

Les marchés CRM & Marketing, Big Data et Analytique, ERP, les processus achats, la dématérialisation sont promus à un bel avenir...découvrez au travers d'études de marchés leurs évolutions à l'horizon 2020/2021



**Du 24 Septembre (14h00) au 26 Septembre 2018
Paris Expo Porte de Versailles**

Les marchés CRM & Marketing, Big Data et Analytique, ERP, les eAchats et dématérialisation sont robustes et expansifs... Découvrez ce qu'en disent les récentes études – horizon 2018/2021 - de ces solutions applicatives au cœur de l'actualité des Salons Solutions.

Le marché des logiciels ERP en France représentera 3, 927 Mds€ en 2021

Selon IDC, **les revenus générés par les logiciels d'ERP** - avec un taux de croissance annuelle moyenne de 4,7% sur 4 ans- **passeraient de 3 121 M€ en 2017 à 3 927 M€ en 2021**. L'an passé, ce marché pesait 27% du marché du logiciel en France

Parmi les segments ERP les plus dynamiques on note **un taux de croissance annuelle moyenne entre 2017 et 2021 de 9,6% pour la gestion des achats, 8,0% pour la gestion de projets, 7,1% pour la gestion des actifs, et 7% pour la performance financière.**

Les logiciels ERP SaaS enregistreront une croissance annuelle moyenne entre 2017 et 2021 de l'ordre de 15,4%, les logiciels ERP On Premise – quant à eux – n'auront qu'1,6% de croissance sur la même période.

Le marché de la dématérialisation atteindra en 2020 7,7 milliards d'€

D'après les derniers chiffres du cabinet d'étude Xerfi-Precepta, même si la culture du papier reste encore assez présente dans l'Hexagone, **on attend une accélération du marché de la dématérialisation de documents en France**. En 2016, le marché s'élevait à hauteur de 6,34 milliards d'euros et a avoisiné les 6,53 milliards d'euros en 2017. **D'ici à 2020, celui-ci va s'accélérer avec une croissance moyenne de 5%, (contre 3% entre 2013 et 2017) pour atteindre 7,7 milliards d'euros.**

Si le passage à la dématérialisation suppose des dépenses pour les entreprises, il devrait surtout engendrer des gains. La Direction des Affaires Judiciaires (DAJ) estime à 117,5 millions d'euros les **économies du seul fait de la réduction d'impressions et d'envois postaux.**

La dématérialisation dans la phase d'exécution des marchés publics (cf Chorus Pro) engendrerait également des gains. L'archivage électronique représente une économie évaluée à près de 5 millions d'euros par la Direction des Affaires Juridiques (DAJ), et la facturation électronique 710 millions d'euros dont 355 millions pour les entreprises.

Envolée d'ici 2020 des marchés de la Business Intelligence, du Big Data et des outils d'analyse de données

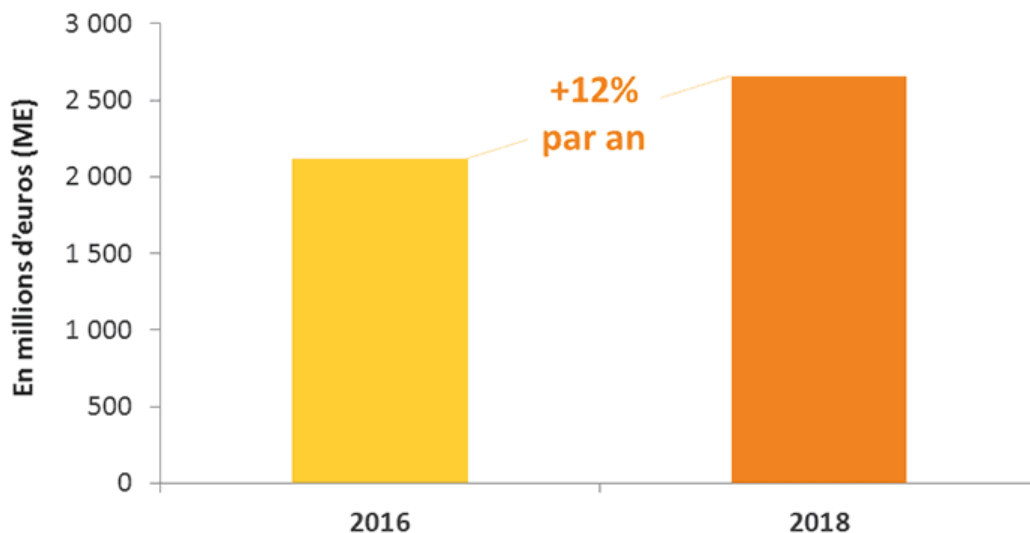
Selon Gartner, **le marché mondial de la business Intelligence et de l'analyse de données devrait générer 22,8 Md\$ de chiffre d'affaires en 2020**. En 2017 les revenus du secteur ont atteint 18,3 Md\$, en progression de 7,3% par rapport à 2016.

Selon Forrester, d'ici 2020, **les entreprises qui se servent du Big Data seront largement avantagées et gagneront au total 1,2 billion de dollars par an de plus que les entreprises qui ne s'en servent pas.**

IDC, pour sa part, estime que le Big Data et les outils analytiques ont permis de générer **130,1 milliards de dollars en 2016** et devrait atteindre les **203 milliards de dollars en 2020**.

En France, MARKESS estime que **le marché de l'analytique, du big data et de la gestion des données augmentera de 12% entre 2016 et 2018** pour atteindre **2 500 millions d'euros à la fin de l'année**.

Evolution du marché* de l'analytique, du big data et de la gestion des données entre 2016 et 2018



* Logiciels, solutions SaaS/Cloud et services associés (conseil, développement, paramétrage, intégration, exploitation, support, formation...). Les revenus issus de solutions SaaS/Cloud d'offres situés hors de l'hexagone sont compris

Le CRM se veut digital, efficace et innovant

Selon une étude Xerfi, **Chatbots, intelligence artificielle, réalité augmentée appliquée : la relation client se veut désormais digitale, efficace et innovante**. Et elle appelle des ajustements profonds au sein des organisations. De fait, les perspectives du marché français sont favorables d'ici 2019, notamment pour les acteurs technologiques et orientés data. **Si cette digitalisation de la relation client — ou plutôt son automatisation — répond au besoin d'omnicanaliété et à la généralisation des offres low-cost des entreprises, elle vise aussi des logiques purement économiques**, à savoir déverser la masse des requêtes-clients des médias coûteux (téléphone) vers les moins coûteux. Pour rester dans la course, les gestionnaires de centres d'appels refondent leurs offres. Une ligne de crête qui s'annonce délicate à atteindre, le piège des pressions déflationnistes causées par le trop-plein technologique devant être évité. À terme, un rééquilibrage homme-machine s'avèrera même nécessaire pour « ré-enchanter » la relation client.

Selon IDC, **le marché du CRM en France a représenté 843 Millions d'euros en 2017** cela représente 7% du marché des logiciels en France. Avec un taux de croissance de 6%, **ce marché devrait atteindre 1 065 Millions d'euros en 2021**. Dans le même temps, **le CRM en SaaS — qui représente 73% du marché — enregistrera un taux de croissance de 13,7%**.

Le Gartner estime que **le chiffre d'affaires mondial des logiciels de CRM s'est élevé à 39,5 milliards de dollars en 2017, dépassant les revenus du SGBD, qui ont, quant à eux, atteint 36,8 milliards de dollars**.

Tendances et priorités des Départements Achats en 2018

Selon la 8ème édition de l'étude annuelle AgileBuyer sur « Les tendances et les priorités des Départements Achats en 2018 », en partenariat avec le Conseil National des Achats (CNA), **les priorités des Départements Achats en 2018 et les chiffres-clés à retenir sont :**

- **Les objectifs de réduction des coûts ne sont plus autant prioritaires pour les décideurs Achats.** En 2018, 72% des personnes interrogées déclarent que la réduction des coûts est le premier objectif des directions des achats. Ce pourcentage est à son plus bas niveau depuis 2013, avec notamment une chute de près de 10 points par rapport à 2017. C'est aussi la première fois que ce pourcentage est en baisse, après cinq années d'augmentation.

- **L'heure est aujourd'hui à la câlinothérapie dans les relations entre acheteurs et fournisseurs.** Ou la crainte de ne pas être livré en temps et en heure, à la qualité attendue. Selon 70% des répondants, la **continuité et la sécurisation des achats** et des approvisionnements seront des préoccupations plus importantes en 2018 qu'en 2017. Un résultat tout à fait significatif et qui témoigne de la tension qui peut exister sur la chaîne d'approvisionnement.

- **Le pourcentage d'achats « Made in France » dans le B-to-B est désormais suivi par une part significative des entreprises et des entités publiques.** Et près de 46% des répondants, quel que soit le secteur, considèrent le « Made in France » dans leurs critères d'attribution du business. A l'opposé des achats « Made in France », les achats dans les pays à bas coûts semblent perdre du terrain. En effet, pour 67% des répondants, il ne s'agit pas d'un axe de travail (en hausse de 4 points par rapport à 2017).

RAPPEL

L'incontournable Salons Solutions avec ses 5 salons thématiques complémentaires (ERP – e-achats – Demat – BI et Big Data – CRM et Marketing) **confirme sa vitalité** au fil des années **et son succès illustre combien le contact direct des porteurs de projets avec les éditeurs et sociétés d'intégration & de services s'avère essentiel : 250 sociétés exposantes** (éditeurs, distributeurs, sociétés de services et de conseils), **plus de 6 000 visiteurs professionnels et plus de 3 500 auditeurs aux conférences sont attendus à l'édition 2018.**

Pour les 20 ans du salon ERP, la dernière édition des **Salons Solutions a marqué un mouvement vers la digitalisation généralisée de l'entreprise**, qu'il s'agisse de process, de gestion, de collaboration ou de décisions. **L'édition 2018, 21^{ème} du nom, devrait amplifier plus encore cette tendance.**

L'EXPOSITION : 5 SALONS B2B COMPLEMENTAIRES POUR UNE SYNERGIE GAGNANTE



ERP'2018 : 21^{ème} édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI « L'ERP, cœur de gestion de l'entreprise »



SOLUTIONS e-ACHATS : La 18^{ème} édition du salon des Nouvelles Solutions eAchats rassemble les fournisseurs de solutions et de services spécialisés Achats



& big data SOLUTIONS BI & BIG DATA : 13^{ème} Edition des Solutions de Business Intelligence et de Big Data



La 13^{ème} Edition Solutions DEMAT réunit tous les fournisseurs - solutions et services – du domaine

LE POINT FORT DE L'EDITION 2018 : LES CONFERENCES, KEYNOTES ET ATELIERS EXPOSANTS

Les conférences et tables rondes animées par des journalistes mettront en exergue les grands sujets du moment. **Des « Carte Blanche à... »** seront l'occasion d'aborder des sujets passionnants. **Des sessions « bonnes pratiques »** traiteront des retours d'expériences des entreprises les plus expérimentées dans les différents domaines traités (ERP, CRM, BI, BIG DATA, DEMAT, eACHATS, IA). Nouveauté 2018, des « *Flash Masterclasses* » de 30 minutes permettront à des formateurs talentueux de traiter des points techniques concrets.

Quant aux **ateliers exposants**, ils permettront aux visiteurs **d'assister à la présentation de solutions innovantes.**

Rappelons que l'édition 2017 avait réuni 6 276 visiteurs professionnels et 3 592 auditeurs aux conférences

Pour plus d'informations : Florence de COURTENAY - Tél. 01 44 39 85 12 – 06 78 78 02 19
f.courtenay@infoexpo.fr

Direction des Conférences : Philippe GRANGE - Tél. 01 44 39 85 20
ph.grange@media-dell-arte.fr

Relations Presse : Marie-Christine FLAHAULT - Tél. 06 15 37 18 11
flahault@orange.fr

web : www.groupesolutions.fr

Twitter : @SalonsSolution1

Linkedin : MC SalonsSolutions –
fr.linkedin.com/pub/mc-salonssolutions/94/263/b48/

Groupe LinkedIn : Salons Solutions