

IVème partie

Chapitre 1

Les modes de financement des solutions d'impression.



Trois types de solutions d'impression seront examinées ci-dessous :

- ▶ les solutions de reprographie,
- ▶ les duplicopieurs,
- ▶ les matériels et solutions d'imprimerie et de façonnage.

IV.1.1. Solutions de reprographie :

L'acquisition n'apparaît pas la solution la plus adaptée dans ce secteur d'équipement pour les raisons suivantes :

- ▶ elle implique un amortissement sur 5 années, période longue pendant laquelle les services ne peuvent faire évoluer les moyens techniques en fonction de l'évolution de leurs besoins et de leurs structures ; il est constaté des évolutions significatives à la baisse ou à la hausse des besoins d'impression sur des durées de l'ordre de 1 à 2 ou 3 années (restructuration de services, dématérialisation des documents, évolution des effectifs etc.) ; les prévisions de production sur 5 années – nécessaires en cas d'acquisition du matériel – sont délicates voire irréalistes et il est de ce fait toujours périlleux d'établir un cahier des charges devant intégrer une évaluation des besoins sur du long terme ;
- ▶ la gestion du renouvellement des équipements financés en investissement n'est pas toujours efficace. Il est constaté une tendance à maintenir des équipements au-delà de la durée moyenne de leur amortissement (qu'ils aient été ou non optimisés) ; vétustes voire obsolètes, ils ne répondent plus aux besoins, pour un coût d'entretien à la copie souvent supérieur à ce qui peut être obtenu au même moment sur un équipement neuf en location ;
- ▶ ce secteur connaît une évolution technologique et une compétition de constructeurs telles que le renouvellement de solutions d'impression se fait sur deux à trois ans ;

- ▶ cela s'accompagne d'une concurrence tarifaire dont l'acheteur se prive ne pouvant bénéficier dans un délai raisonnable de la baisse des prix.

Dans ces conditions, le marché actuel des copieurs/imprimantes en atelier ou en proximité est couvert dans sa grande majorité par un financement en location/entretien d'une durée de 3 ans, à des coûts compétitifs, et de manière beaucoup plus résiduelle en coût copie unique global.

D'une manière générale et pour résumer, dès lors que les marchés sont passés sur une durée raisonnable et adaptée aux besoins des services (3 ans fermes, 1 an +1 an +1an, 3 ans +1an +1an), il est essentiel de veiller à défendre les intérêts ou les contraintes des administrations mais également de prendre en compte les réalités économiques et concurrentielles des entreprises.

Pour les services demandeurs, l'objectif est de rechercher la meilleure solution technologique en suscitant pour cela la concurrence la plus grande afin d'obtenir les meilleurs coûts. Pour les entreprises, il s'agit de répondre au mieux aux besoins exprimés, d'obtenir le plus de marchés possibles à des conditions qui permettent de leur garantir une marge plus ou moins importante, et surtout une prise de risque minimale en ce qui concerne le financement de matériels (neufs la plupart du temps) qu'ils proposent et le montant des revenus générés par ces marchés.

Les deux formules de financement se déclinent ainsi en plusieurs formules :

- **La "location-entretien"** constitue la solution très majoritairement utilisée par l'ensemble des acheteurs publics. La partie fixe locative exprimée en mois ou trimestres permet au fournisseur de financer le matériel proposé ; elle représente selon les cas entre 40 à 60 % du coût global du marché. La partie variable est constituée par l'entretien (maintenance) c'est-à-dire la production de copies réalisée par le matériel loué, le coût copie est proposé à l'unité ou au millier de copies ; un relevé compteur est fait selon un calendrier prévu par le service qui ne paie que les copies réalisées.

Cette formule permet d'utiliser la forme de marché ordinaire plutôt que celle du marché fractionné à bons de commandes. Elle garantit aux entreprises un marché simple et clair sur son objet (location d'une machine pour tel besoin estimé et pour une durée précise) ; *elle se traduit par l'offre la plus large du marché de la reprographie et une baisse continue des coûts sur les 5 dernières années.*

Cette pratique est encore plus significative dans le segment des copieurs couleur où l'offre technique évolue chaque année (matériels plus performants et plus de fonctionnalités) accompagnée d'une baisse des prix sensible et alors même que les besoins des services sont en hausse constante.

Une variante existe, utilisée par certains services pour tenter d'obtenir un coût légèrement meilleur. Il s'agit d'introduire un engagement minimal de production à hauteur d'environ 40/50% du besoin exprimé, soit dans la partie locative (qui se transforme en location/forfait) + copies supplémentaires, soit dans la partie entretien. Cela n'a que peu d'influence sur le coût final et rend la gestion du marché plus complexe.

- **Le "coût copie global unique"** consiste à intégrer dans une seule formule de prix la part locative du matériel (et donc son financement/amortissement par l'entreprise) et la part entretien/consommables (la production de copies qui devrait être réalisée et facturée). Elle est très peu utilisée, selon deux formules généralement constatées :

- la 1^{ère} consiste à solliciter les entreprises pour la mise à disposition de matériel qui sera financé en coût copie unique global auquel est adossé un engagement forfaitaire minimal de production annuel ; cela peut être intéressant pour un service ou un organisme dont la production n'est pas linéaire sur l'année (4 à 6 mois d'utilisation intensive par exemple).
- la 2^{ème} consiste à solliciter les entreprises pour la mise à disposition de matériel qui sera financé en coût copie unique sans aucun engagement forfaitaire de production, avec seulement une indication du volume de production envisagé.

Dans ces deux cas, l'objet du marché reste toujours la mise à disposition d'un matériel d'impression avec un certain nombre de besoins exprimés en volume de production et/ou en applicatifs technologiques.

Dans le cadre du coût copie unique global, il est établi que seule la 1^{ère} formule présente un intérêt pour les entreprises, plus ou moins marqué selon le niveau d'engagement forfaitaire souscrit par le demandeur. Si l'engagement forfaitaire souscrit est élevé (80 à 100 % du besoin constaté sur la dernière de production), les propositions tarifaires peuvent être compétitives mais représentent un risque non négligeable pour l'administration en cas d'évolution des besoins (ce qui est constaté dans 90% des cas).

La seconde formule (pas d'engagement forfaitaire) rend délicat pour les entreprises le dimensionnement technique du matériel, et très risqué le marché lui-même sur le plan économique dans la mesure où il s'agit de fournir un équipement neuf sans possibilité d'évaluer à quel niveau il sera financé sur la durée du marché, puisqu'il n'y a pas d'engagement forfaitaire de production. Les services demandeurs ont alors recours au marché fractionné à bons de commandes impliquant un seuil minimal et maximal (qui peut être financier), mais cela ne constitue pas une bonne solution tant l'évaluation de ces seuils est délicate.

Conseil :

Le recours très minoritaire au coût global unique (en particulier sans engagement forfaitaire) rend difficile la comparaison chiffrée avec le mode de financement en location/entretien. Toutefois, au regard des analyses faites sur le sujet et des informations recueillies aussi bien auprès des acheteurs publics que des entreprises, plusieurs constats ont pu être établis :

→ *Le coût copie global unique*, s'il présente l'intérêt d'une facturation unique, n'optimise pas la dépense en particulier dans la seconde formule. Les entreprises ont besoin d'avoir une idée du niveau d'utilisation et de production des matériels qu'ils proposent afin de pouvoir faire une offre de financement adaptée et compétitive. Conséquences : s'il n'y a pas d'engagement forfaitaire de production, la concurrence est extrêmement réduite (1, 2 ou pas de réponse) et les coûts de la copie se situent à un niveau plus élevé que la fourchette moyenne constatée en location/entretien.

S'il y a un engagement forfaitaire de production, la difficulté à l'évaluer rigoureusement et surtout à en faire la projection fiable sur plusieurs années se traduit régulièrement par des niveaux sur-évalués (et donc des copies facturées alors qu'elles n'ont pas été réalisées) ou sous-évalués nécessitant des régularisations de compte.

→ La pratique du *marché ordinaire en location + entretien* sans engagement forfaitaire est reconnue par la majorité des administrations comme la plus souple et la plus adaptée à leurs besoins. La partie financement du matériel s'est assainie, et il n'y a pratiquement plus de formules de financement en crédit-bail ou avec option d'achat. L'évolution des grilles tarifaires sur les trois dernières années, dès lors que les conditions générales de mise en concurrence sont ouvertes, est constatée à la baisse alors même qu'il est mis en place des équipements neufs de gamme technologique récente.

Ce sentiment est partagé par les acteurs professionnels qui trouvent dans cette pratique un cadre simple à gérer, transparent et efficace, adapté et également en phase avec les possibilités des entreprises et la situation du marché financier.

Au total, s'agissant des marchés relatifs à la mise à disposition de matériels de reprographie, il est recommandé le recours à la formule location + entretien susceptible de prendre en compte de manière équilibrée les intérêts des administrations ainsi que ceux des entreprises/fournisseurs. En ce qui concerne l'utilisation du coût copie unique global, seule la formule adossée à un engagement forfaitaire (dès lors qu'il est évalué avec rigueur et maîtrise) apparaît constituer une alternative pertinente sans qu'il puisse être établi pour autant qu'elle garantisse des tarifs plus économiques.

IV.1.2. Duplicopieurs :

En fonction de l'environnement dans lequel le matériel est implanté, l'acquisition ou la location peuvent être envisagées.

Selon le volume de production à prendre en charge, de l'intégration de la machine dans une filière comportant ou non d'autres matériels etc., le choix du financement (outre la disponibilité budgétaire) doit s'inscrire dans la durée (5 ans d'amortissement ou 3 ans de location).

Conseils utiles :

- ▶ dans l'hypothèse d'une recherche de solution en location, bien évaluer l'impact du coût sur la durée du contrat par rapport au coût d'acquisition du matériel (ne pas payer en 3 ou 5 ans de location, 2 à 3 fois du matériel) ;
- ▶ que ce soit en acquisition ou en location, veiller à obtenir le coût des consommables (masters, tambour couleur supplémentaire entre autres). Procéder à une comparaison des offres sur la base d'un calcul complet des éléments financiers (location ou amortissement + entretien copies ou consommables / volume de copies annuel) ;
- ▶ un contrat d'entretien peut être prévu sur le modèle de ce qui est pratiqué en reprographie (coût copie comprenant intervention et consommables) ;
- ▶ il peut être intéressant de comparer lors de la consultation des fournisseurs des offres en acquisition et en location.

IV.1.3. Matériels et solutions d'imprimerie et de façonnage :

L'amortissement de l'acquisition de matériels et de solutions d'imprimerie et de façonnage s'échelonne sur une période de 10 à 15 ans. Sa durée implique de prévoir une maintenance pendant toute cette longue période d'amortissement.

Or, la durée d'un marché est fixée en tenant compte de la nécessité d'une remise en concurrence périodique. L'application de cette règle doit se combiner avec la recherche des solutions les moins coûteuses et les plus performantes techniquement, ce qui est ici un exercice difficile.

Les modalités du financement des matériels d'impression et de façonnage se déterminent en fonction du type de machine et de la solution économique choisie (acquisition ou location).