

# Etude GfK / IT PARTNERS

**Les revendeurs informatiques et  
sociétés de service  
dans le contexte de crise...**

**...sérénité et optimisme !**

# Sommaire de l'étude

2

- Méthodologie Page 3
- Profil des répondants et structure de leur activité Page 4
- Les revendeurs et sociétés de services face à la crise Page 12
- Les perspectives à moyen terme Page 18
- Indicateur du moral des revendeurs et sociétés de service et synthèse de l'étude Page 23

# Méthodologie

3

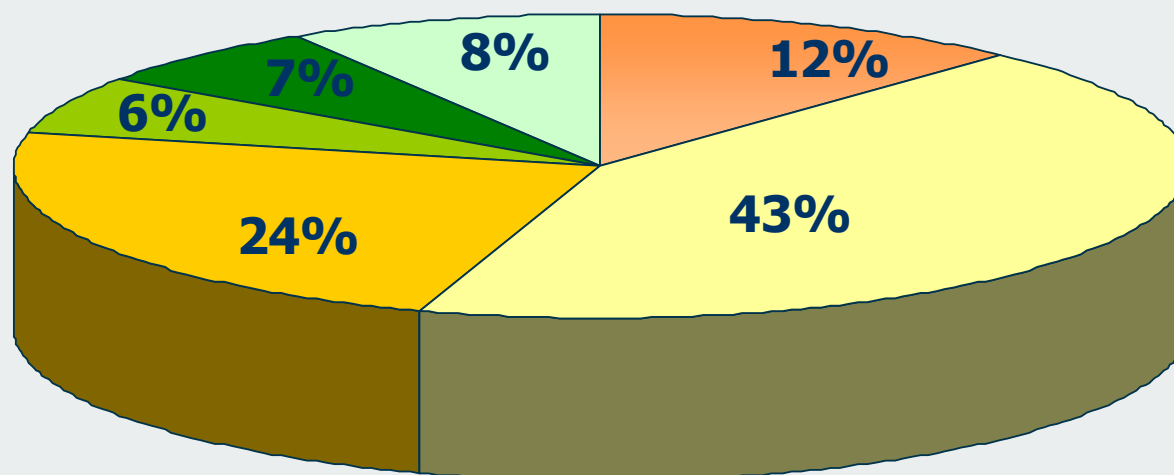
- Lors du salon IT-Partners qui s'est tenu les 3 et 4 février à Disney Land Paris, GfK a interviewé en face à face 224 visiteurs (les exposants et partenaires étaient exclus de l'enquête).
- Il s'agit de sociétés dont l'activité est
  - La revente de matériel informatique et télécom et/ou
  - La revente de logiciel et/ou
  - Le service et/ou
  - Le développement et l'intégration de solutions informatiques
- L'ensemble des sociétés interviewées adressent une clientèle professionnelle
- **L'objectif de l'étude est de mesurer à chaud l'impact de la crise sur l'activité des sociétés dont les dirigeants et responsables visitaient le salon IT-Partners, ainsi que de jauger leur moral et leur confiance en l'avenir.**

# Profil des répondants

# Quel est le nombre de salariés de votre entreprise ?

5

**79 % des entreprises (revendeurs et sociétés de services) ont moins de 10 salariés.**



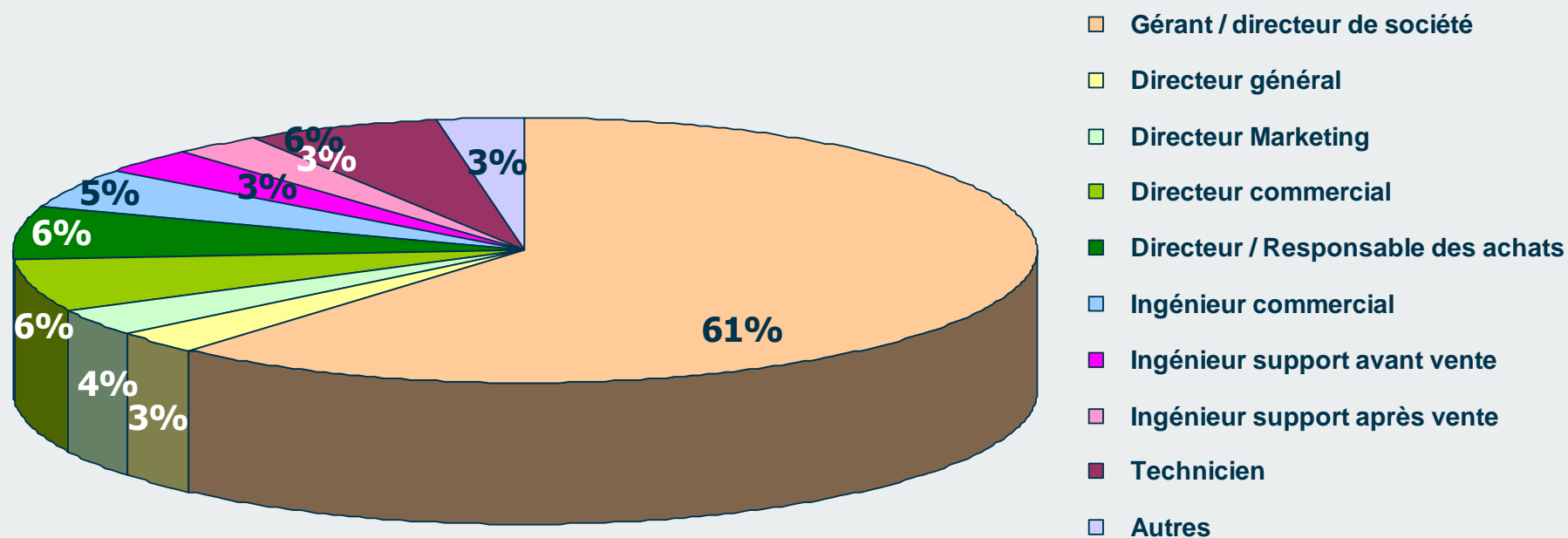
- 0 salarié
- 1- 4 salariés
- 5 -10 salariés
- 11- 20 salariés
- 21 à 100 salariés
- Plus de 100 salariés

Le marché français est riche de petites structures pouvant assurer un service de proximité

## Quelle est votre fonction ?

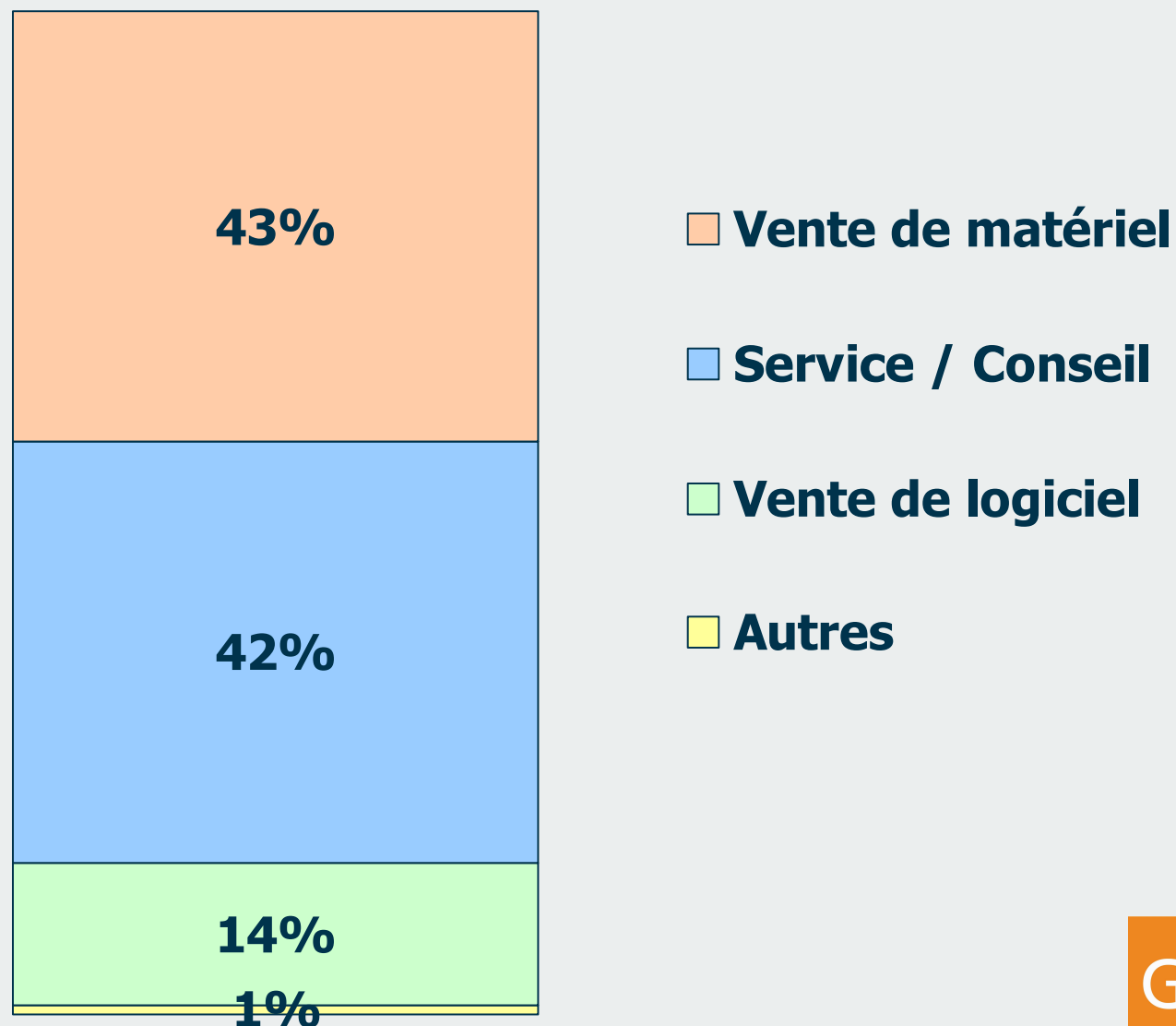
6

**80 % des répondants ont des fonctions de direction**



## Quelle est, en pourcentage, la répartition, du CA de votre entreprise, HT ?

7



## Quelle est, en pourcentage, le poids de la revente de matériel dans le CA de votre entreprise ?

8

Poids de la revente de matériel dans le CA

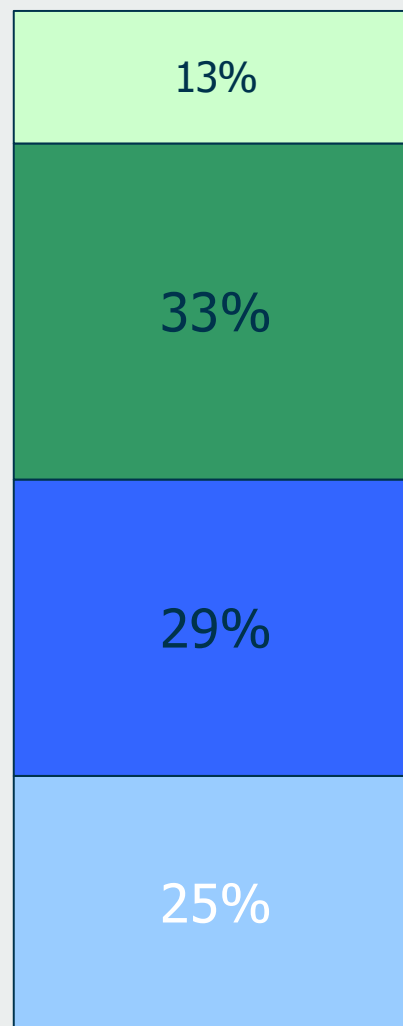
■ > à 75%

■ 50 à 74%

■ 25 à 49%

■ < à 25%

Pour 54% des répondants la revente de matériel pèse moins de 50% de leur CA

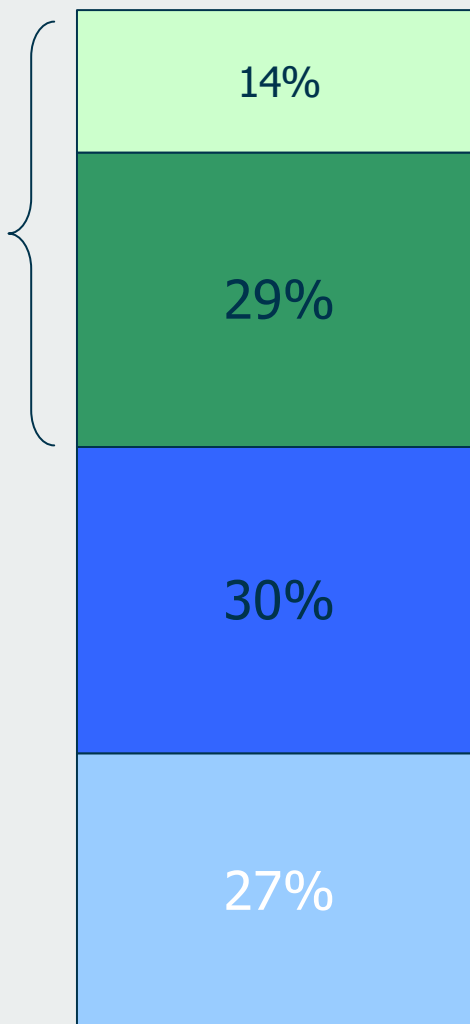


**Vente de matériel**

GfK

# Quelle est, en pourcentage, le poids du service et du conseil dans le CA de votre entreprise ?

Pour 43% des répondants le service et le conseil sont la principale source de chiffre d'affaires



Poids service et du conseil dans le CA

■ > à 75%

■ 50 à 74%

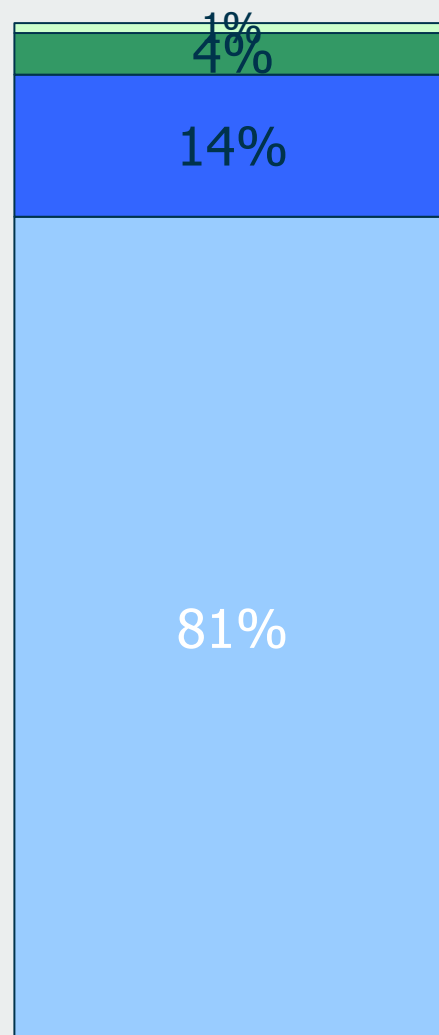
■ 25 à 49%

■ < à 25%

**Service / Conseil**

# Quelle est, en pourcentage, le poids du logiciel dans le CA de votre entreprise ?

Les revendeurs et développeurs ne vivant que du logiciel sont minoritaires



Poids du logiciel dans le CA

■ > à 75%

■ 50 à 74%

■ 25 à 49%

■ < à 25%

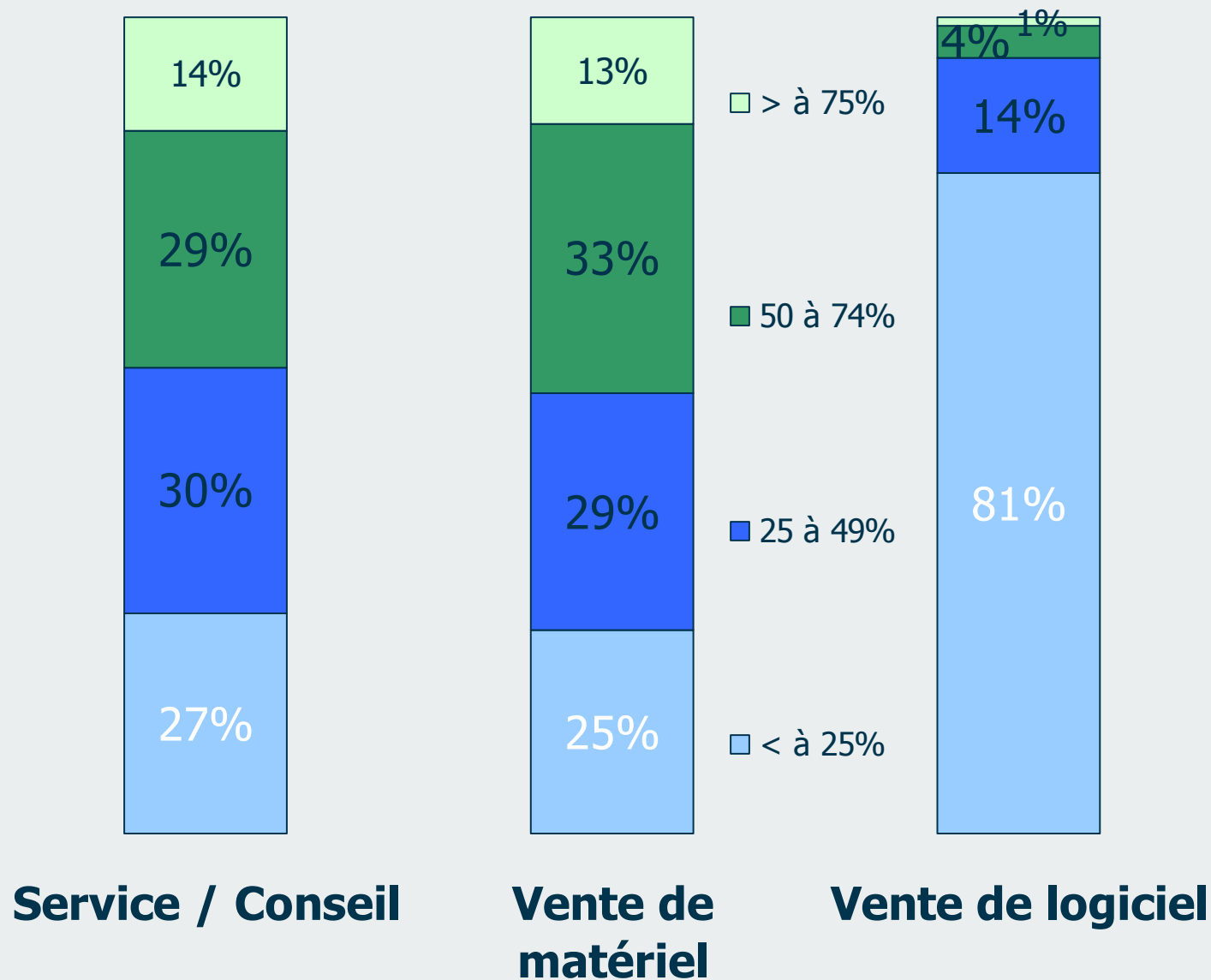
10

**Vente de logiciel**

GfK

## Quelle est, en pourcentage, la répartition, du CA de votre entreprise, HT, entre les différents activités ?

11

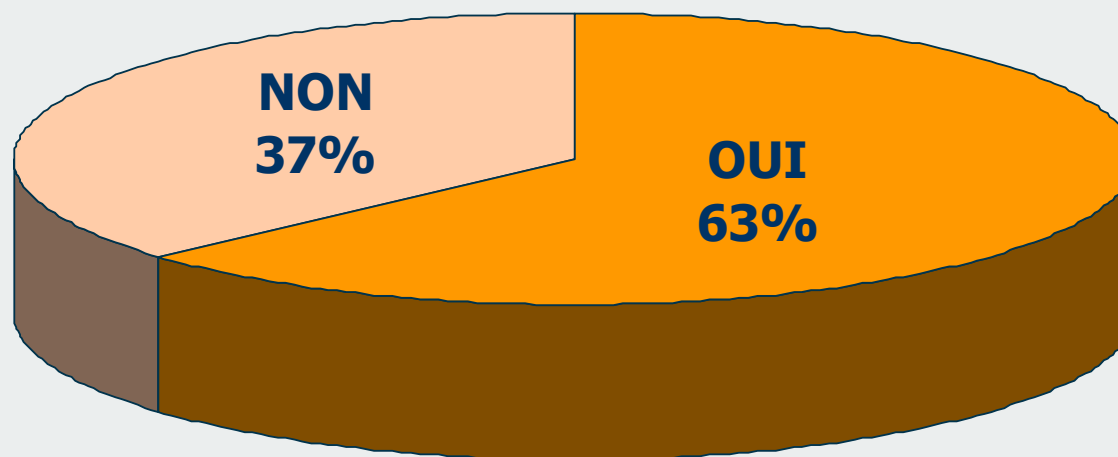


# Les revendeurs et sociétés de services face à la crise

# Pensez vous que la crise va durer au-delà de l'année 2009 ?

13

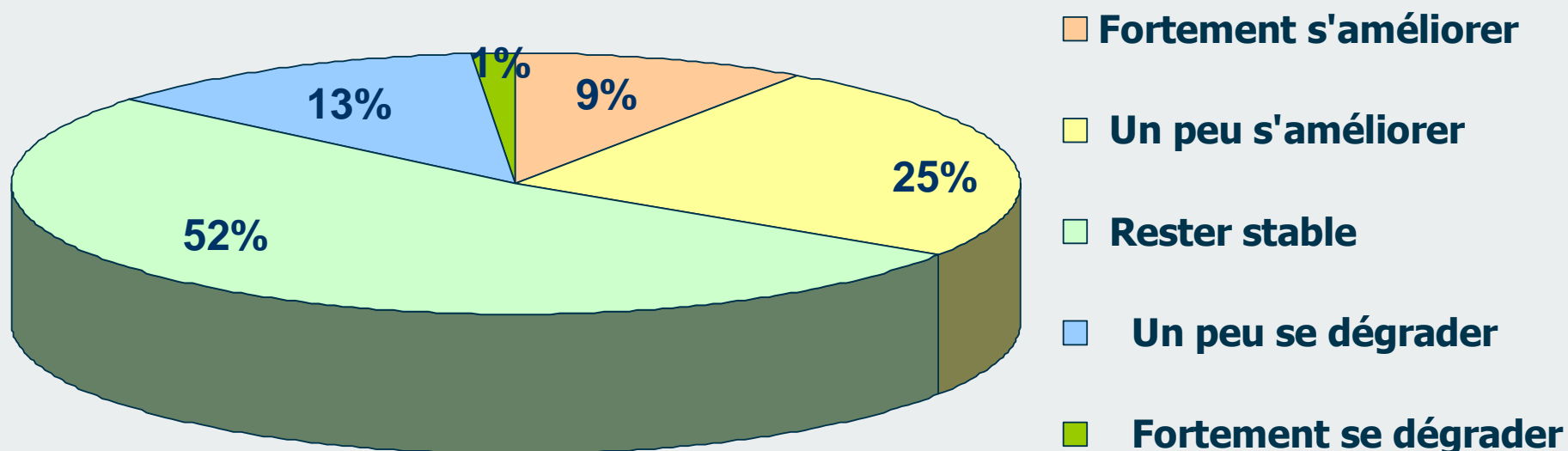
**La crise est perçue comme un phénomène durable...**



# Pensez-vous qu'au cours des 12 prochains mois, la situation financière de votre entreprise va...

14

## Face à la crise, les revendeurs et sociétés de services restent confiants !

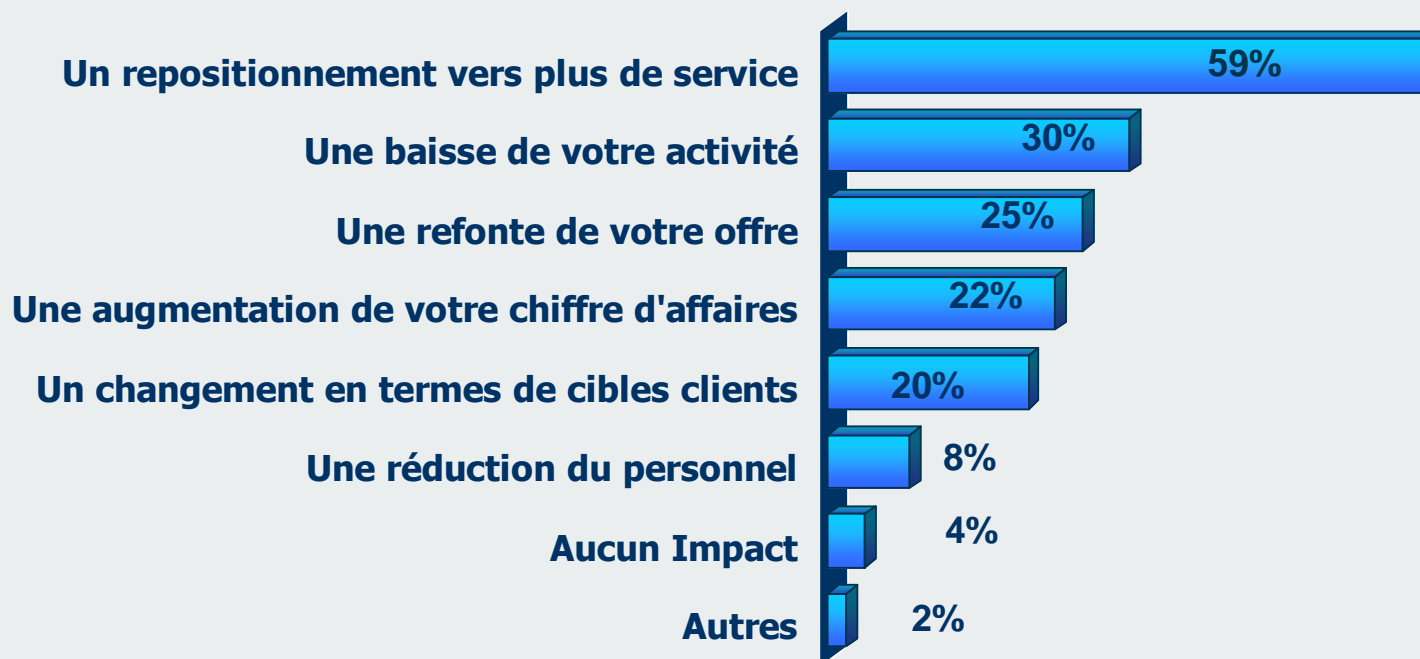


Seulement 1% des répondants voient la situation financière de leur entreprise se dégrader fortement !  
34% pensent même qu'elle va s'améliorer !

# Quel est selon vous l'impact de la crise économique sur votre entreprise ?

15

## Développer les services : la principale réponse à la crise

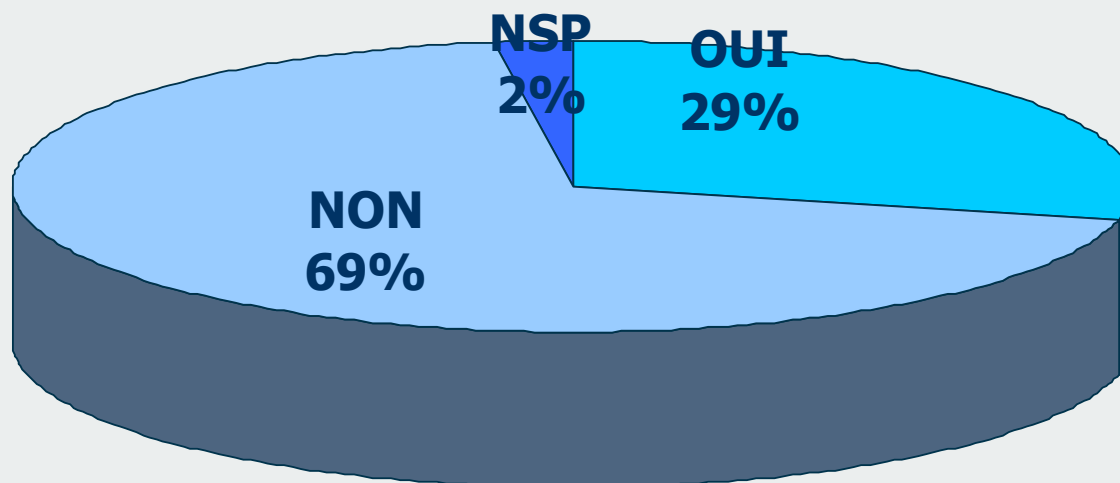


Seulement 8% des répondants envisagent de réduire leur personnel

# Votre entreprise rencontre-t-elle des problèmes à obtenir un financement ou des facilités de trésorerie?

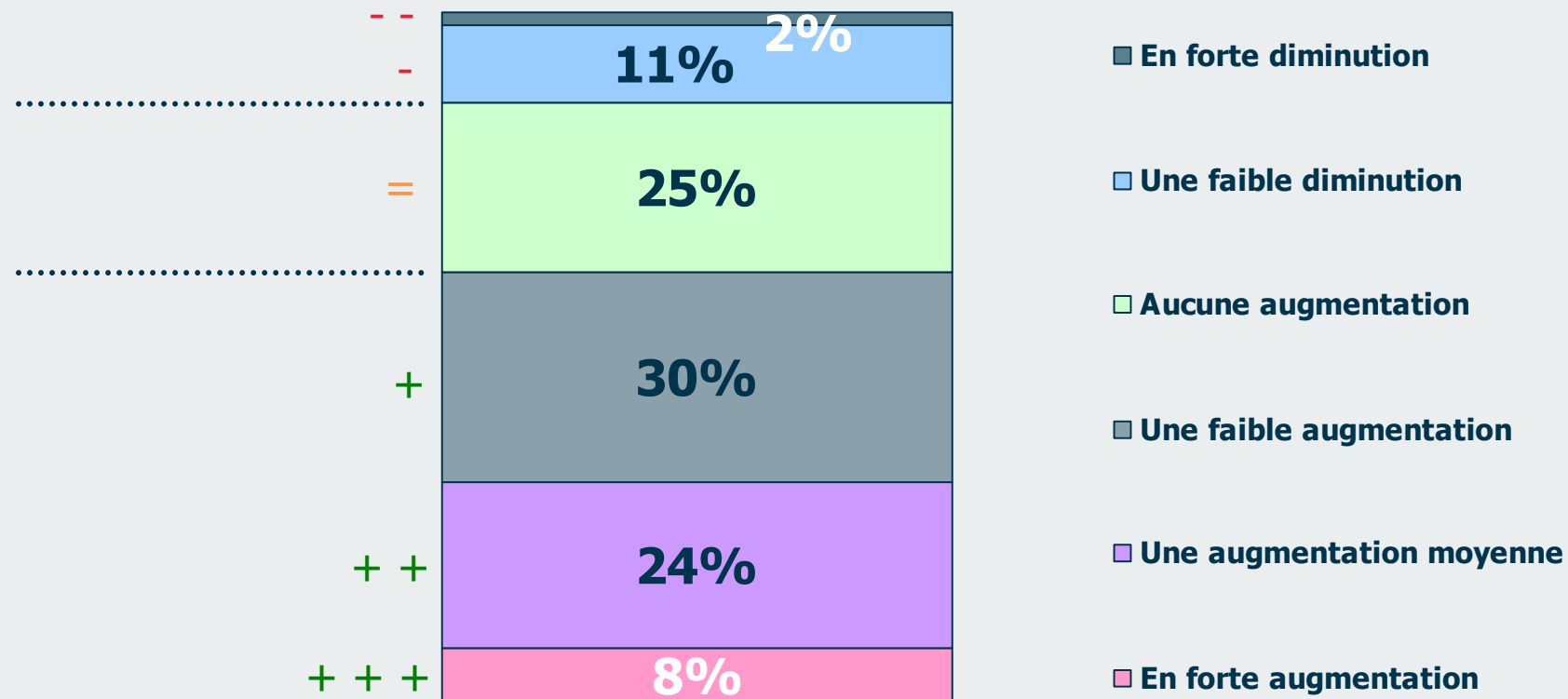
16

**1 entreprise sur 3 rencontre tout de même des difficultés pour obtenir un financement...**



## Selon vous, quelle sera l'évolution du chiffre d'affaires de votre entreprise en 2009 par rapport à 2008 ?

17



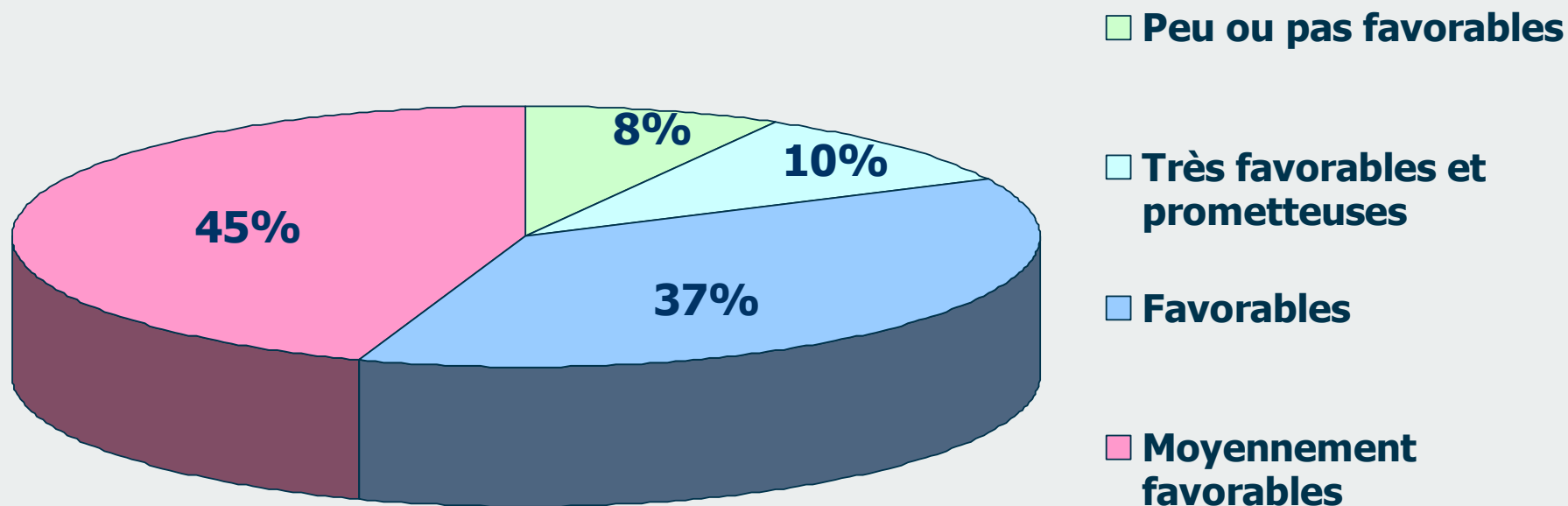
**2 entreprises sur 3 pensent que leur CA va augmenter en 2009 par rapport à 2008 !**

# Les perspectives à moyen terme

## Comment-jugez vous les perspectives de votre marché pour les 3 années à venir ?

19

### La profession fait preuve d'optimisme à moyen terme...



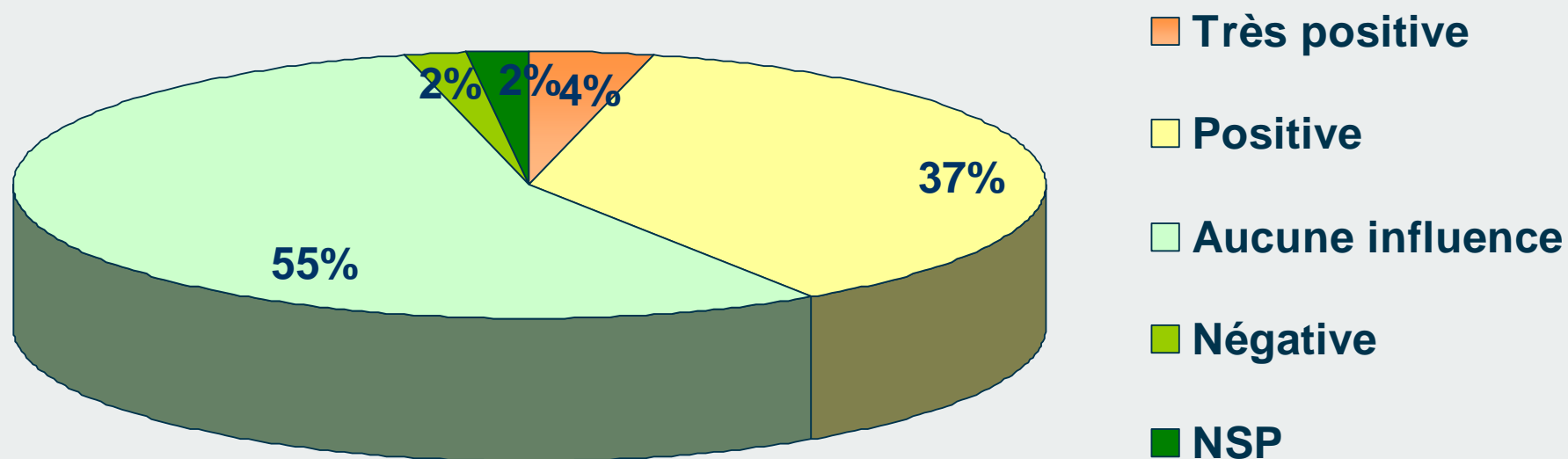
Seulement 8% des interviewés pensent que les perspectives à 3 ans seront peu ou pas favorables !

1 sur 2 voit l'avenir à moyen terme comme favorable, voir très favorable !

## Selon vous, quelle est l'influence du " Green IT " sur le potentiel du CA de votre entreprise ?

20

### Le green IT, un engouement mesuré...

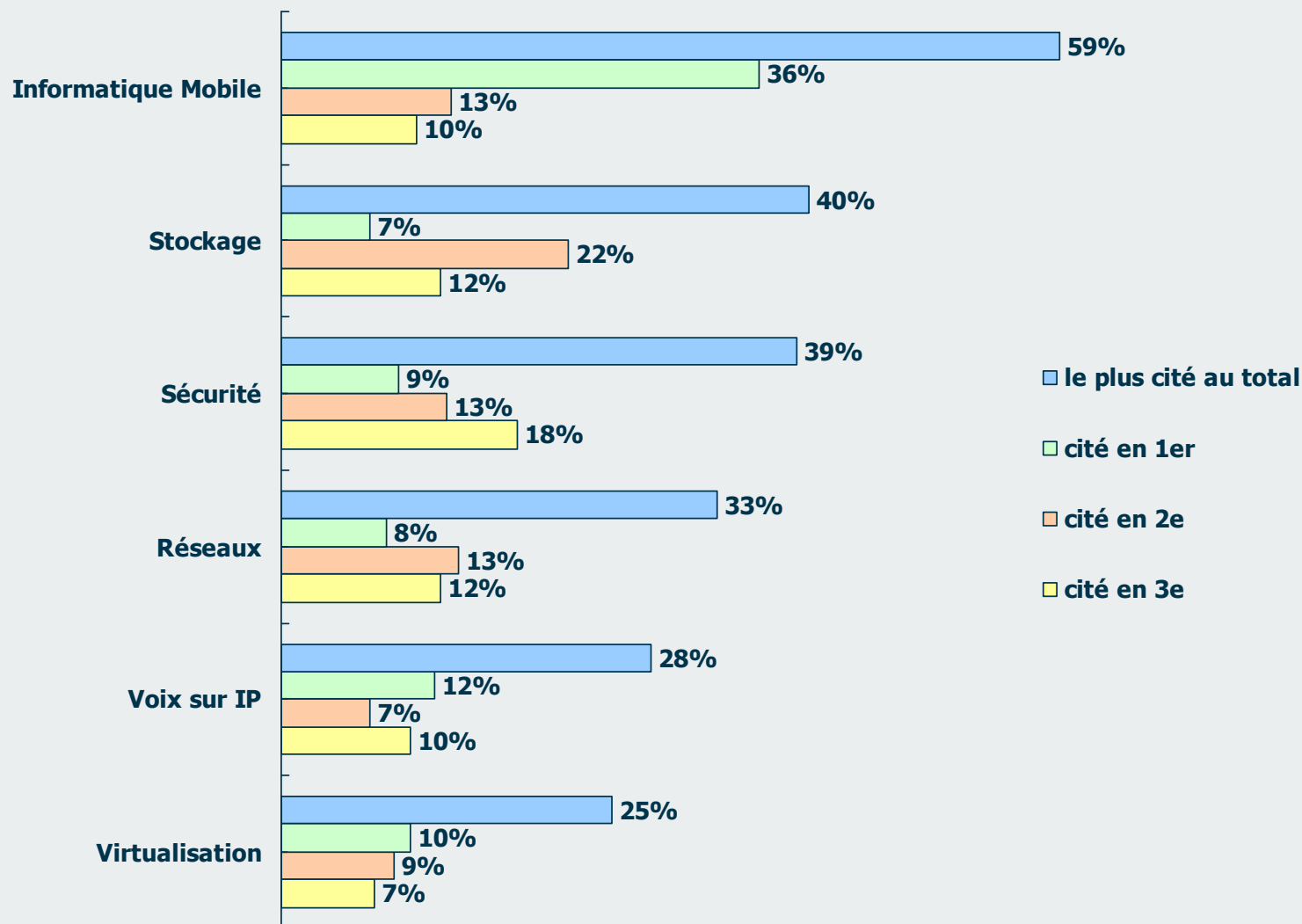


57% ne croient pas en l'impact positif du green sur le développement de leur business

# Quel sera pour votre entreprise le produit ou service phare en 2009, celui qui connaîtra le plus fort développement ?

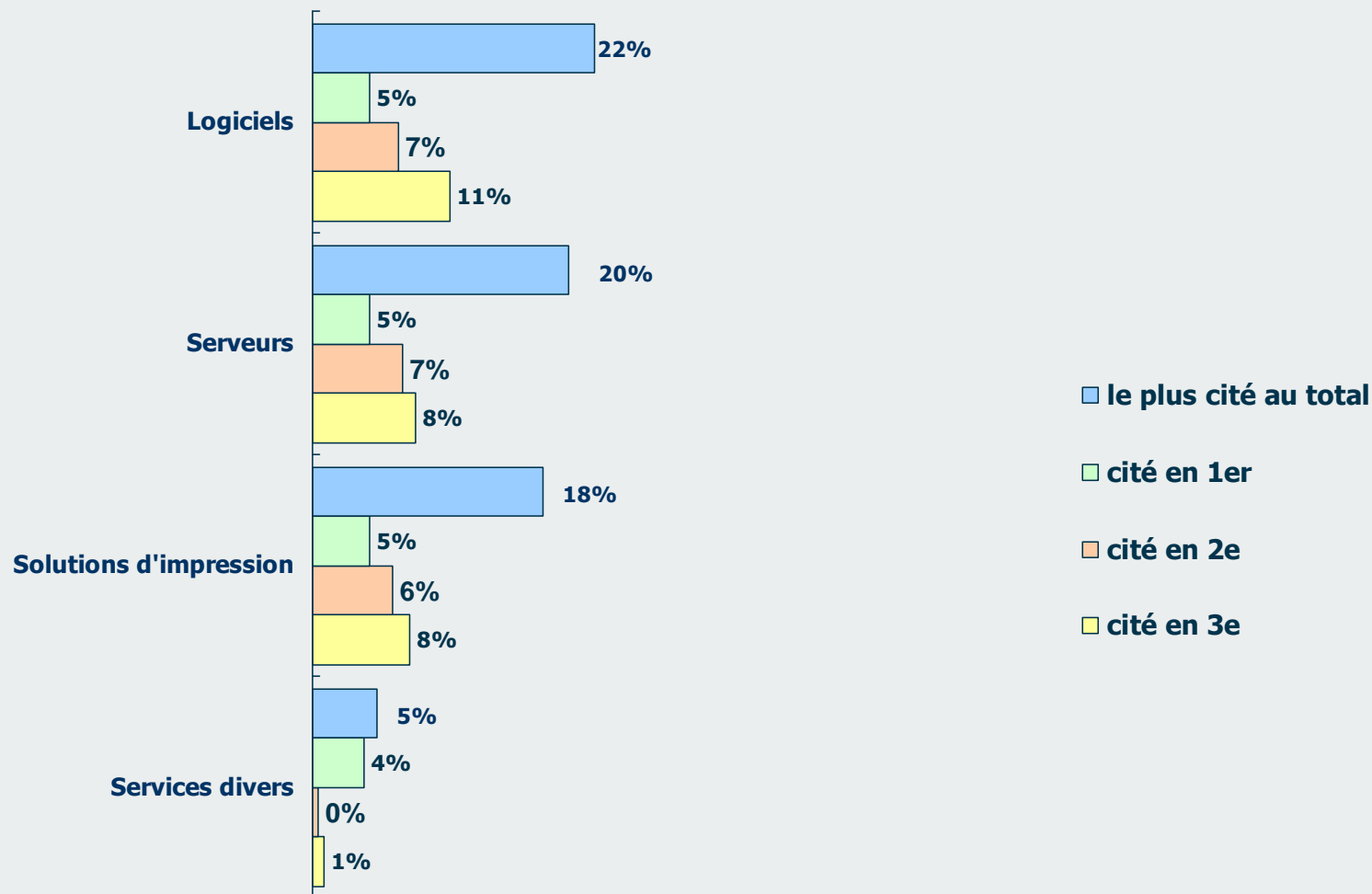
## Citez les 3 principaux dans l'ordre d'importance.

21



**Quel sera pour votre entreprise le produit ou service phare en 2009, celui qui connaîtra le plus fort développement ?  
Citez les 3 principaux dans l'ordre d'importance.**

22



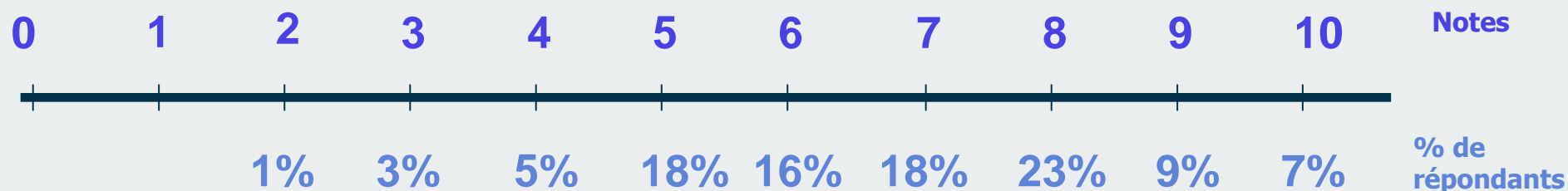
# Indicateur du moral des revendeurs et sociétés de service

## Synthèse de l'étude

## Comment se situe votre moral sur une échelle de 0 à 10 dans le contexte actuel ?

24

**Le moral des revendeurs informatiques est relativement bon, 57% des interviewés ont donné une note supérieur à 6.**



**La note moyenne est de 6,8.**

# Synthèse de l'enquête GfK / IT Partners

25

- La revente de matériel pèse en moyenne nettement moins de 50% de l'activité des revendeurs et sociétés de services interrogées.
- Le tissu de revendeurs français est composé d'une large majorité de petites structures assurant un service de proximité.
- Bien que considérant que la crise durera au-delà de 2009, les personnes interviewées restent confiantes dans leur capacité à poursuivre leur développement.
- Ainsi 2/3 d'entre eux voient leur CA augmenter en 2009.
- Là aussi, le repositionnement vers plus de service est la principale réponse face à la crise.
- La confiance à moyen terme est assez bonne également, puisque seulement 8% pense que les perspectives à 3 ans sont peu favorables.
- En terme de développement futurs, le green IT n'est pas encore perçu comme un vecteur de croissance incontournable.
- Pour 2009, les domaines qui remportent les suffrages, en matière de plus fort potentiel de développement, sont : l'informatique mobile, le stockage, la sécurité, les réseaux, la voix sur IP et la virtualisation.