

Logistique : +14% pour le marché du logiciel

SCM

Les ventes mondiales de solutions de gestion de la chaîne logistique et des approvisionnements (supply chain management ou SCM) ont à nouveau bondi en 2017. Elles ont progressé de près de 14% (13,9% exactement), pour atteindre un total de 12,2 milliards de dollars, rapporte le cabinet Gartner.

Un chiffre supérieur à la prévision initiale (11%) et à la croissance [moyenne du marché logiciel](#) dans son ensemble. La tendance témoigne du rôle clé joué par les technologies SCM dans la compétitivité et la stratégie commerciale numérique des organisations.

Un dynamisme qui profite à l'ensemble des éditeurs de la filière.

« Les premiers fournisseurs du marché défendent leurs parts en adoptant des stratégies cloud-first et en introduisant rapidement de nouveaux produits sur le marché », a déclaré Balaji Abbabatulla, directeur de recherche chez Gartner. Ils ont également intégré avec succès l'intelligence artificielle (IA) dans leurs produits, a ajouté l'analyste.

Le top 5 des éditeurs reste inchangé, tous modes confondus (on-premise, cloud, mixte).

SAP conforte sa mainmise sur le marché

L'éditeur [allemand SAP](#) contrôle 26,6% du marché, avec une croissance de plus de 11% en 2017 et 3,2 Md\$ de chiffre d'affaires SCM.

Second avec une part de marché de 13,7%, l'[américain Oracle](#) a enregistré une croissance moins soutenue en 2017, mais de 8,1% à 1,6 Md\$ de revenus SCM tout de même.

Loin derrière, cependant en forte croissance, les éditeurs spécialisés JDA (avec une part de 4,4%) et Infor (2,3%) ont vu augmenter leurs revenus de 14,3% (544 M\$) et 17,4% (286 M\$) respectivement. Le cinquième, un autre spécialiste du SCM, Manhattan Associates, doit se contenter d'une croissance de 2,8% à 225 M\$ et d'une part de marché de 1,8%.

Quant aux « petits éditeurs » proposant des solutions SCM en mode cloud, ils ne sont pas en reste. Leurs revenus cumulés ont augmenté de 41,4% l'an dernier.

Et la dynamique devrait se poursuivre. Selon l'analyste du Gartner : « les fournisseurs ayant une stratégie bien définie, axée sur l'industrie verticale et le mid-market, vont croître rapidement au cours des cinq prochaines années ».

(crédit photo © Sanit Fuangnakhon / shutterstock)