettes

Le graphique suivant montre que le taux le plus élevé de pénétration du leasing dans les entreprises concerne les ordinateurs. Il atteint 33%, sans qu'il existe de différences significatives entre les organisations de 500 à 1 000 employés et celles de plus de 1 000 salariés.

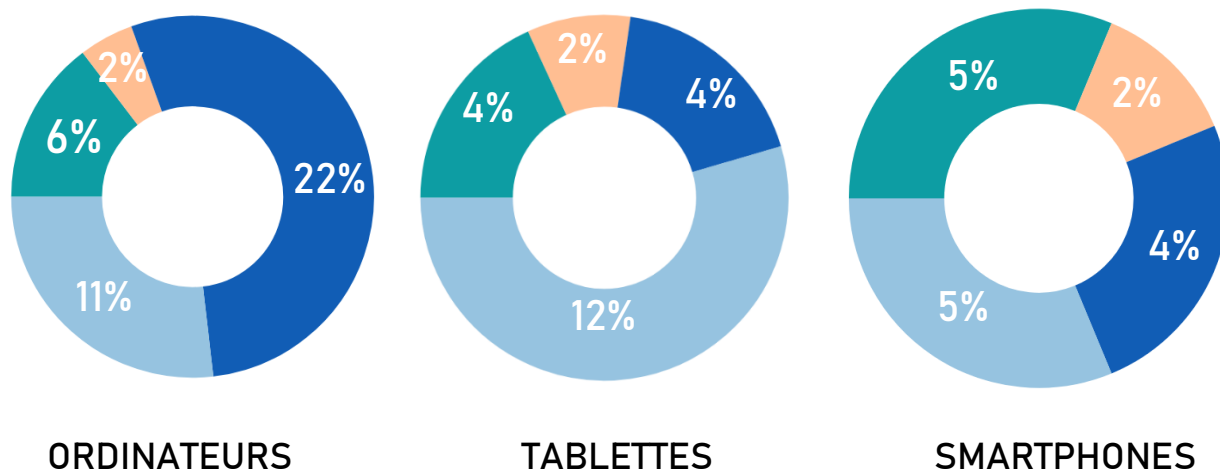
9%

des entreprises recourent
au leasing

Au-delà des ordinateurs, 16% des entreprises s'appuient sur le leasing pour équiper leurs collaborateurs de tablettes. Un résultat relativement élevé compte tenu de la diffusion plus récente de ce matériel dans les entreprises. A noter que trois quarts d'entre-elles recourent au leasing pour la totalité des tablettes.

Avec 9% d'entreprises recourant au leasing, les smartphones arrivent en retrait, en raison notamment de la fourniture de téléphones dans le cadre des abonnements proposés par les opérateurs de téléphonie mobile.

Graphique 1 Approche des entreprises vis-à-vis du leasing :



- C'est à l'étude
- C'est prévu pour dans 18 mois
- Utilisé pour une partie du parc
- Utilisé pour la totalité du parc

Enquête IDC France, avril 2018 / N= 130

Dans les 18 prochains mois, le recours au leasing devrait assez fortement progresser. En effet, au-delà des quelques organisations ayant déjà prévu de franchir le pas, **6%** étudient actuellement cette formule pour s'équiper en ordinateurs, contre **4%** pour les tablettes et **5%** pour les smartphones.

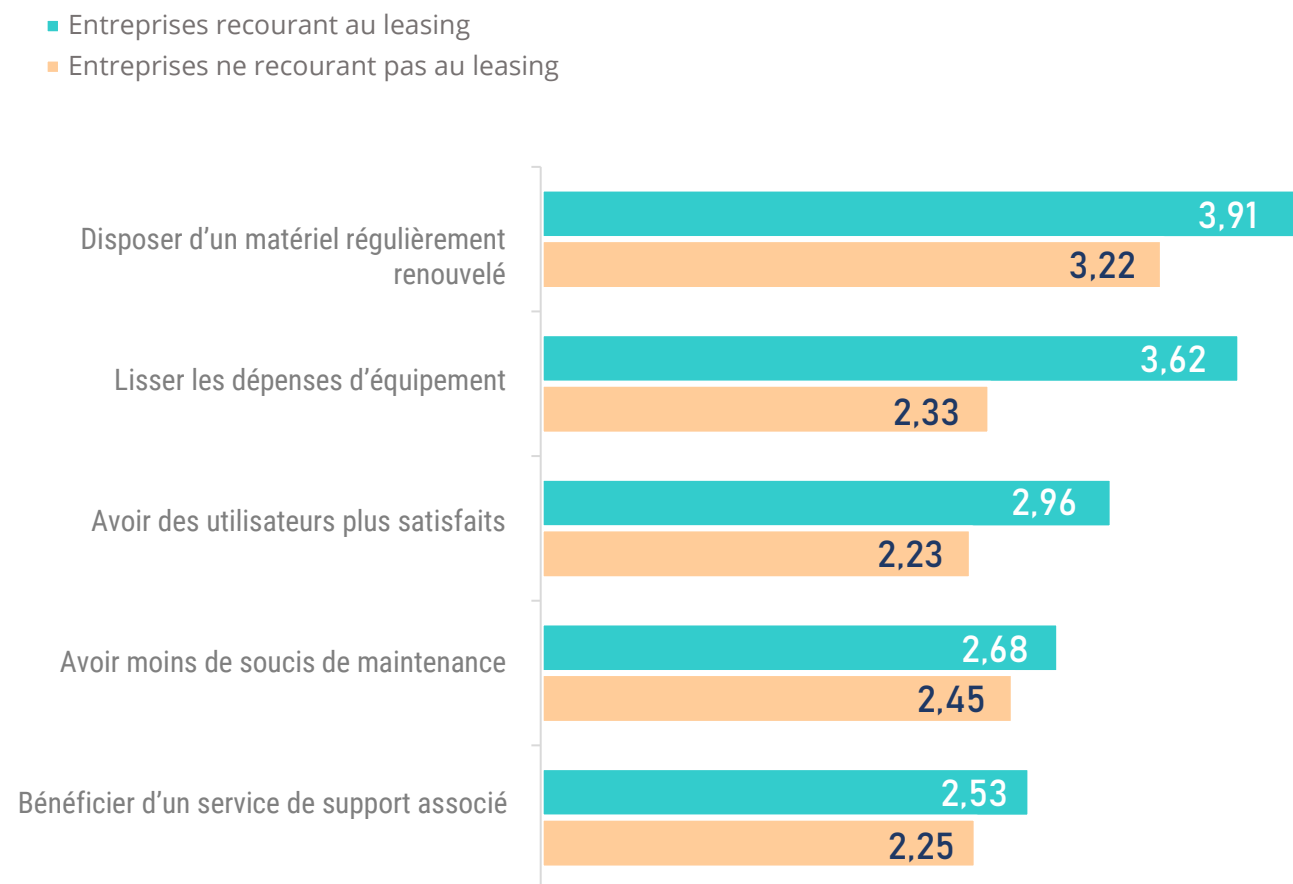
Disposer d'équipements régulièrement renouvelés : l'atout premier du leasing

Disposer d'équipements récents et lisser les dépenses sont les principaux atouts mis en avant par les organisations qui s'appuient sur le leasing pour équiper leurs collaborateurs. A noter que ces avantages sont partagés par les entreprises qui ne recourent pas au leasing.

L'expérience utilisateur est également un bénéfice induit du leasing avancé par les entreprises recourant à cette formule. Une situation qui découle de l'utilisation d'équipements régulièrement renouvelés, donc plus performants.

Graphique 2 Intérêt des entreprises pour le leasing

Note moyenne sur une échelle de 0 (pas du tout intéressant) à 5 (Extrêmement intéressant)



Enquête IDC France, avril 2018 / N= 130

Un fort intérêt pour des services associés au leasing

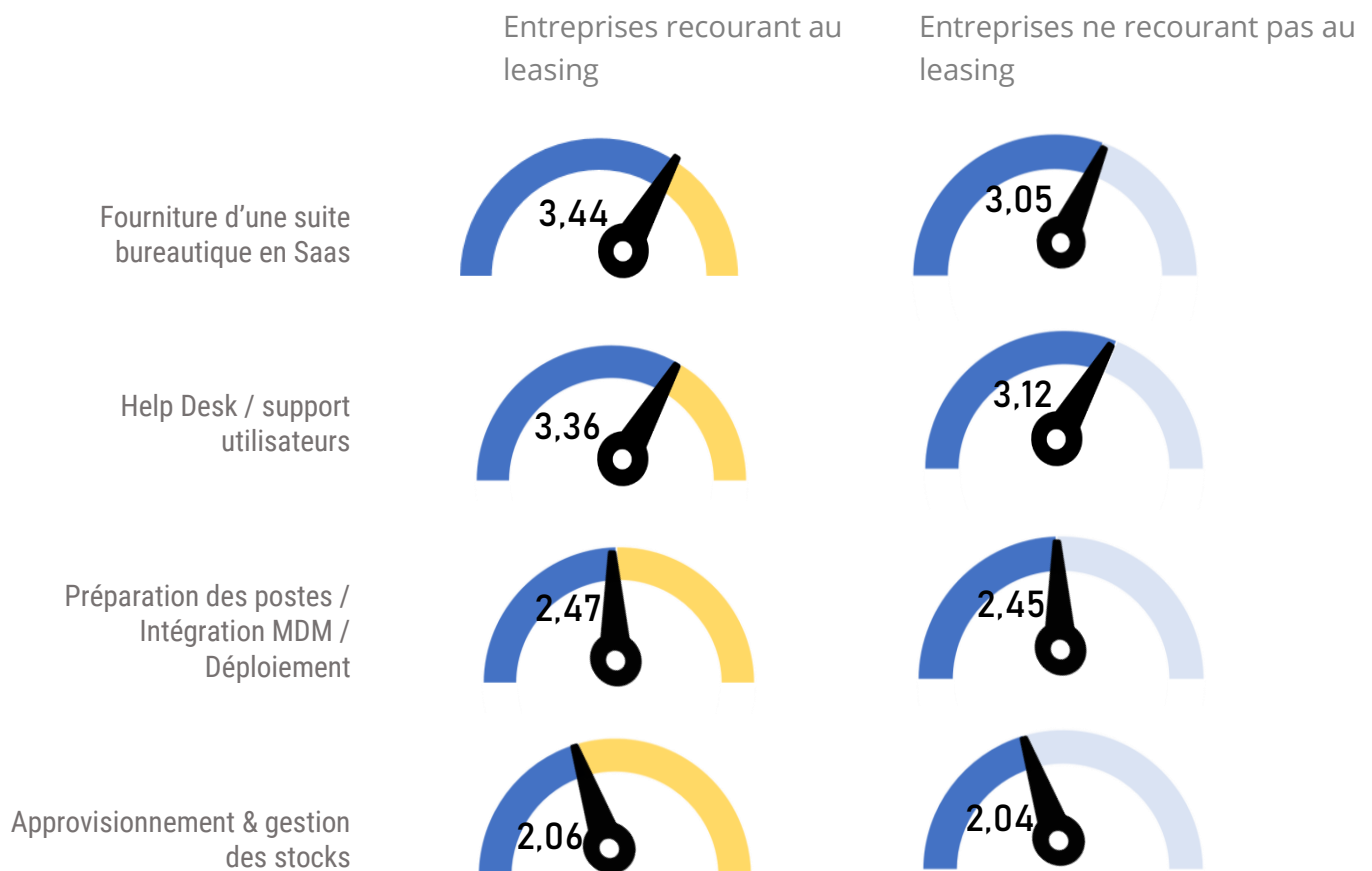
Au-delà des atouts intrinsèques du leasing, les entreprises sont demandeuses de contrats proposant des services associés. C'est notamment le cas des services visant à décharger les administrateurs de la préparation des équipements avant de les déployer ou encore à gérer les stocks et les approvisionnements. Les fournisseurs qui sont en mesure d'associer ce type de services à leur offre de leasing bénéficient clairement d'un avantage.

Disposer, en complément de son contrat de leasing, d'une suite bureautique dans le cloud adossée au matériel, rencontre moins de succès. Cela peut s'expliquer par le fait que les entreprises sont moins familiarisées avec ce type de services qui s'inscrit dans une réponse globale qui dépasse le périmètre traditionnel des contrats de leasing.

Graphique 3

Intérêt des entreprises pour des services associés au contrat de leasing

Note moyenne sur une échelle de 0 (pas du tout intéressant) à 5 (Extrêmement intéressant)



Enquête IDC France, avril 2018 / N= 130

Les freins au leasing sont avant tout "culturels"

Les entreprises ne recourant pas au leasing reconnaissent les avantages de cette formule, des freins à son utilisation perdurent (graphique 2, page 12).

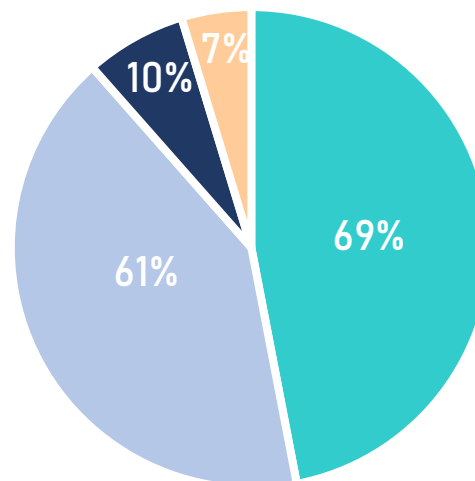
Ainsi, pour les entreprises qui n'utilisent pas le leasing, la volonté de garder la totale maîtrise des équipements joue énormément. Le recours croissant aux offres de software et d'Infrastructure "as a service" devrait conduire de plus en plus d'entreprises à envisager le passage de la propriété à l'usage pour équiper leurs collaborateurs en matériel informatique. Toutefois, cette transition se fait à un rythme très variable selon les entreprises et leur culture.

Autre point important de blocage : l'intérêt financier du leasing paraît bien moindre dans un contexte généralisé de taux très bas. Dans ce cas, bien sûr, la prise en compte de la valeur résiduelle joue en faveur des produits haut de gamme qui se déprécient peu.

Graphique 4

Raisons pour lesquelles les entreprises ne recourent pas au leasing

- Nous souhaitons garder la totale maîtrise de nos équipements
- Nous ne trouvons pas ça intéressant d'un point de vue financier
- Nous avons déjà essayé mais cela s'est avéré décevant
- Les services proposés sont insuffisants



Enquête IDC France, avril 2018 / N= 87

S'agissant des quelques entreprises ayant eu une expérience malheureuse du leasing, les raisons en étaient une déception au niveau de l'avantage financier et, dans un tiers des cas, un contrat jugé trop rigide pour prendre en compte leurs spécificités métier, voire des besoins ponctuels. Les contrats de leasing évoluant vers davantage de souplesse et de services associés, ces points négatifs devraient se faire de plus en rares.



« Les entreprises françaises accélèrent leur transition vers une culture de l'usage plutôt que de la propriété »

Olivier Dubreu, Directeur Général de Rigby Capital (filiale à 100% de SCC), a répondu aux questions d'IDC. Il décrit les nouvelles attentes des entreprises en matière de leasing et les évolutions en cours.

Tout d'abord, pouvez-vous rapidement présenter la société Rigby Capital ?

Olivier Dubreu. Rigby Capital est née il y a vingt ans en tant que département d'Allium dédié au financement des équipements informatiques. Le département a été filialisé en 2004, Allium ayant elle-même, depuis 2000, rejoint le groupe britannique SCC. Cette filiale spécialisée dans le « leasing » d'actifs technologiques génère aujourd'hui un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros, en croissance constante.

Elle vient de passer un cap et de changer de dimension en remportant début 2018 le plus important appel d'offres de financement que l'Ugap, centrale d'achat majeure du secteur public, a jamais émis en matière de location. Un contrat qui porte non seulement sur les équipements IT, mais aussi sur l'intégralité de l'offre Ugap, donc sur tous types de matériels, logiciels et prestations de services et dans toutes sortes de domaines, comme le médical, le transport, les équipements divers, etc.

Comment évolue la demande en matière de leasing ?

OD. Les entreprises françaises ont mis du temps à faire évoluer leur modèle d'accès aux équipements, elles sont longtemps restées très attachées à la notion de propriété, mais la plupart franchissent désormais le pas et accélèrent leur transition vers une culture de l'accès à l'usage ; nous sommes à un moment charnière sur l'évolution des mentalités sur ce sujet. Cependant le taux financier d'un contrat de location reste encore un indicateur majeur pour beaucoup de décideurs.



Le vrai KPI, c'est le loyer et ses services associés, pas le taux uniquement. Chez Rigby Capital, nous nous sommes positionnés sur le coût d'accès au « device » et nous y ajoutons des unités d'œuvre de services pour proposer un package complet associé à un loyer mensuel.

Quelles sortes de services ?

OD. Chez Rigby Capital, nous mettons par exemple à la disposition du client un outil accessible via le web qui intègre des tableaux de bord complets profilés par métier, l'ensemble de ses éléments analytiques, un suivi de parc et une gestion d'actifs, des modules de refacturations internes via des EDI. Chaque client bénéficie d'un contrat sur-mesure.

Notre atout majeur, réside dans le fait de pouvoir agréger l'ensemble des services délivrés par les sociétés du Groupe SCC, spécialistes de la gestion du cycle de vie des produits, à travers un contrat unique.

Nous pouvons ainsi inclure dans un abonnement mensuel les équipements et applications métiers de nos clients, mais aussi nos prestations de conseil, d'intégration MDM, de déploiement, de support/maintenance, et de recyclage.

Comment valoriser ces services ?

OD. Les services informatiques de nos clients ont évolué de façon significative ces dernières années. Ils sont davantage axés sur les besoins des métiers. Ces métiers qui génèrent le business, ne tolèrent plus d'être bridés par des infrastructures informatiques ou des réseaux obsolètes, ils ont besoin de solutions simples, agiles, mobiles et digitales pour lesquelles la disponibilité des matériels doit être totale. Cela suppose une véritable gestion proactive de parc, de la prévention et de l'anticipation en termes d'évolutions.

D'où l'intérêt croissant des clients de disposer de plateformes de gestion et de pilotage qui leur permettent d'avoir une vue multidimensionnelle de leur parc ; technique, financière et budgétaire, de pouvoir établir des budgets prévisionnels et de



mesurer de façon plus précise le véritable coût de possession d'un poste par fonction (VIP, commerciaux, techniciens nomades, etc.) par exemple.

Nous élaborons pour chaque client un catalogue complet de tous les produits disponibles sur leur parc (PC, Mac, smartphones, tablettes, etc.) et nous lui apportons une visibilité globale qui lui permet de mieux anticiper les évolutions et lui garantit un meilleur usage de ses contrats de location.

Et comment sont gérés les renouvellements ?

OD. Nous sommes clairs avec nos clients : l'évolution des équipements en parc, tout comme leur gestion de fin de vie sont des étapes clés dans la vie d'un contrat. Nous décrivons précisément ces étapes lors de la contractualisation et lors des phases de transition. Nous gérons le recyclage de nos équipements via Recycléa, une filiale de groupe spécialisée dans le recyclage et la destruction, pour une part importante de notre activité. Nous travaillons aussi avec d'autres brokers que nous avons référencés. Nous garantissons l'anonymisation et l'effacement des données en conformité avec le RGPD et également la destruction des équipements dans le respect des normes D3E.

La viabilité de votre « business model » repose beaucoup sur la maîtrise de la valeur résiduelle, n'est-ce pas ?

OD. Absolument, Il ne faut pas se tromper. C'est la clé de voûte du modèle. Et c'est notamment un argument qui plaide en faveur du déploiement des solutions Apple. Les matériels Apple, quels qu'ils soient, Mac, iPad ou iPhone bénéficient d'une valeur de revente très importante sur le marché de l'occasion après 24, 36 voire 48 mois. Les écarts de prix à la revente sont significatifs par rapport aux autres constructeurs et permettent d'afficher des TCO souvent inférieurs, sans oublier la facilité avec laquelle ces équipements peuvent être déployés, sécurisés et administrés.

A propos d'IDC

IDC est un acteur majeur de la Recherche, du Conseil et de l'Évènementiel sur les marchés des Technologies de l'Information, des Télécommunications et des Technologies Grand Public. IDC aide les professionnels évoluant sur les marchés IT et les investisseurs à prendre des décisions stratégiques basées sur des données factuelles. Plus de 1100 analystes proposent leur expertise globale, régionale et locale sur les opportunités et les tendances technologies dans plus de 110 pays à travers le monde. Depuis plus de 50 ans, IDC propose des analyses stratégiques pour aider ses clients à atteindre leurs objectifs clés. IDC est une filiale de la société IDG, leader mondial du marché de l'information dédiée aux technologies de l'information.

IDC France

13 Rue Paul Valéry

75116 Paris, France

+33.1 56.26.26.66

Twitter: @IDCfrance

idc-community.com

www.idc.com / www.idc.fr

Copyright

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/offices. Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or sales@idc.com for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or web rights.

Copyright 2018 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved