

# La croissance du marché du logiciel s'accélère en France

La croissance du marché du logiciel en France s'accélère en 2014. En témoigne le [baromètre semestriel Cockpit](#) réalisé par l'Association française des éditeurs de logiciels et solutions Internet (Afdel), en partenariat avec Pierre Audoin Consultants, le CXP et GE Capital.

## Une croissance à long terme ?

Après avoir progressé de 1,2% en 2013, le secteur (licences, maintenance/support et abonnements SaaS) devrait **croître de 2,5% en 2014**. Il s'agit de la deuxième année consécutive de hausse pour le logiciel en France, mais cette progression reste inférieure à celle que devrait connaître l'Europe de l'Ouest dans son ensemble (3,4%) ou les États-Unis (6,6%).

Malgré tout, la période est à l'optimisme. « *Les éditeurs sont au cœur de la transformation numérique que vivent les entreprises. Ils ont investi pour leur proposer des solutions adaptées, flexibles, et faciliter cette transformation inéluctable. C'est pourquoi la croissance (du secteur) est durable sur le long terme* », explique à la rédaction **Eric Ménard**, responsable études et stratégie de l'Afdel

61% des éditeurs interrogés en avril 2014 ont observé une hausse ou une forte **hausse de leur carnet de commandes** au deuxième semestre 2013 par rapport au semestre précédent. Et 57% confirment la tendance pour le premier trimestre 2014. Les ventes réalisées auprès des **grands comptes**, en particulier, sont à la hausse pour 55% des éditeurs concernés par l'enquête de conjoncture. Sur l'ensemble de l'année, 63% des éditeurs prévoient une progression de leur carnet supérieure à 5%. Seuls 4% anticipent une baisse.

## Entre 5 et 10% de hausse pour le Big Data

La conversion numérique des entreprises et l'augmentation du volume de données collectées soutiennent l'activité des éditeurs. Leurs investissements sont centrés sur des segments à haut potentiel : mobilité, Big Data et applications analytiques, Cloud et SaaS. À elles seules, les offres dédiées à l'innovation par la donnée – **In-Memory et Big Data** – pourraient afficher une croissance comprise entre 5 et 10% cette année.

« *L'inflation galopante du volume des données issues de multiples sources internes et externes à l'entreprise a donné naissance à de nouveaux enjeux et à de nouvelles technologies* », souligne Eric Ménard. Dans ce contexte, le Big Data va devenir « *un moteur de croissance en tant que technologie d'intelligence des données* ». Quant au rythme de croissance des applications de Business Intelligence (BI), il demeure soutenu. L'Afdel et ses partenaires constatent aussi « *une explosion de la demande en matière d'applications de sécurité* ». Et le SaaS (logiciel en tant que service) confirme sa montée en puissance.

# Le SaaS revient dans le giron des DSI

Le **SaaS représente 7% du marché** du logiciel en France désormais. Et 80% des éditeurs constatent une croissance de leur revenu dans ce domaine. De plus, 43% prévoient que d'ici 2020 leur modèle sera totalement ou majoritairement basé sur la vente de solutions en mode SaaS. En revanche, une minorité d'entre eux (25% tout de même) estime que la conversion devrait rester marginale, car le SaaS ne serait pas adapté à certains logiciels, en particulier d'infrastructure.

Mais « dans des domaines comme **les achats, la RH, le CRM et la messagerie**, le SaaS fait aujourd'hui parti du quotidien de la plupart des entreprises. Et le phénomène s'étend graduellement à de nombreuses autres applications. Témoignage de son succès et d'une forme de maturité, le SaaS poussé par les **directions métiers** revient progressivement dans le giron des **DSI** qui les incluent dans leur stratégie globale », commente **Eric Ménard**. « Du côté des éditeurs, les pure players continuent de tirer le marché, mais les éditeurs classiques sont de plus en plus nombreux à proposer une offre alternative à la licence sur site. Fournir une offre en mode SaaS nécessite un investissement financier et une évolution interne qui prend du temps, c'est pourquoi la transformation s'étale sur plusieurs années », ajoute-t-il.

Le modèle classique n'est donc pas mort, mais les entreprises sont plus nombreuses à se tourner vers la location par **abonnement** et le **paiement à l'usage**. Quant aux éditeurs, ils peuvent opter pour la **location-vente** (leasing) de logiciels ou l'**affacturage** pour la vente de licences et de solutions SaaS. « Ces pratiques sont neuves, peu structurées, trop diverses et encore instables. Mais une page est tournée », assure **Laurent Calot**, président du directoire du groupe CXP.

crédit photo © baurka – Fotolia.com

---

**Lire aussi**

[Financement public : l'Afdel et Sogedev accompagnent les éditeurs](#)