



## Choisir le mode de financement

Le mode de financement des matériels d'impression ou s'intégrant dans la chaîne de production graphique se détermine en fonction du type de machine.

Ainsi, à l'exception des presses offset, des duplicopieurs, des matériels de pré-presses et de façonnage dont le financement est réalisé majoritairement en achat, l'ensemble des solutions d'impression numériques se finance avec pertinence en location/entretien.

- **Solutions d'impression** (copieurs/imprimantes monochromes et/ou polychromes, atelier ou proximité)

Globalement, l'achat n'est pas du tout privilégié et non recommandé que ce soit par la SAE Solimp (800 à 900 projets d'équipements traités par an et activité sans cesse actualisée dans ce secteur d'équipements depuis plus de 20 ans), par les administrations centrales ou déconcentrées ou établissements publics qui recourent dans leur très grande majorité à la location/entretien (98 % environ), par le guide de l'achat public (2005) en matière d'impression et de reproduction du document, par le guide pratique de la politique d'impression (2007), par les entreprises elles mêmes.

### Les arguments généraux achat / location :

1 - L'achat implique un amortissement comptable et technique sur 5 années qu'il convient de savoir gérer, pendant lequel les services ne peuvent pas faire évoluer les moyens techniques en fonction de l'évolution de leurs besoins ; les prévisions de production au-delà de 2 années sont très délicates, irréalistes sur 5 années et il est de ce fait toujours périlleux d'établir un cahier des charges devant intégrer une évaluation de besoins sur du long terme ; les bilans établis sur les quelques ateliers ayant acquis des matériels sont éloquentes (matériels n'atteignant pas les objectifs de production, en surcapacité et donc en surcoût pendant parfois 5 années...ou à l'inverse sur la polychromie par exemple, des équipements complètement sur exploités, dépassés au bout de 2 ans, nécessitant un renforcement de capacité et un décalage d'équipement complémentaire créé...).

2 - Ce secteur d'équipement connaît une évolution technologique et une compétition de constructeurs telles que le renouvellement des gammes se fait sur une, deux ou trois années selon les gammes. Cela s'accompagne d'une concurrence tarifaire dont l'acheteur se prive ne pouvant bénéficier dans un délai raisonnable de la baisse des prix. Actuellement le coût total moyen de la copie monochrome se situe à environ 0,005 à 0,008 € TTC et le coût total moyen de la copie polychrome se situe à environ 0,05 à 0,07 € TTC. La part fixe locative de financement diminue également La part fixe locative de financement diminue également.

3 - La gestion du renouvellement des équipements financés en investissement est le plus souvent « approximative », telle qu'elle est constatée en tout cas dans la plupart des administrations. La tendance demeure à maintenir des machines au-delà de la durée moyenne d'amortissement (qu'elles aient ou non été optimisées), vétustes voire obsolètes elles ne répondent plus aux besoins, pour un coût d'entretien à la copie supérieur à ce qui peut-être obtenu au même moment sur un équipement neuf en location...

4 - La politique des constructeurs/distributeurs est de proposer une gamme récente sans cesse renouvelée de matériels dont l'entretien est de moins en moins coûteux pour eux ; leur approche marketing et commerciale est basée notamment sur une mise à disposition courte se situant entre 3 et 5 années selon les gammes et les volumes de production engagés. L'essentiel de l'offre se situe en location/entretien et ces grandes entreprises de niveau européen et mondial ont la capacité financière pour être compétitives (à condition toutefois de ne pas avoir des exigences trop lourdes ou contraignantes par ailleurs dans les cahiers des charges ... durée des marchés adaptée, structure du financement propice (location + entretien et pas coût copie unique global), clauses de révision des prix, pénalités de retard etc.

5 - Dans le cadre d'un marché d'acquisition de matériels de reprographie, l'amortissement des équipements est établi sur 5 années. Or, le contrat d'entretien obligatoirement adossé à ces équipements ne dépasse pas 3 années, ce qui soulève bien évidemment des difficultés lorsqu'il s'agit de renouveler à ce terme le cadre d'entretien des matériels...

6 - Les administrations doivent se préoccuper de l'environnement. Les services qui achètent doivent procéder à l'aliénation par les services des Domaines (DNID) de leurs équipements. D'après la stratégie nationale du développement durable, toute administration doit se soucier de l'élimination des biens mobiliers et consommables. C'est une « contrainte » de plus à gérer en fin de vie des équipements achetés.

Il en est tout autrement lorsque les services louent les équipements, car les titulaires de marchés publics s'engagent à retirer les matériels en fin de contrat. Les chartes sur l'environnement qu'ils ont rédigées les obligent à recycler les matériels et leurs composants.

Le SAE Solimp a une connaissance précise, réaliste et très large des durées ou des formes des marchés publics ayant pour objet la mise à disposition de matériels d'impression (copieurs/imprimantes/duplicopieurs...). Elle a une expérience approfondie acquise à l'examen de milliers de dossiers sur le mode de financement de ces équipements.

Si l'achat constituait une alternative intéressante, elle n'hésiterait pas à l'exprimer mais ce n'est pas le cas. Elle considère qu'entre l'apparence du coût facial favorable à l'investissement (sur les trois 1ères années et à condition que le matériel soit bien optimisé par rapport à son potentiel technique) et les effets négatifs de la rigidité de maintenir une configuration technique sur 5 années (alors que les besoins et l'organisation des services sont en évolution permanente), il n'y a pas d'hésitation à avoir. Le mode locatif est à privilégier.

L'achat peut néanmoins être envisagé le cas échéant lorsqu'il s'agit de répondre aux besoins d'un service dont l'organisation, les moyens, leur implantation, les volumes copies ne sont pas susceptibles d'évoluer dans les 5 années à venir et à condition de n'avoir aucune réflexion ou d'enjeux sur le développement de l'information, du document numérique et sur la convergence imprimantes/copieurs...

- Copieurs noir et blanc : Globalement, le mode de financement en location + entretien (durée de 3 ans) constitue donc la formule très majoritairement utilisée par l'ensemble des administrations.

- Copieurs couleur : Compte tenu du caractère accentué pour ces appareils des effets liés à l'évolution technologique extrêmement rapide, à la compétitivité de l'offre commerciale (baisse des prix) mais également du fait de la forte croissance des besoins en documents couleur (souvent non maîtrisée), le mode en acquisition est fortement déconseillé pour privilégier la location + entretien sur une durée de 3 ans.

- **Duplicopieurs** : L'acquisition constitue la formule de financement pratiquée, constatée plus avantageuse financièrement que la formule de location. L'amortissement se calcule selon la gamme du matériel entre 3 et 5 ans. Il convient d'y associer un contrat d'entretien aligné sur la durée d'amortissement (du type de ce qui est pratiqué en reprographie) ; à cet égard, il convient de porter une attention particulière au contenu de la prestation correspondante et au coût des consommables (encres, masters, tambours couleur, etc.).

Ceci étant, il est de plus en plus constaté un mode locatif+entretien car ces équipements sont associés à des filières de reprographie elles-mêmes renouvelées dans un cycle de 3 ans.

- **Presses offset ou matériels de façonnage (plieuse / assembleuse / massicot / thermorelieur)** : Il est recommandé un mode de financement en acquisition lorsque les volumes de travaux pris en charge sont importants et qu'ils nécessitent des équipements autonomes. L'investissement s'amortit alors sur 7 à 10 ans en moyenne. Selon le type et la gamme des machines, un contrat d'entretien peut être prévu (il est obligatoire pour les massicots).

**Lorsque le mode de financement en location entretien est retenu, se posent plusieurs questions dans la mise en œuvre des marchés, qui sont abordées dans les fiches suivantes : quelle durée appliquer (cf.fiche choisir une durée de marché), comment structurer le financement, comment calculer la dépense annuelle ou le coût de revient réel ?**

### La structure du financement en « location/entretien »

Dans le cadre d'un marché locatif, deux décompositions des prix peuvent être déclinées :

- **La location + entretien** constitue la solution quasi exclusivement utilisée par l'ensemble des acheteurs publics :

- La partie fixe locative exprimée en mois ou en trimestres permet au fournisseur de financer le matériel proposé sur la durée du marché ; elle représente selon les cas entre 40 à 60 % du coût global du marché. Le prix est la plupart du temps ferme sur la durée du marché. La période trimestrielle est conseillée.

- La partie variable est constituée par l'entretien 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 (il intègre la maintenance préventive et corrective ainsi que les consommables directs : toner, agrafes...) ; un relevé compteur est fait selon un calendrier prévu pas le service qui ne paie que les copies réalisées. Le prix est révisable.

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

Une variante existe, utilisée par certains services pour tenter d'obtenir un coût légèrement meilleur. Il s'agit d'introduire dans la partie entretien un engagement minimal de production à hauteur d'environ 40/50% du besoin exprimé. Cela n'a que peu d'influence sur le coût final et rend la gestion du marché plus complexe. Informer des volumétries réalisées historiquement sans engagement pour l'avenir assure mieux l'atteinte du même objectif.

- **Le coût copie unique global** 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).

Cette formule, qui n'est plus utilisée, connaissait deux formules généralement :

- la 1<sup>ère</sup> 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 ;

- la 2<sup>ème</sup> 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<sup>ère</sup> formule peut présenter 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 majeur pour l'administration en cas d'évolution à la baisse 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.