

Photocopies : louer un service ou acheter le matériel ?



Les grands comptes se sont peu à peu orientés vers la location d'un service. Le marché lui-même pousse vers l'externalisation maximale des solutions d'impression. Mais dans certaines circonstances, l'achat de matériel peut rester une affaire intéressante.

Acheter un service, déléguer la gestion du parc

En matière de photocopies, la location d'un service complet semble remporter une grande partie des suffrages. Elle apporte un certain nombre d'avantages en termes de gestion de parc et de financement. Avec cette solution, l'acheteur n'a plus à se soucier de l'amortissement du matériel. « Nous achetons un niveau de service, ça change tout », commente Hubert Dugas, responsable des achats de la ville d'Angers et d'Angers Loire métropole qui a passé un accord-cadre de location maintenance d'imprimantes et de photocopieurs pour les deux collectivités et le CCAS.

Nous achetons un niveau de service, ça change tout

Par ailleurs, « dans une politique d'acquisition, on a tendance à renouveler le matériel et à ne pas travailler suffisamment le besoin ». La location-maintenance permet de contourner cet écueil et de revenir aux fondamentaux. Le secteur économique des systèmes et solutions d'impression est d'ailleurs en train d'évoluer vers de nouvelles stratégies davantage axées sur le service. Le syndicat qui le représente (le Snessi) pousse ainsi vers les MPS (pour Management Print Services), une « industrie émergente » qui vise à développer « l'accompagnement le plus complet possible de la gestion des activités d'impression. Sur un plan économique, les Managed Print Services représentent un nouveau « business model » pour les clients comme pour les constructeurs ». Un acheteur de l'Etat estime pour sa part que les marchés d'infogérance de parc d'impression constituent « un secteur d'avenir », même si l'Etat n'a pas encore mis en œuvre cette solution. D'autres évoquent la gestion déléguée des parcs. Dans tous les cas l'objectif reste le même : optimiser le parc, réduire les coûts, imprimer moins mais mieux.

Matériel au « goût du jour »

Avec la location, le matériel est « toujours au goût du jour », constate Hubert Dugas. Le prestataire s'engage à fournir un même niveau de service sur la longueur du marché. A lui d'entretenir et/ou de remplacer des machines défaillantes ou plus assez performantes. Avec ce système, « nous pouvons d'ailleurs positionner du matériel neuf comme du reconditionné », complète le responsable angevin. Le musée du Louvre privilégie ainsi la location à la demande de Bercy pour tenir compte « des évolutions régulières de ces matériels », indique la direction des ressources humaines qui gère les copieurs de l'établissement. L'Etat, engagé dans la réduction de son parc, pousse en effet vers la location. Les produits multifonction se sont largement multipliés ces dernières années (copy to mail, envoi de fax, gestion de documents, numérisation...). Aujourd'hui ces équipements ne sont plus de « simples boîtes » à placer, résume Hubert Dugas. Ils sont de plus en plus sophistiqués, intelligents et ont besoin d'être intégrés à une infrastructure réseau. « Leur déploiement doit se faire avec une logique informatique de connexion. La plupart des machines ne sont aujourd'hui utilisées qu'à 10 à 15% de leurs possibilités. Or notre but est d'essayer de les utiliser 100% de leurs capacités ». L'installation, la configuration avec les postes de travail, la formation des utilisateurs... autant de tâches revenant au prestataire, dont la gestion dans la durée peut s'avérer complexe si la solution achat d'équipement est retenue.

Définir ses besoins et anticiper les tendances futures

« Un photocopieur s'amortit en quatre ou cinq ans, une imprimante en trois ans », explique Vannina Maestracci, directrice du cabinet conseil en optimisation de parcs d'impression Factea Reprographie. Le choix entre la location et l'achat de matériel dépendra donc essentiellement du besoin (contraintes utilisateurs : volume journalier, réactivité, qualité, rendement désiré...) et des prévisions sur les tendances à venir. Le cabinet américain Gartner prévoit en effet une poursuite de la baisse globale du nombre de pages copiées, imprimées et faxées (déjà moins 50% ces sept dernières années).

Un photocopieur s'amortit en quatre ou cinq ans, une imprimante en trois ans

Les acheteurs ont donc plutôt intérêt à anticiper ce phénomène dans leur organisation, préconise celui-ci, sachant toutefois que cette baisse varie fortement selon les secteurs (le secteur étatique consomme lui toujours beaucoup par exemple). Le cabinet américain recommande fortement de discuter de ce point dans le cas de recours à des fournisseurs MPS (actuels ou à venir). Les besoins varient également beaucoup entre les utilisateurs d'une même organisation : un service communication va par exemple « consommer » davantage de couleur, de copies et d'impressions de qualité qu'un autre service. « Dans certains services, notamment ceux qui accueillent le public type bibliothèques, Pôle Emploi... les photocopieurs tournent peu et servent souvent pour du noir et blanc. Une machine peut rester cinq à dix ans, assure Vannina Maestracci. Dans ce cas, il est plus intéressant économiquement de continuer à acheter le matériel ». La location s'adressera davantage à des organisations qui impriment beaucoup en quantité, avec un grand nombre d'utilisateurs ou encore où il y a un besoin de nouveauté dans le matériel.

Location quatre ans maximum

Un équipement va rester à son emplacement plus ou moins longtemps. Les accords-cadres passés à Angers portent sur quatre ans. Tout comme ceux de l'Etat. En location, Vannina Maestracci préconise de ne pas aller au-delà. « Trois à quatre ans est un délai raisonnable au regard des technologies. Si un acheteur loue, c'est qu'il a besoin de renouvellement. Avec cette durée, il a un matériel toujours au goût du jour. En location, le coût copie ne baisse pas. Il est lié à la durée de la location et est défini au moment du marché », précise-t-elle.

La maintenance associée ou dissociée

En location, la maintenance va être intégrée dans le service. Encore faut-il préciser dans le cahier des charges certains éléments comme les délais et condition d'intervention par exemple. En achat du matériel, mieux vaut intégrer la maintenance dans le marché conseille un acheteur public spécialiste du sujet :

En choisissant l'achat, l'acheteur est moins captif par rapport à la maintenance qu'en location

« C'est vraiment là que les sociétés récupèrent les marges. Il ne faut pas raisonner en termes de prix d'achat mais de coût global » qui comprend les prix des consommables, ceux de la maintenance, etc. Cependant, l'achat présente sous certains aspects un avantage pour Vannina Maestracci : « A l'issue du marché achat avec maintenance, l'acheteur peut se contenter de passer un seul nouveau marché relatif à la maintenance. En choisissant l'achat, l'acheteur est moins captif par rapport à la maintenance qu'en location ».

Scenarii de coûts

La location coûte plus cher que l'achat, le prestataire comptant des intérêts à un taux supérieur à celui qu'une collectivité publique peut obtenir lorsqu'elle emprunte. « Les coûts sont aussi moins clairs », estime Vannina Maestracci. Globalement selon la directrice de Factea Réprographie, la location revient à 15% plus cher. Mais l'inverse peut être également vrai rendant à la location un avantage. Pour s'orienter vers cette solution, les Angevins ont dessiné plusieurs scenarii en fonction de leurs besoins. Dans leur cas, « la location maintenance revenait moins cher que l'acquisition extrapolée sur plusieurs années », se souvient Hubert Dugas. La facture est ainsi passée de 580 000 euros par an à 450 000 euros. Le tout est de bien dimensionner le parc et de l'ajuster aux besoins. Le service des achats de l'Etat rappelait ainsi dans son dernier rapport d'activité que le coût des équipements « dépend très directement de leur capacité : un équipement sous-utilisé entraînera un loyer plus élevé que celui répondant au besoin réel. Un équipement sur-utilisé entraînera un taux de panne plus élevé et l'insatisfaction des utilisateurs ».

Etudier son financement

Selon que l'acheteur s'oriente vers de la location ou de l'achat d'équipement, l'imputation sur le budget va différer. Avec la location, Angers est parti sur du budget de fonctionnement et non plus de l'investissement. Les budgets qui étaient éclatés ont été centralisés dans un seul endroit, ce qui permet d'avoir un « meilleur suivi des dépenses » explique Hubert Dugas. Tout dépend de la trésorerie de la personne publique : peut-elle se permettre une grosse dépense en début de contrat ou non. Pour remplacer un parc devenu obsolète, les trois collectivités angevines ont pu opérer progressivement et avoir recours à un « renouvellement gagnant ». La location peut aussi rattraper quelques oublis, notamment lorsque la collectivité a oublié d'anticiper budgétairement le remplacement des machines. Il faut aussi étudier les possibilités de subventions et d'aide pour Vannina Maestracci, voire « le rachat du parc par les constructeurs ». A chaque cas sa solution.

© achatpublic.info Par : Mlle Bénédicte Rallu
