

# Informatique : la demande est en berne, distributeurs et constructeurs se réinventent

■ Les ventes d'ordinateurs, de laptops et de tablettes sont en baisse ■ Certains distributeurs s'orientent vers les marchés africains ou d'autres activités telles que la logistique ■ L'informel commence à battre en retraite ■ La relance attendue du programme Genie permettra d'animer le marché.



Le marché informatique n'en finit pas de plonger. D'après les chiffres d'IDC arrêtés au premier trimestre 2019, les ventes d'ordinateurs ont accusé une baisse de 12,5%. Celles des notebooks ont, elles, chuté de 16% et celles des tablettes de 4,7%. Cette trajectoire amorcée depuis quelques années est partiellement due à la réorientation des consommateurs d'ordinateurs et de laptops vers les smartphones et les tablettes. «Les fonctionnalités telles que la bureautique, l'utilisation de tableur, la connexion à internet peuvent tout à fait être utilisés dans une tablette ou un smartphone et ne justifient pas forcément l'achat d'un ordinateur. Par contre, les sociétés spécialisées telle que la nôtre sont consommatrices de matériel informatique vu que leurs activités nécessitent des outils et des programmes qui font souvent appel à une connexion par câble physique», déclare Adil Bikarbass, directeur technique chez MTDS, société de télécommunications et d'ingénierie informatique et internet. A noter qu'un ordinateur portable

est remplacé tous les 3 à 4 ans. Son prix est resté inchangé depuis presque 20 ans. D'où les marges devenues très réduites dans ce créneau.

Autre raison qui explique ce phénomène: la multiplication de distributeurs. Pour Oualid Mazouzi, vice-président d'Accent, marque marocaine de matériel informatique qui produit dorénavant en Chine (après avoir fermé son usine d'assemblage au Maroc en 2009), la multitude d'entrants dans le marché ainsi que la prépondérance de l'informel expliquent cette performance en berne.

## La grande distribution résiste

«Dans la grande distribution, les ventes d'ordinateurs ne sont pas en baisse, tandis que celles des tablettes se portent bien. Heureusement, une reprise des ventes d'ordinateurs est attendue en septembre pour le back to school. Par contre, le marché demeure instable et miné par l'informel dont le poids commence à fondre», déclare M. Mazouzi. «Les ventes de Lenovo ont progressé de 26% en 2018. Celles

**POUR FAIRE FACE À LA DÉFERLANTE DU CLOUD, LES DISTRIBUTEURS DE DATA CENTER DEVRONT INVESTIR D'AUTRES DOMAINES D'ACTIVITÉ. PAR EXEMPLE, DISWAY EST PASSÉE, À SES DÉBUTS, DE LA VENTE DE LICENCES MICROSOFT À LA LOCATION DE SA PLATEFORME LOGISTIQUE DE 33 000 M<sup>2</sup> AUX ENTREPRISES**

du premier trimestre de performance sont surtout liées à des budgets octroyés en début d'année ou des consommations de fin d'année effectuées en retard. En tout cas, on enregistre déjà une progression des marchés publics et grands comptes publics et un maintien du marché des particuliers bien que l'engouement pour les smartphones reste fort. Pour sa part, le marché PME-PMI suit la tendance de

consommation macro-économique du pays», confie Mohamed Nassiri, DG de Lenovo Maroc et responsable régional commercial des régions LENA, Afrique de l'ouest, de l'est et centrale qui témoigne d'une forte amélioration de ses ventes en Afrique, spécialement en Tunisie.

Accent investit également le marché africain où elle réalise 30% de son activité (qu'elle espère porter à 40% en 2020) grâce à l'essor du secteur de l'éducation, notamment par le biais des commandes de l'Etat. «Nous avons donné une nouvelle vie à nos projets grâce au soutien de fondations telles que Zakoura pour l'éducation. Nous proposons désormais des solutions mobiles avec du contenu en formation d'apprentissage. On se positionne désormais comme marque africaine avec une présence dans douze pays dont une société au Sénégal depuis 7 ans et en Côte d'Ivoire depuis 3 ans. A titre d'exemple, nous avons équipé 80 000 étudiants sénégalais en matériel électronique et entamé des projets pour l'université virtuelle sénégalaise. Nous travaillons également

sur des projets au Cameroun et au Congo... Aujourd'hui, on développe notre présence en Afrique anglophone mais nous continuons à participer aux programmes de l'Etat marocain tels que Nafida, Infatih et Injaz», explique le vice-président d'Accent.

## Le data center menacé par le cloud

Bonne nouvelle pour les distributeurs, le programme GENIE (Généralisation des technologies d'information et de communication dans l'enseignement au Maroc), qui devrait garantir l'accès aux moyens et services TIC aux élèves de l'enseignement primaire et secondaire dans tout le pays, sera bientôt relancé. «La reprise de ce programme prendra entre 9 mois et un an au même titre que les programmes des Etats africains», ajoute le vice-président d'Accent qui espère que la préférence nationale jouera en sa faveur.

Si le volet éducation sauve les constructeurs et distributeurs marocains, le data center devrait plomber leurs ventes dès les prochains mois. C'est l'avis de Karl Stanzik, DG de MTDS qui prévoit une révolution dans les data center grâce au cloud. «D'habitude, les data centers sont renouvelés tous les trois ans. Mais aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises migrent vers le cloud pour quelques centaines de dirhams par mois (systèmes de sécurité compris) leur évitant d'acheter le hardware et le software. Néanmoins, il existe une certaine réticence de la part des Marocains», remarque M. Stanzik. Pour faire face à la déferlante du cloud, les distributeurs de data center devront donc investir d'autres produits et domaines d'activité. Par exemple, Disway est passée de la vente de licences Microsoft à la location de sa plateforme logistique de 33 000 m<sup>2</sup> aux entreprises ■

WIAM MARKHOUS