

# CONJONCTURE DU MARCHÉ DU NUMÉRIQUE

#ESN

#CONSEIL EN TECHNOLOGIES

#EDITEURS ET PLATEFORMES CLOUD

# SOMMAIRE

<b>ÉDITO</b>	<b>4</b>
<b>METHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE</b>	<b>5</b>
<b>L'IMPORTANCE DU NUMERIQUE POUR LES ENTREPRISES SE RETRANSCRIT DANS LA CROISSANCE DU MARCHÉ</b>	<b>6</b>
<b>DES SIGNES DE RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE</b>	<b>7</b>
LE NUMERIQUE RESPONSABLE EN PLEIN ESSOR	7
DE LEGERS SIGNES DE RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE	9
LES TALENTS MANQUENT : LES DSI RECRUTENT PLUS CHEZ LES ENTREPRISES NUMERIQUES	10
<b>LES GRANDES TENDANCES PAR MÉTIERS</b>	<b>12</b>
LE MARCHÉ DES ESN TIRE PAR LES PROJETS DE TRANSFORMATION NUMERIQUE	12
LE MARCHÉ DU CET TRES DYNAMIQUE	14
LE MARCHÉ DES EDITEURS ET PLATEFORMES TOUJOURS TIRE PAR LE CLOUD	15
<b>CONCLUSION</b>	<b>16</b>
<b>DÉFINITIONS</b>	<b>17</b>
BACKLOG, BOOKING ET BOOK-TO-BILL	17
TYPES D'ACTIVITES	17
CONSEIL EN TECHNOLOGIES	18
SAAS (SOFTWARE AS-A-SERVICE)	18
<b>A PROPOS DE NUMEUM</b>	<b>19</b>
<b>A PROPOS DE PAC</b>	<b>20</b>

## TABLE DES ILLUSTRATIONS

FIG. 1:	LE SECTEUR NUMERIQUE DYNAMIQUE EN 2023.....	6
FIG. 2:	ACTIONS POUR LE NUMERIQUE RESPONSABLE.....	8
FIG. 3:	LES INDICATEURS OPERATIONNELS EN S1 2023 .....	9
FIG. 4:	ÉVOLUTION DES RECRUTEMENTS AU S1 2023 .....	10
FIG. 5:	LES DESTINATIONS ET RAISONS DES DEPARTS DES TALENTS EN S1 2023 .....	11
FIG. 6:	LE MARCHE DES SERVICES NUMERIQUES EN FRANCE EN 2023 .....	13
FIG. 7:	LE MARCHE DU CONSEIL EN TECHNOLOGIES EN FRANCE EN 2023.....	14
FIG. 8:	LE MARCHE DES EDITEURS ET DES PLATEFORMES CLOUD EN FRANCE EN 2023 .....	15

# ÉDITO

# É D I T O

Nous sommes heureux de partager avec vous le dernier observatoire de conjoncture de notre marché.



Après une année 2022 exceptionnelle, nous vivons un début d'année 2023 en léger ralentissement. Ce phénomène est cependant classique, la base de comparaison étant l'année précédente, plus elle a été dynamique et plus il est difficile que

la croissance soit encore supérieure.

Les grands enjeux de nos clients sont toujours bien présents et n'ont pas vraiment changés depuis fin 2022 : cybersécurité au top des préoccupations des DSI, d'où leur volonté de mieux maîtriser ce sujet en interne (même si cela ne se reflète pas toujours dans leurs investissements), amélioration de l'expérience client (ce chantier n'est pas fini), analyse des données qui deviennent l'un des principaux assets des entreprises (que ce soit pour mieux connaître et servir ses clients ou pouvoir améliorer les processus internes de l'entreprise) ainsi que la transformation vers le cloud qui est loin d'être terminée.

La guerre des talents arrive à un niveau jamais atteint sur quasiment tous les types de compétences. Cette « guerre des talents » devient une guerre des salaires, première cause de départ. Un départ qui se fait souvent pour les clients ou les concurrents. Les entreprises utilisatrices, d'ailleurs n'hésitent plus à recruter auprès de leurs fournisseurs. Elles sont ainsi 86% à recruter davantage chez leurs prestataires qu'auparavant en ce premier semestre 2023. Principalement (55%) car elles connaissent les personnes (et donc leurs compétences, leur personnalité...) mais aussi parce que c'est plus facile (44%) et donc moins risqué puisque les ressources sont connues. Les entreprises du numérique jouent sur les modes de travail, les offres de formation, les évolutions de carrières... pour fidéliser et garder les talents si « chèrement » acquis.

Nous observons aussi de légers signes de ralentissement de la croissance, comme une baisse plus importante du nombre de nouveaux projets gagnés ou du nombre d'appels d'offres/dossiers constatés. En cette année 2023 pleine d'incertitudes sur le plan économique, nous continuerons bien entendu d'observer la conjoncture au plus près afin de partager avec vous nos dernières estimations.

Pour réaliser ce baromètre, nous effectuons une enquête auprès de DSI mais aussi des membres de Numeum, acteurs essentiels du numérique. C'est pour cela que votre participation est fondamentale pour nous permettre de réaliser les analyses les plus pertinentes possibles. Nous vous remercions et comptons sur une participation encore plus forte lors des prochaines éditions.

**Benoît Darde**  
Administrateur numeum



# METHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE

Numeum et PAC sont heureux de vous faire parvenir le document de synthèse des résultats de leur observatoire semestriel de conjoncture, portant sur le 1<sup>er</sup> semestre 2023. L'enquête a été réalisée auprès de 160 entreprises du secteur ainsi que 100 entreprises utilisatrices en mai 2023. Cette note de conjoncture s'adresse exclusivement aux répondants à cette enquête et aux adhérents de Numeum.

Dans l'optique d'accompagner le développement des entreprises du secteur, l'Observatoire de conjoncture de Numeum établit et fournit, chaque semestre, des indicateurs clés sur la performance et les perspectives des acteurs du secteur avec pour objectif de :

- Mettre en évidence les opinions des dirigeants du secteur, les analyser et les partager ;
- Apporter un éclairage conjoncturel aux dirigeants à travers le suivi d'une batterie d'indicateurs.

PAC réalise pour Numeum chaque année deux éditions de cet observatoire. Pour chacune d'entre elles, PAC conduit :

- Une série d'entretiens auprès d'un panel de grands fournisseurs de plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires ;
- Une enquête auprès de fournisseurs de toutes tailles représentatifs de l'écosystème du numérique ;
- Une web enquête réalisée auprès d'une centaine de DSI issus de grandes et moyennes organisations. Les DSI interrogés sont issus de groupes d'envergure européenne ou internationale, employant plus de 500 personnes sur la France.

Les chiffres et analyses présentés dans ce rapport sont tirés des entretiens réalisés par PAC auprès des acteurs du marché dans le cadre de son enquête et portent sur 3 métiers :

- Edition de logiciels et de plateformes cloud
- Entreprises de Services du Numérique (ESN)
- Conseil en technologies (ICT)

Les résultats de l'enquête ont été redressés pour refléter le poids respectif (en chiffre d'affaires) sur le marché des différentes catégories d'acteurs : par métier et par taille d'entreprise. De son côté, Numeum apporte une vision métier pour éclairer et consolider les analyses des résultats de l'enquête.



***Numeum et PAC vous remercient pour votre précieuse contribution  
et vous souhaitent une bonne lecture***

# L'IMPORTANCE DU NUMERIQUE POUR LES ENTREPRISES SE RETRANSCRIT DANS LA CROISSANCE DU MARCHÉ

Après une année 2022 exceptionnelle (plus forte croissance depuis le passage à l'An 2000 !!!) il est tout à fait logique que l'année 2023 présente un léger ralentissement de la croissance. Cependant elle reste encore très dynamique pour s'établir à +6,3%. Le principal frein à la croissance sur S1 2023 reste le manque de ressources pour 73% des entreprises du numérique devant le manque d'opportunités commerciales (31%).

Les sujets prioritaires pour les DSI que nous avons interrogés restent les mêmes que les semestres précédents : sécurité du système d'information, analyse des données et amélioration de l'expérience clients. La sécurité du SI reste l'objectif numéro 1 des DSI. Toutefois, les budgets qui y sont consacrés sont encore insuffisants et c'est la raison pour laquelle les attaques réussies se multiplient malheureusement. Ainsi, les services autour de la cybersécurité ne représentent qu'environ 10% du marché des services numériques. Ils bénéficient toutefois d'une croissance de +11,6% en 2023.

Les services liés à l'expérience client et au big data affichent aussi pour 2023 une forte croissance, avec respectivement +6,4% et +21%. Les services autour du cloud (qui est le principal fondement de toute la transformation numérique) bénéficient toujours d'une très forte dynamique en 2023 : +21,2%.

Le secteur industriel est plus gros « donneur d'ordre » du numérique (30% du marché hors ICT) et continue sa bonne dynamique en 2023 (+7,2%) tirée par la convergence IT/OT, la digitalisation des usines et des produits, mais aussi la montée en puissance de la production dans l'aéronautique par exemple. La banque (15,3% du marché) est le second secteur et bénéficie d'une dynamique un peu moins importante (+5,2%) alors que le secteur des services (14,8% du marché) est porté par une très forte transformation, notamment portée par le cloud.

## Évolution du marché du numérique en France en 2023

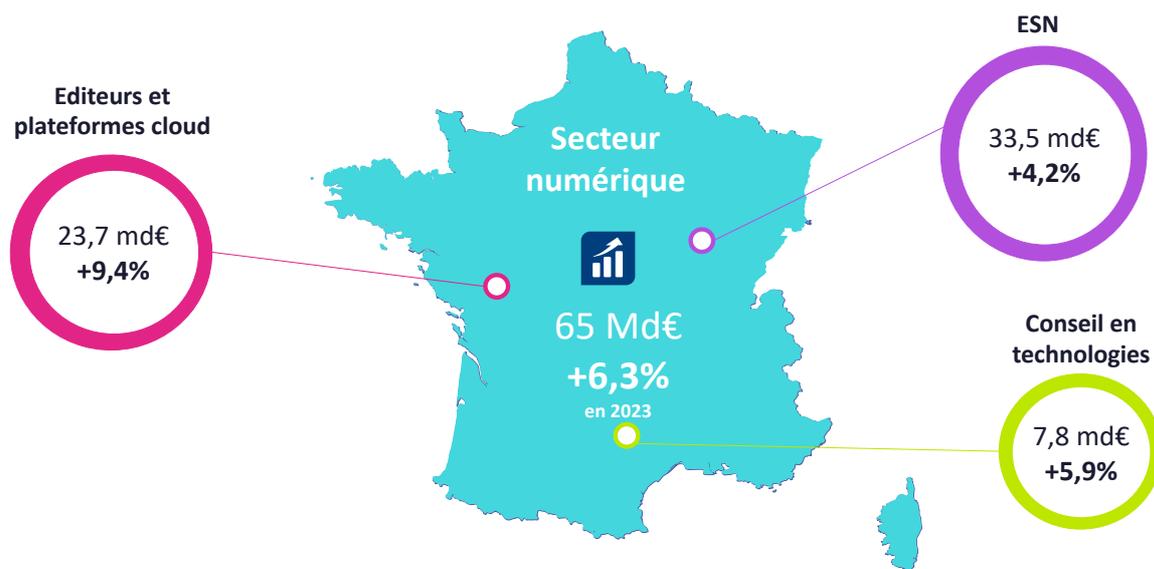


Fig. 1: Le secteur numérique dynamique en 2023

2021 2022 2023 2024 2025

## DES SIGNES DE RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

### LE NUMERIQUE RESPONSABLE EN PLEIN ESSOR

Le sujet de la décarbonation est dans l'agenda de la plupart des entreprises, notamment les plus grandes qui ont pris des engagements sur le sujet et doivent commencer à montrer les actions qu'elles entreprennent. C'est pourquoi aujourd'hui, quasiment tous les appels d'offres sur les sujets numériques demandent aux fournisseurs de démontrer leurs propres actions sur ce thème.

L'IT for green -qui est l'utilisation de l'IT pour améliorer l'impact social, environnemental et économique d'un produit ou d'un service (par exemple, l'utilisation du PLM pour concevoir avec un impact minimal sur l'environnement)- est encore un sujet qui n'est abordé concrètement que par une minorité d'entreprises parmi les plus matures en matière de durabilité, tandis que le green IT (par exemple, l'éco-conception de logiciels et de services informatiques) est un mantra bien plus répandu au sein de l'écosystème IT.

Toutefois, nous en sommes encore aux prémices puisqu'au-delà de ces demandes sur les actions des fournisseurs, il y a encore peu de projets dont l'objectif principal est lié aux sujets de numérique responsable.

Ainsi, près de la moitié des fournisseurs interrogés déclarent n'avoir aucun projet dans ce sens et 50% disent que ce type de projets représente moins de 10% de l'ensemble des missions gagnées au S1 2023. Il est intéressant aussi de noter que ces projets portent encore majoritairement sur le green IT (42%) alors que l'IT for green représente 24% et 35% des projets couvrent les deux sujets.

Il est toutefois important de noter que la demande croît rapidement, de sorte que les entreprises numériques devraient maintenant miser sur les logiciels et les services prenant en compte les critères RSE pour conquérir des parts de marché et acquérir de l'expérience afin de répondre à la demande future.

Le numérique responsable gagne en importance pour remporter des appels d'offres, mais encore peu de projets y sont consacrés même si nous observons clairement une dynamique positive : 23% des DSI ont des projets IT qui viennent soutenir les enjeux de RSE « métier » de leur entreprise et 46% l'ont prévu sur 2023.

**92%**

des DSI interrogés réalisent des appels d'offres avec l'obligation de démontrer les actions responsables de leurs fournisseurs

## Actions pour le numérique responsable

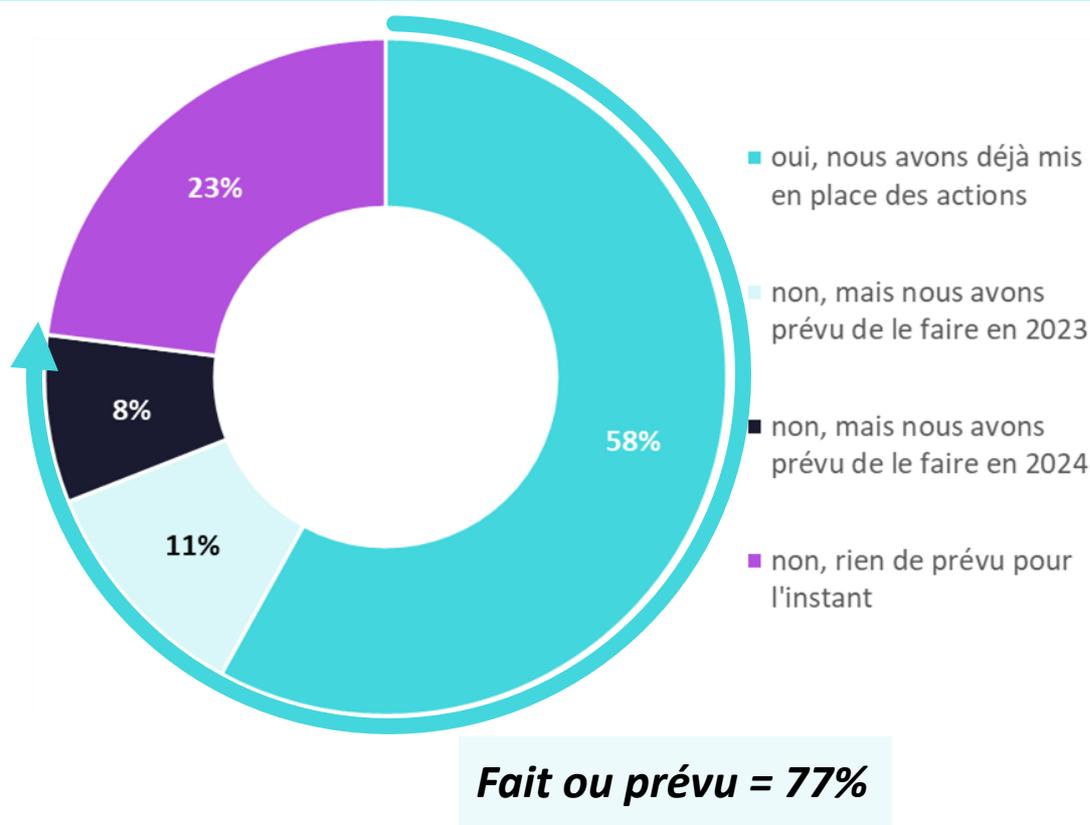


Fig. 2: Actions pour le numérique responsable

Au-delà des obligations imposées par les clients sur les appels d'offre, les entreprises du numérique sont engagées dans des actions pour le numérique responsable. Plus des trois quarts sont déjà dans l'action ou ont prévu de le faire cette année ou l'année prochaine. Le phénomène s'amplifie puisque près de 9 entreprises du numérique sur 10 ayant mis en place des démarches pour le numérique responsable prévoient de les intensifier en 2023.

Il est vrai que l'angle environnement est aujourd'hui celui sur lequel il y a le plus de demandes, d'engagements, de communication... C'est certainement pour toutes ces raisons que les initiatives pour le numérique responsable sont encore majoritairement (à 90%) tournées vers l'impact environnemental mais les axes inclusion et confiance numérique sont aussi plutôt bien représentés (respectivement 54% et 53%).

**87%**

des entreprises du numérique comptent intensifier leurs actions pour le numérique responsable en 2023

## DE LEGERS SIGNES DE RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE

Il semble que la crise géopolitique, économique et sur les prix de l'énergie soit aujourd'hui bien maîtrisée avec des impacts majoritairement faibles ou modérés sur les projets IT. Ainsi, 31% des DSI interrogés estiment que la situation géopolitique et économique n'aura pas d'impact sur leurs projets IT. Pour les 69% d'entreprises ayant un impact, celui-ci est faible pour 30% et modéré pour plus de 50%. Du côté des fournisseurs, le constat est le même : 43% déclare qu'ils n'auront pas d'impact et sur les 57% qui en auront un, il sera faible pour 23% et modéré pour 64% d'entre eux.

Le book to bill et le taux d'occupation sont à peu près stables par rapport au semestre précédent. Ceci s'explique par les carnets de commandes qui étaient vraiment très fournies en fin d'année 2022 et qui permettent d'avoir une continuité sur ces deux indicateurs.

En revanche, nous observons un ralentissement sur le nombre de nouveaux projets gagnés ou le nombre total d'appels d'offres constatés. En effet en S2 2022, 11% des entreprises numériques déclaraient une diminution du nombre de nouveaux projets contre 26% en S1 2023. De l'autre côté, 47% déclaraient ce nombre en hausse contre 31% en S1 2023. Sur les appels d'offres, le même phénomène se ressent : 36% déclarent une baisse en S1 2023 contre 19% en S2 2022 et 19% voient une hausse contre 40% en S2 2022.

Il est donc, de ce fait, fort probable que nous assistions à une dégradation du book to bill et du taux d'occupation en S2 2023.

Même si la crise économique nationale et internationale n'a qu'un impact faible à modéré pour la grande majorité des entreprises du numérique subissant un impact négatif (57%), cela joue pour elles sur un allongement des prises de décisions chez les clients/prospects (74%), des projets prévus sont décalés (71%) ainsi qu'à une augmentation des coûts (65%).

Tout ceci explique le ralentissement par rapport à 2022 mais le marché n'est pas en récession non plus. Il faut garder en tête que 2022 a été l'année la plus dynamique depuis l'An 2000 et la base de comparaison pour 2023 est donc la plus haute jamais enregistrée, d'où un ralentissement normal.

### Les grands indicateurs ralentissent un peu

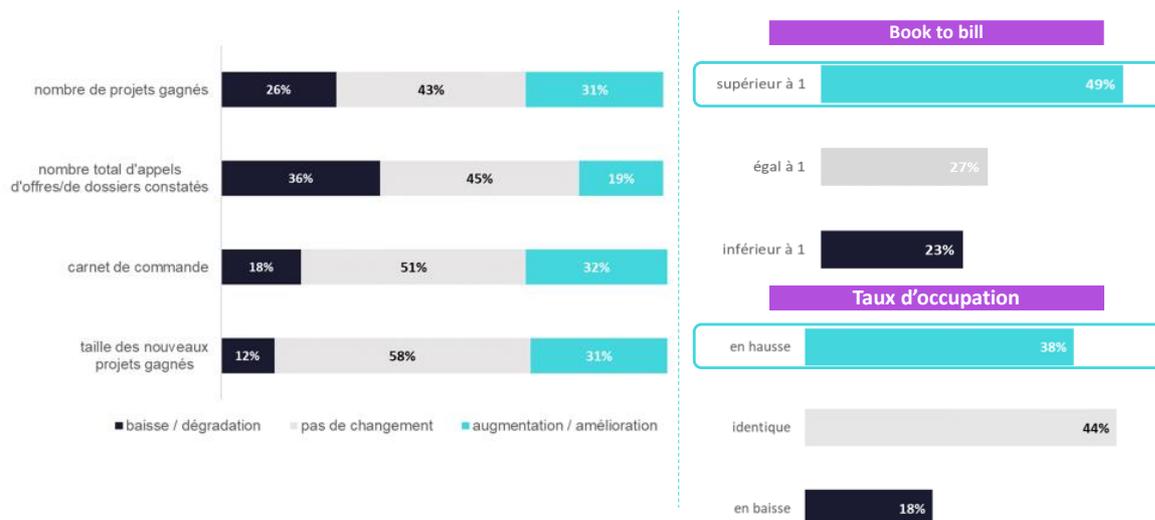


Fig. 3: Les indicateurs opérationnels en S1 2023

## LES TALENTS MANQUENT : LES DSI RECRUTENT PLUS CHEZ LES ENTREPRISES NUMERIQUES

Aujourd'hui, la tension sur les ressources est forte et a tendance à s'accroître. Ainsi, 31% des DSI que nous avons interrogés déclarent avoir plus de difficulté à trouver certaines compétences chez leurs prestataires de services numériques en S1 2023 par rapport à S2 2022 (après avoir été 29% en S2 2022 par rapport à S1 2022).

Toutes les compétences sont difficiles à trouver (pour 58% des DSI) mais les compétences en data et sécurité sont les deux plus compliquées (avec respectivement 61% et 60% des DSI).

En parallèle, les DSI ont aussi des difficultés à recruter des compétences pour leurs propres équipes internes. Encore une fois, toutes les compétences sont difficiles à trouver mais particulièrement celles sur la sécurité (64%), la data (56%) et le cloud (54%). Les entreprises utilisatrices sont parfois moins attrayantes que les ESN sur ce type de compétences. En effets, les consultants aiment de plus en plus changer de clients, de missions, de sujets, ce qui est plus compliqué en travaillant pour un client final.

Cette tension sur les compétences est donc constante sur l'ensemble du secteur du numérique, aussi bien du côté des entreprises clientes que des offreurs, et mène à une concurrence accrue pour le recrutement et la conservation des talents.

De plus, 59% des entreprises qui ont participé à l'enquête ont signifié leur tendance à réinternaliser certaines compétences critiques pour leur activité et sur lesquelles elle ont besoin de se renforcer.

Nous retrouvons en tête des besoins la sécurité pour 62% de entreprises souhaitant réinternaliser. Viennent ensuite les compétences autour du cloud (43%), de la production IT (40%), des données (37%), du développement (35%).

# 86%

des DSI ont accentué leurs recrutements de ressources provenant de leurs prestataires de services numériques (ESN et ICT)

### Les recrutements se stabilisent

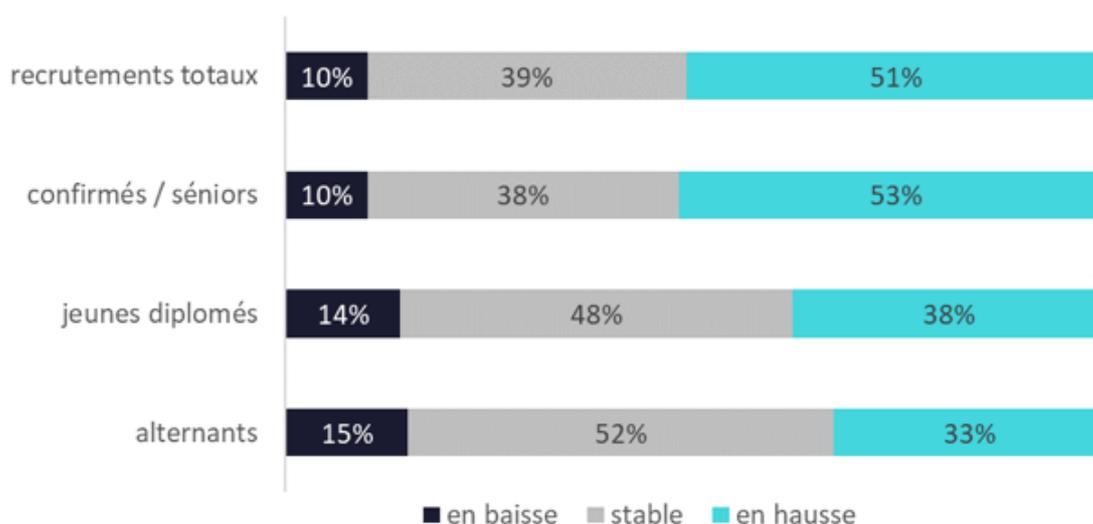


Fig. 4: Évolution des recrutements au S1 2023

En 2023, le marché de l'emploi reste encore tendu même si cela devrait s'arranger au second semestre avec le léger ralentissement des activités que nous devrions rencontrer. L'ensemble des répondants remonte une difficulté générale à recruter sur l'ensemble des fonctions de l'entreprise et pas seulement sur celles qui contribuent directement à l'activité.

- ⇒ Pour les ESN, les profils les plus difficiles à recruter sont autour de la sécurité (avec un niveau de 3,7 sur 5), du cloud (avec un niveau de difficulté de 3,4 sur 5), mais aussi autour de la donnée (avec un niveau de 3,3 sur 5), et du développement (avec un niveau de 3,4 sur 5).
- ⇒ Pour les sociétés de conseil en technologies, les profils les plus difficiles à recruter sont autour de la donnée (3,3 sur 5), les experts métiers (3 sur 5), ou de la gestion de projet (2,9 sur 5).
- ⇒ En ce qui concerne les éditeurs, ce sont plutôt les équipes R&D qui sont les plus compliquées à recruter (3,6 sur 5) suivi par les chefs de projets (3,3 sur 5) ou les commerciaux dans une moindre mesure (2,9 sur 5).

Nous voyons ainsi l'impact de la difficulté généralisée à trouver les profils pertinents, mais surtout de la tension d'un marché de l'emploi qui, sur ce secteur spécifique, affiche un déficit chronique depuis plusieurs années.

Il faut aussi remarquer la concurrence accrue des entreprises clientes qui se positionnent clairement comme des concurrents dans le recrutement des talents face aux ESN, ICT et éditeurs. En effet, les clients ayant des difficultés à trouver les bonnes compétences chez leurs partenaires, n'hésitent plus à réinternaliser certaines compétences pour les sujets identifiés en interne comme critiques. Ainsi, 86% des DSI déclarent avoir augmenté leur recrutements parmi les ressources de leurs prestataires. La principale raison (55%) est qu'ils connaissent les personnes (leurs compétences, leurs personnalité...), mais aussi que c'est plus facile / rapide (44%) ou encore lié aux difficultés de trouver les bonnes compétences sur le marché (39%).

Cette concurrence accrue pour les talents donne lieu à des tensions sur les questions salariales, qui profitent ainsi aux talents : il s'agit ainsi de la raison principale des départs (3,4 sur 5), suivie par la volonté de découvrir autre chose et pour l'intérêt des missions proposées.

### La forte concurrence sur les recrutements entraîne une inflation des salaires

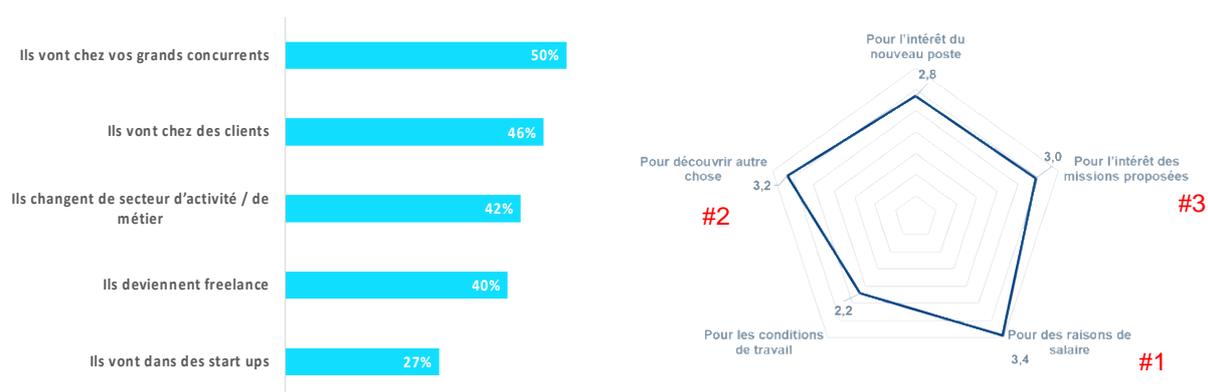


Fig. 5: Les destinations et raisons des départs des talents en S1 2023



## LES GRANDES TENDANCES PAR MÉTIERS

### LE MARCHÉ DES ESN TIRE PAR LES PROJETS DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Lors de la dernière mise à jour de nos chiffres du marché des services numériques en décembre 2022, nous avons été prudents au vu des incertitudes géopolitiques et économiques qui pesaient sur les économies française et européenne. Il s'avère que depuis les indicateurs macro-économiques sont meilleurs qu'annoncés aussi à cette période avec un PIB en croissance faible mais pas en déclin, une inflation moins forte qu'imaginée...

Nous avons donc révisé à la hausse de +0,5% notre estimation pour 2023, qui se situe à +4,2% contre +3,7% estimés en décembre 2022.

Même si elle va ralentir, la croissance va perdurer car les entreprises ont un besoin impérieux de continuer (voire de commencer) à se transformer et cette transformation passe de plus en plus par ou avec l'aide du numérique. Ainsi, alors que l'informatique a longtemps été l'un des postes d'investissements les plus impactés par des restrictions budgétaires, le numérique l'est bien moins.

La transformation des entreprises est de plus en plus axée sur la valeur ajoutée métier que peuvent apporter les différentes technologies. Bien entendu, l'évolution vers le cloud reste un élément central de cette transformation. Aujourd'hui, ce sont donc les portefeuilles applicatifs qui doivent évoluer pour apporter plus de valeur aux métiers tout en étant aussi plus agiles, moins coûteux et permettre l'innovation. Il existe ainsi sur le marché de très grands projets de migrations, comme, par exemple autour de S/4 de SAP ou la transformation d'applications pour les mettre en production sur du IaaS, notamment public, qui tirent fortement la croissance du marché.

**+4,2%**

Croissance sur le marché des ESN en 2023 en France.

C'est pourquoi le marché est tiré par les prestations autour des applications avec un marché qui bénéficie d'une croissance de +5,2% dans son ensemble. Comme il y a un grand nombre d'entreprises qui sont en pleine transformation de leurs portefeuilles applicatifs, les prestations de conseil et d'intégration (les projets) sont les plus dynamiques avec une croissance de +5,6% prévue sur 2023. A contrario, les prestations de tierce maintenance applicative (TMA) restent en croissance mais de manière plus mesurée (+3,3%) car elles sont touchées frontalement par le fort mouvement vers le SaaS qui réduit mécaniquement le besoin de ce type de services.

Les prestations de projets autour des infrastructures sont aussi très dynamiques (+5,8%) car elles sont tirées par le très fort mouvement vers le cloud, notamment le cloud public. Le segment du support (maintenance et services de proximité sur site) est lui stable car ce type de prestations sont beaucoup moins nécessaires avec le passage au cloud. Enfin, les prestations d'infogérance d'infrastructure bénéficient d'une croissance de +3% en 2023 mais avec deux segments très différents : le premier sur les infrastructures « legacy » qui est stable et l'autre sur les environnements hybrides avec du cloud (managed services) qui bénéficie d'une croissance supérieure à +7%.

### Le marché des ESN se porte bien en 2023

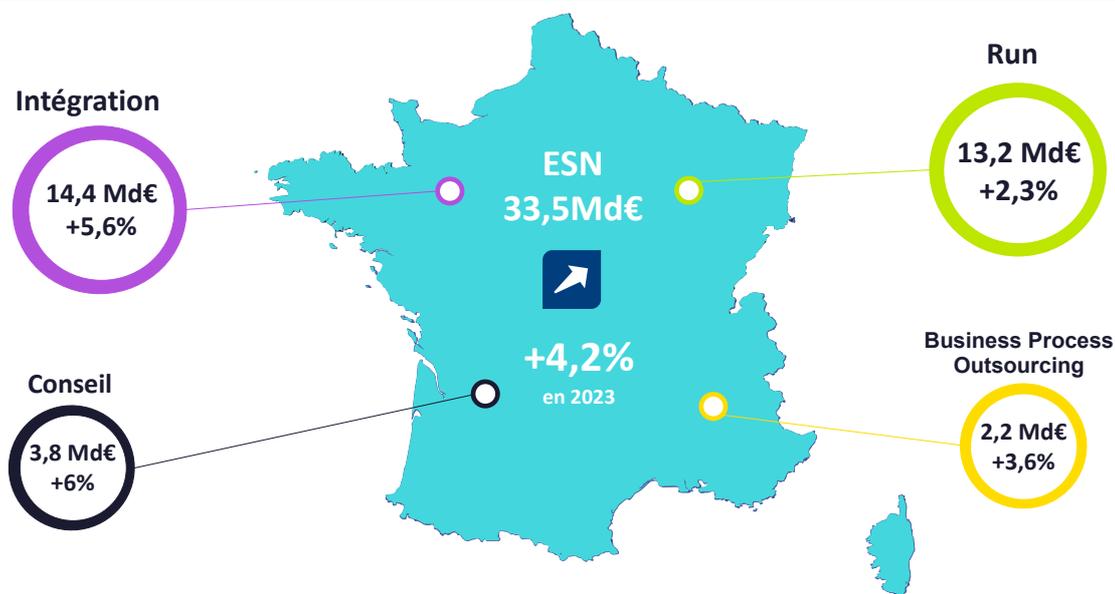


Fig. 6: Le marché des services numériques en France en 2023

Au niveau des secteurs d'activité, il est intéressant de remarquer que les secteurs de l'industrie (+4,9%), des services (+4,5%) et des transports (+5,1%) sont les plus dynamiques en 2023. Ces secteurs continuent d'être les plus forts demandeurs d'accompagnement de la part des ESN, et tirent globalement la croissance du marché des services numériques. Ce sont des secteurs qui ont engagés de grands programmes de transformation afin de ne plus se retrouver dans la même situation difficile que pendant la crise. Il est à noter aussi la résilience du secteur public avec une croissance de +4% en 2023 après +4,2% en 2022

Les grands sujets porteurs comme les services autour du cloud, des données, la sécurité ou l'IoT continuent de jouer un rôle important dans la croissance (la plupart de ces sujets bénéficient de croissance au-delà de +10% aujourd'hui).

## LE MARCHÉ DU CET TRES DYNAMIQUE

Représentant près de 7,8 Md € en France en 2023, en croissance de +5,9%, le conseil en technologies (CET) est un marché dynamique, porté par la reprise de ses deux principaux verticaux : l'automobile (+6,9% prévus pour 2023) et l'aéronautique (+6,4% prévus pour 2023). Ainsi, après avoir été le secteur du numérique le plus touché durant la pandémie de COVID, sa dynamique de croissance en 2021 et 2022 a permis au CET de retrouver les volumes du marché de 2019.

Après l'industrie 4.0, l'Union européenne a annoncé une nouvelle ère pour les fabricants - l'industrie 5.0, avec pour objectif une industrie à la pointe de la transformation numérique et verte et renforçant sa contribution positive à la société. Les concepts clés de l'industrie 5.0 sont la durabilité (économie circulaire, décarbonisation, efficacité et sobriété), l'utilisation de la technologie pour améliorer l'action humaine et non la remplacer (responsabilisation des travailleurs, montée en compétence ou requalification de la main-d'œuvre), et la résilience. Parmi les grands sujets porteurs du CET, nous retrouvons les moteurs de l'Industrie 4.0 et de l'industrie 5.0 : la décarbonisation et la gestion de l'énergie, les jumeaux numériques, l'automatisation robotique des lignes de production et les véhicules connectés voire autonomes. A cela s'ajoute les enjeux de Security-by-design.

### Le marché du conseil en technologies continue sur sa dynamique

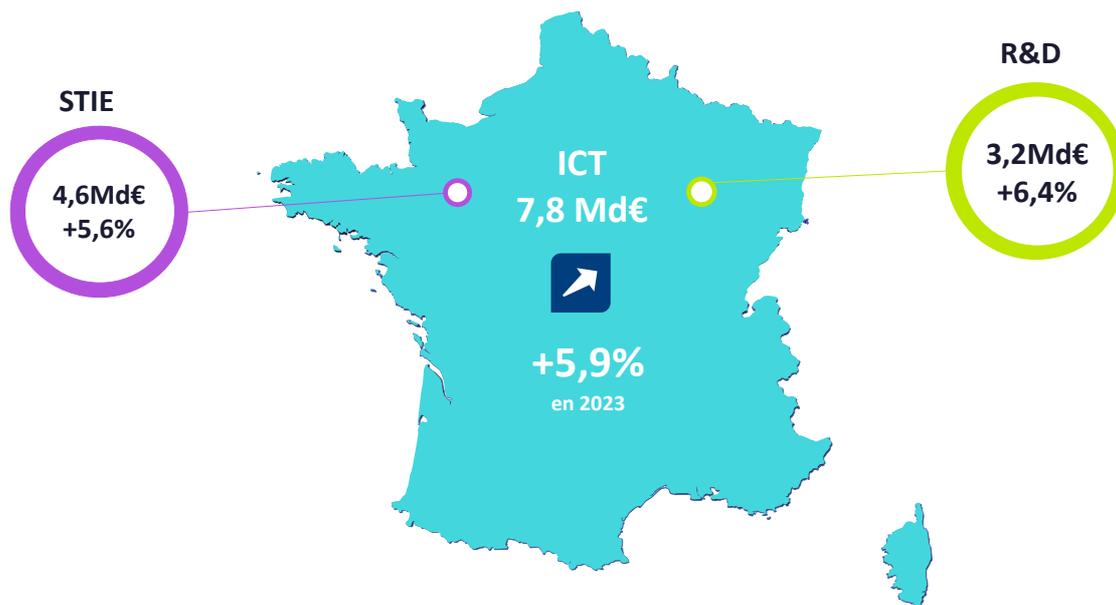


Fig. 7: Le marché du conseil en technologies en France en 2023

## LE MARCHÉ DES EDITEURS ET PLATEFORMES TOUJOURS TIRE PAR LE CLOUD

Tiré par le cloud (SaaS et IaaS/PaaS public), ce marché poursuit sa croissance en 2023. Le cloud est la locomotive de ce marché, avec des croissances de +17,1% sur le SaaS et +22,1% sur le IaaS/PaaS, pour une taille de marché désormais supérieure à celle du marché traditionnel on-premise (13,1 Md€ contre 10,6 Md€). Le marché on-premise poursuit son ralentissement, poussé par une bascule vers le SaaS. En S1 2023, 85% des éditeurs interrogés pour cet observatoire déclarent posséder une offre SaaS et 80% des autres ont prévu d'en développer une en 2023 ou 2024.

Le SaaS est aujourd'hui clairement le mode d'accès aux logiciels le plus plébiscité par les clients. Ainsi, près de 8 nouveaux projets sur 10 se réalisent en SaaS aujourd'hui. Il est aussi intéressant de noter que la majorité de ces projets sont le fait de nouveaux clients (pour 56%) ou d'extension à de nouvelles fonctionnalités (18%) plutôt que de migration de clients existants de on-premise à SaaS (13%). Cela montre bien qu'il y a une création de nouveau marché plutôt que le coulisement d'une partie du marché vers le SaaS, d'où aussi la croissance qui reste très forte.

D'autre part, le SaaS apporte aussi de la récurrence dans les revenus puisque la durée moyenne d'engagement est au moins de 24 mois pour 69% des éditeurs proposant du SaaS.

La croissance des éditeurs est portée par les mêmes leviers commerciaux qu'au S2 2022 : la conquête de nouveaux clients en premier lieu (par l'intermédiaire des offres en SaaS), l'extension des contrats existants chez les clients, et enfin par le développement de nouvelles offres / fonctionnalités.

### Le marché de l'édition et des plateformes cloud toujours plus dynamique

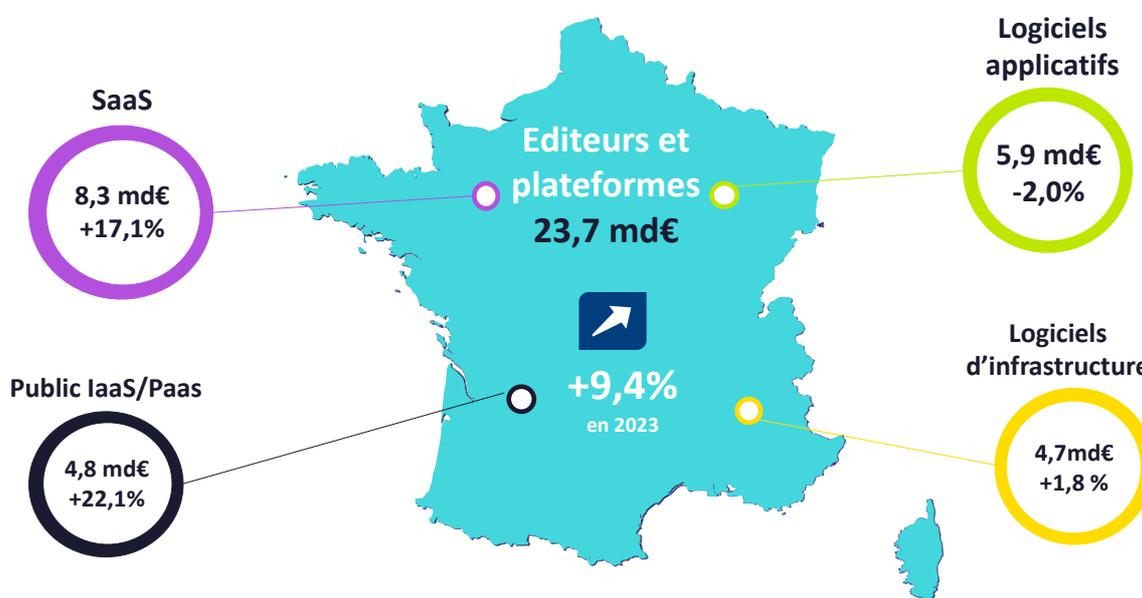


Fig. 8: Le marché des éditeurs et des plateformes cloud en France en 2023

# CONCLUSION

Même si la situation géopolitique et économique nationale et internationale n'est pas encore au beau fixe, les différents éléments macro-économiques commencent à se stabiliser (pour l'inflation), voire à s'améliorer (pour les prévisions de croissance).

Le secteur numérique ne semble pas vraiment affecté et continue sur une belle croissance pour 2023 après une année 2022 exceptionnelle. Nous sommes d'ailleurs aujourd'hui plus optimistes que nous ne l'étions en décembre 2022 sur nos prévisions de croissance que nous avons relevées de 0,5%.

Le marché reste tiré par le logiciel et les plateformes cloud qui vont connaître une croissance de +9,4% en 2023 après une année 2022 assez exceptionnelle à +11,3%. Cette dynamique est et restera pour les prochaines années portée majoritairement par le cloud qui va continuer d'être un moteur très important du marché car il devient la fondation de toute transformation numérique. Ainsi, le SaaS va croître de plus de +17% en 2023 et le IaaS/PaaS public à pratiquement +22%.

Le marché du conseil en technologie va aussi bénéficier d'une forte croissance en 2023 (+5,9%) car il bénéficie de la transformation numérique du secteur industriel qui doit continuer à optimiser ses processus internes (production, supply chain...) mais aussi les sujets autour de l'expérience clients qui devient un sujet clé, même pour les secteurs qui, historiquement, avait pas ou peu de « contact » avec les utilisateurs (les laboratoires pharmaceutiques par exemple).

Les tendances fortes perçues les semestres précédents restent les mêmes et sont toujours tirées par le besoin impérieux des entreprises de se transformer, quels que soient leurs secteurs d'activité ou leurs tailles.

Ainsi, la croissance va perdurer car les entreprises ont un besoin impérieux de continuer (voire de commencer) à se transformer et cette transformation passe de plus en plus par ou avec l'aide du numérique. Ainsi, alors que l'informatique a longtemps été l'un des postes d'investissements les plus impactés par des restrictions budgétaires, le numérique l'est bien moins. Comme nous le disions cet été, le numérique est aujourd'hui un élément essentiel dans le retour à la croissance des entreprises, dans le soutien de cette croissance, dans la capacité d'innover, de toujours être plus agile et en mesure de suivre les évolutions rapides des marchés et des demandes / besoins clients. La vitesse est certainement l'un des principaux éléments permettant aux entreprises de rester compétitives ou de gagner en compétitivité. Cette vitesse n'est pas possible à atteindre avec les systèmes « legacy », que ce soit pour le système d'information ou pour d'autres métiers/domaines de l'entreprises (les usines par exemple). Les organisations, de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, ont aujourd'hui ce même besoin de vitesse.

C'est pourquoi, nous sommes persuadés que le numérique restera important à l'avenir et devrait donc continuer à être dynamique.

**+6,3%**

Croissance 2023 du secteur numérique en France

# DÉFINITIONS

## BACKLOG, BOOKING ET BOOK-TO-BILL

- **Carnet de commandes (Backlog)** : représente, à une date donnée, la somme des valeurs prévues ou estimées de chiffre d'affaires qui reste à reconnaître sur la durée résiduelle de toutes les commandes (contrats et avenants) en cours.
- **Prise de commandes (Booking)** : montant total HT des commandes (contrats et avenants) signées sur une période définie. Quand une proposition commerciale est gagnée (engagement contractuel signé par le client), la prise de commandes est constatée et le montant total du contrat est ajouté au carnet de commandes.
- **Book-to-bill** : rapport entre la valeur des nouvelles commandes prises sur une période de temps et le montant des facturations sur cette même période.

## TYPES D'ACTIVITES

- **Conseil en Management** : stratégie d'entreprise, transformation, accompagnement du changement, re-engineering / restructuration, organisation...Les revenus pris en compte ont un impact direct sur le Système d'Information. Le conseil en communication est par exemple exclu
- **Conseil en Systèmes d'Information** : organisation et audit des systèmes d'information, schémas directeurs, assistance à la maîtrise d'ouvrage, conseil en choix de solutions / outils / produits...
- **Intégration / Projets** : développement d'applications spécifiques, projets d'intégration de progiciels, d'infrastructures
- **Support et infogérance d'infrastructure (hors IaaS/PaaS public)** : engagement d'un prestataire de services externes en vue de gérer une fonction informatisée (serveurs, systèmes distribués, réseau local, environnements hybrides avec du cloud...) sur une période de temps précisée et sur une base contractuelle longue (entre 3 et 5 ans)
- **Infogérance applicative** : engagement d'un prestataire de services externes en vue de gérer les environnements applicatifs de l'entreprise (suivi, maintenance, support) sur une période de temps précisée.
- **BPO** : externalisation d'une fonction complète ou de processus de l'entreprise (prestations portant sur des processus supportés par une proportion non négligeable d'informatique). Sont par exemple exclues les activités de centres d'appels sortants

## CONSEIL EN TECHNOLOGIES

Les activités de conseil en technologies recouvrent le conseil en R&D, l'étude technique, les études de faisabilité, la conception et l'ingénierie produit, le prototypage, les essais, l'assistance à l'industrialisation... Autant d'opérations de conception et d'industrialisation de produits et d'équipements à dominante industrielle. Les activités de conseil en technologies excluent les prestations qui s'adressent aux directions informatiques des entreprises (système d'information).

Les activités de conseil en technologies recouvrent les prestations réalisées dans le domaine des systèmes embarqués, l'Informatique Scientifique Technique, Industrielle et Embarquée (STIE) et la R&D externalisée dans des métiers tels que la mécanique générale et spécialisée, les télécoms, l'électronique, l'énergétique, la chimie, les matériaux, l'optique, l'acoustique, les sciences physiques ou encore les biotechnologies.

## SAAS (SOFTWARE AS-A-SERVICE)

Le SaaS (« Software as-a-Service » ou « Software on demand ») est un service logiciel conçu pour le web en mode « one to many » : les fournisseurs de SaaS se sont engagés dans une stratégie d'architecture web si bien que les clients partagent la même infrastructure publique. Les principales caractéristiques du SaaS sont les suivantes :

- **Logiciel** : il est conçu pour être accessible via Internet et n'est pas déployé en local.
- **Tarification** : la partie licence et la partie hébergement sont confondues si bien qu'il n'est pas possible de différencier frais d'hébergement et coûts de licence.
- **Flexibilité** : il n'y a pas ou peu de customisation des applications en dehors d'une configuration minimale.

La principale différence entre le « SaaS » et la gestion d'applications en mode hébergé ou mode ASP est que cette dernière se réfère à des applications délivrées sous forme de licence traditionnelle, tandis qu'en mode SaaS, 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 le mode hébergé repose sur des applications dédiées.

# A PROPOS DE NUMEUM

Numeum est le premier syndicat professionnel des entreprises du numérique en France. Il regroupe les entreprises de services du numérique (ESN), les éditeurs de logiciels, les plateformes et les sociétés de conseil en technologies en France. Numeum représente plus de 2 300 entreprises qui réalisent 85% du chiffre d'affaires total du secteur en France (soit près de 55 Md€ de chiffre d'affaires, 538 000 employés).

Numeum est présidé par Véronique Torner depuis juin 2023. Notre ambition fondatrice est d'agir au service d'un numérique responsable pour les entreprises, la société, l'humain et la planète. L'engagement de numeum repose sur 4 axes : la défense des intérêts de ses membres, l'incarnation de la France numérique en Europe, l'animation de l'écosystème numérique pour favoriser les synergies et l'innovation, et le renforcement du service à toutes les entreprises du numérique. La généralisation et la démocratisation de la formation au numérique pour les organisations privées et publiques comme pour les citoyens demeure l'un des leviers principaux du syndicat pour parvenir à ses objectifs.

Pour en savoir plus : [www.numeum.fr](http://www.numeum.fr) et suivez-nous sur nos réseaux [linkedin](#), et [twitter](#)

Nous sommes numeum  
Engager le numérique



---

## Contact

Constance Frémond-Marsilli  
Déléguée aux affaires économiques

[cmarsilli@numeum.fr](mailto:cmarsilli@numeum.fr)

148 boulevard Haussmann,  
75008 Paris

[www.numeum.fr](http://www.numeum.fr)



# A PROPOS DE PAC

Fondé en 1976, PAC (Pierre Audoin Consultants) est le premier cabinet européen indépendant de recherche et de conseil dans le domaine de la transformation numérique, des logiciels et des services informatiques.

PAC est le partenaire privilégié des entreprises européennes utilisatrices pour définir leur stratégie informatique, gérer leurs équipes et leurs projets, et réduire les risques liés aux choix technologiques qui conduisent à une transformation réussie de leur activité.

Grâce à notre connaissance des tendances du marché et des attentes des utilisateurs informatiques, PAC aide les éditeurs de logiciels et les sociétés de services informatiques à mieux définir, exécuter et promouvoir leur propre stratégie, en cohérence avec les besoins du marché et en anticipation des attentes de demain.

Capitalisant sur plus de 40 ans d'expérience, PAC est présent avec un réseau de 50 experts.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.sitsi.com](http://www.sitsi.com) ou [www.pacanalyst.com](http://www.pacanalyst.com) et suivez-nous sur [Twitter](#) ou [LinkedIn](#).



---

## Contact

Franck Nassah  
SVP Digital Business Innovations &  
Apps services

[fnassah@teknowlogy.com](mailto:fnassah@teknowlogy.com)

Morning Monceau  
10 rue Treillard  
75008 Paris

[www.sitsi.com](http://www.sitsi.com)

num  
eum



Engager  
le numérique

[numeum.fr](http://numeum.fr)