

Communiqué de presse

LE MARCHÉ DU SOFTWARE AS A SERVICE EN FRANCE 2007-2011

Bruno Teyton – Consulting Manager - 01 55 39 61 51 - bteyton@idc.com

Paris, le 10 janvier 2008

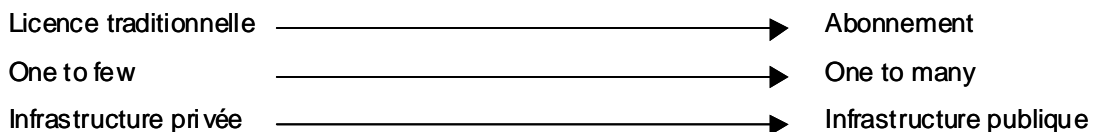
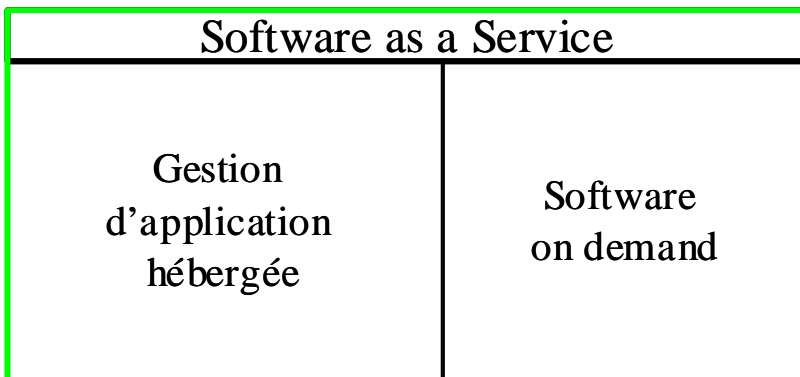
Un marché de 159 millions d'euros en 2007

IDC publie sa première étude consacrée au marché du SaaS en France. IDC définit les caractéristiques d'un logiciel en mode SaaS de la manière suivante :

- Il s'agit de l'accès par le réseau et de la gestion de logiciels disponibles sur le marché (ne sont pas concernés les logiciels propriétaires).
- Les logiciels se trouvent sur des sites centraux plutôt que sur les sites des clients ce qui permet au client d'accéder à ces applications par Internet.
- Le modèle a les caractéristiques d'un modèle "one to many" en termes d'architecture, de gestion, de prix et de partenariats.

IDC distingue 2 types d'applications en mode SaaS : la gestion d'application hébergée et le software on demand. La principale différence entre le "software on demand" et la gestion d'application en mode hébergé est que cette dernière se réfère à des applications délivrées sous forme de licence traditionnelle tandis qu'en mode à la demande, il s'agit d'un abonnement à un service accessible sur le web. De plus le principe d'application à la demande repose sur le concept de partage d'applications tandis que la gestion d'application en mode hébergé repose sur le concept d'application dédiée.

Types de services SaaS



Source : IDC, 2007

Janvier 2008

IDC estime le marché total du SaaS en France à 159 millions d'euros pour l'année 2007. Le segment du logiciel "On demand" représente 77% du marché du SaaS tandis que la gestion d'application hébergée contribue au marché du SaaS à hauteur de 23%.

IDC prévoit une croissance moyenne annuelle du marché du SaaS de 26% d'ici 2011. La part du "On demand" dans le marché logiciels passera de 1,3% en 2007 à 2,9% en 2011.

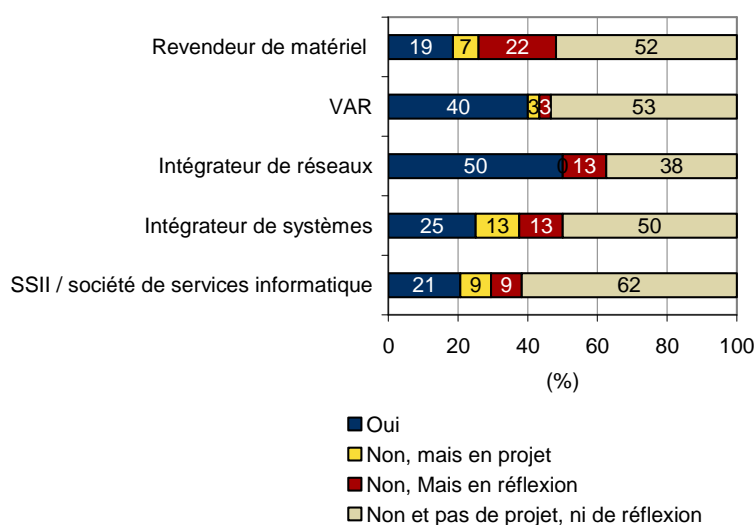
Quatre grands types d'applications se partagent le marché du "On demand" : les applications de collaboration, les applications de sécurité et de stockage, les applications de CRM et les applications d'ERM (Enterprise Resource Management).

36% des éditeurs proposent des logiciels sous forme "On demand"

En 2007, 36% des éditeurs de logiciels proposent des logiciels sous forme "on demand". Ce taux dépassera 50% d'ici 2 ans. Cependant les revenus liés au mode "On demand" sont relativement faibles. On ne recense que 130 éditeurs purs "On demand players". Ce sont essentiellement des éditeurs de petite taille employant moins de 50 personnes. Jusqu'à présent les éditeurs ayant à leur catalogue des offres "On demand" ont privilégié une stratégie de vente directe. Le modèle va progressivement évoluer vers une stratégie mixte combinant distribution directe et indirecte.

La distribution de tels logiciels intéresse tout particulièrement les VARs et les intégrateurs pour lesquels le mode "On demand" représente une réelle opportunité de développement de nouveaux services notamment en direction des TPE et PME qui restent le cœur de cible du mode "On demand" même si les grands comptes, plus attirés par le mode hébergé, sont susceptibles de recourir au mode "On demand" pour des applications jugées non stratégiques. En revanche les autres revendeurs ressentent le mode "On demand" comme une menace sur leur activité de revente de logiciels.

Distribution de logiciels en mode "On demand" selon le type de revendeur



PRESENTATION DE L'ETUDE

La première étude consacrée par IDC au marché du SaaS en France se décline en deux volets.

- **Quantification du marché en 2007 et prévisions à horizon 2011.** Le marché est quantifié selon deux segments : la gestion d'applications en mode hébergé et les applications en mode "On demand". Le marché du "On demand" se décline en :
 - CRM
 - Applications de collaboration
 - Sécurité et stockage
 - ERM
 - Autres applications

- **L'offre de logiciels en mode SaaS.** Une enquête auprès des éditeurs permet de mesurer la part des éditeurs proposant ou ayant des projets de logiciels en mode "On demand". Sont également précisés les modes de distribution des logiciels en mode SaaS. Une enquête auprès des revendeurs précise le type de revendeurs impliqués dans une stratégie "On demand", la part des revendeurs ayant une offre "On demand" à leur catalogue ainsi que leur opinion sur l'impact du " On demand" sur leur activité de vente de logiciels et de service. IDC présente également l'offre des principaux acteurs :
 - Aspaway
 - CEGEDIM
 - Cegid
 - Cisco
 - Citrix Online
 - France Telecom
 - Google
 - IBM
 - Microsoft
 - Oracle
 - Risc Group
 - Sage
 - Salesforce.com
 - SAP

AU SUJET D'IDC

IDC est le premier groupe mondial de conseil et d'étude sur les marchés des technologies de l'information. En vous adressant à IDC, vous bénéficiez en France, en plus de l'expertise locale, d'un réseau de 900 consultants basés dans 90 pays.

Grâce à son équipe de consultants et aux nombreux outils dont ils disposent, IDC est pour vous un partenaire marketing qui vous permet d'étayer de données quantitatives et qualitatives objectives vos business plans, de bénéficier d'une assistance conseil pour appréhender les dynamiques des marchés, analyser la concurrence, la distribution et l'évolution de la demande sur les marchés informatiques et télécoms.

IDC France met à la disposition de ses clients des outils de recherche sans équivalents

- Des études de marché françaises, européennes et internationales sur les matériels, logiciels, services et télécommunications.
- Un fond documentaire unique, accessible grâce à notre service d'information à la demande, IDC en Direct.
- Une cellule d'enquêteurs téléphoniques spécialisée, ainsi qu'une base de données de 25 000 sites utilisateurs qualifiés.

Les références clients d'IDC France comptent parmi les plus grands de l'informatique et des télécommunications.