

IBM: le résultat affiche une forte progression + 22%

Les ventes n'ont pas connu d'envolée : le chiffre d'affaires est demeuré en dessous des 21 milliards de dollars (20,7 précisément), soit une baisse par rapport aux 22,9 milliards de 2005.

Mais il est vrai que le périmètre a diminué puisqu'IBM s'est séparé de la production d'ordinateurs personnels PC, cédée au chinois Lenovo. Si l'on retire Lenovo, le chiffre d'affaires de 2005 aurait été de 20,6 milliards. Selon IBM, à périmètre constant le chiffre d'affaires du groupe aurait progressé de 4 %. Les principaux efforts du géant de l'informatique auraient porté sur la réduction des coûts. La progression des revenus a donc cédé la place à des objectifs plus ambitieux d'augmentation des marges et de la profitabilité. En revanche, la signature de gros contrats d'*outsourcing* aurait souffert de la migration vers l'Inde et ses entreprises à faible coût. Le chiffre d'affaires d'IBM sur la zone Asie-Pacifique a ainsi progressé de 21 % à 4,1 milliards de dollars. Mais Big blue se refuse à indiquer la perte de valeur induite par ce choix de délocaliser sa production... Plus rassurant, la division hardware a enregistré une progression de 3 % de son activité, à 4,4 milliards de dollars, et de sa marge brute, qui est passée de 28 % à 31 %. Restent les services, qui représentent la moitié des revenus d'IBM et le grand pari sur l'avenir du géant. Une stratégie qui laisse encore planer de nombreuses questions. Au premier trimestre, IBM anticipait une progression de 3 % de cette activité, mais termine au final sur un repli de -1 %, avec 11,4 milliards de dollars de contrats signés. Pour les analystes, cet échec est un signe de tensions sur ce secteur. IBM subit lui aussi les réductions de coûts imposés par les entreprises et le choix de l'*outsourcing*. Mais il doit aussi faire face à une concurrence de plus en plus forte sur ce secteur. Big Blue a devancé ses concurrents en étant le premier à miser massivement sur les services, il lui faut maintenant maintenir sa place !