

Un point sur l'évolution des marchés qui seront au cœur de l'actualité de
l'édition 2015 des Salons Solutions

(Sources MarketsandMarkets, Gartner, Wikibon, IDC, ABI Research,
Facts & Chiffres et IMA, CXP, HelpSystems)



PARIS EXPO, PORTE DE VERSAILLES - DU 6 (*) AU 8 OCTOBRE 2015 – HALL 5.2
(*) à partir de 14h00

**250 SOCIÉTÉS EXPOSANTES – 7 000 VISITEURS PROFESSIONNELS
ET PLUS DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFÉRENCES ET ATELIERS EXPOSANTS**

CRM & Marketing, BI/Big Data, ERP, e-Achats, Dématérialisation, Systèmes i ... tous ces marchés ont le vent en poupe...et constituent les 6 pôles complémentaires de l'édition 2015 des Salons Solutions.. Au travers de plusieurs études, découvrez dans cette info presse l'évolution de ces marchés à l'horizon 2017/2018 ...

LE MARCHÉ DU CRM : DEVRAIT ATTEINDRE LES 36,5 MILLIARDS DE \$ EN 2017

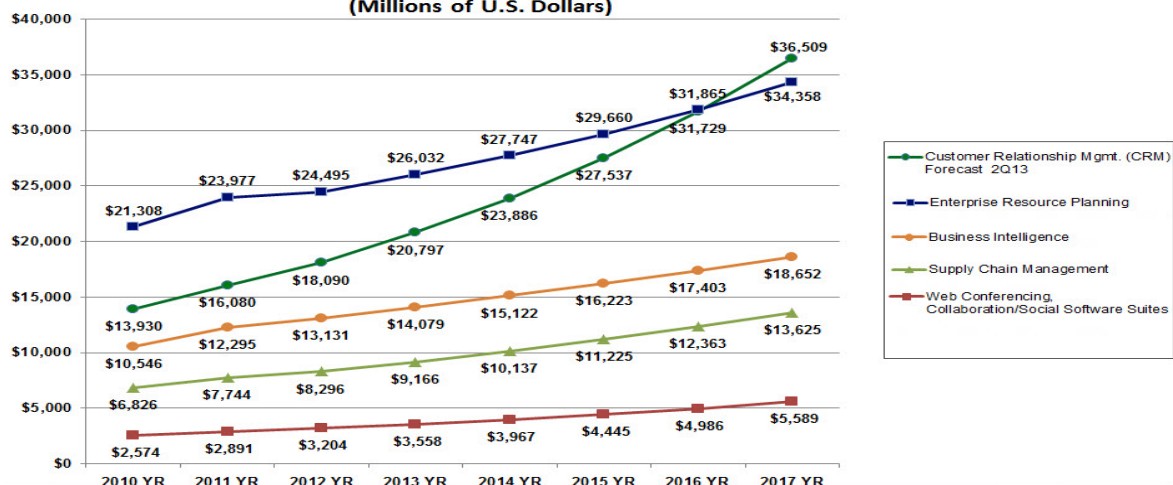
MarketsandMarkets prévoit que le marché Social CRM devrait passer 1,91 milliards de dollars en 2013 à 9,08 milliards de dollars en 2018 pour atteindre les 13 milliards en 2019. Cela représente un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 36,5% de 2013 à 2018. En termes de régions, l'Amérique du Nord devrait être le plus grand marché en 2013, tandis que l'Asie-Pacifique (APAC) devrait connaître une forte dynamique dans les prochaines années.

Au total, le marché 2015 du CRM représentera 27,5 milliards de \$, pour atteindre les 36,5 milliards de \$ en 2017.

LE MARCHÉ MONDIAL DE LA BUSINESS INTELLIGENCE : FORTE CROISSANCE A L'HORIZON 2018

Selon Gartner, le marché de la business intelligence dans le monde entier valait plus de \$ 14,4 milliards en 2013, soit une augmentation de 8% sur l'année précédente (13,3 milliards). Cette définition du marché comprend toutes les plates-formes et suites de BI et les applications analytiques. Pour les années qui viennent, ce marché devrait passer de \$ en 2015 à 18,6 milliards en 2017, ce qui équivaut à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de l'ordre de 8,28%.

**Worldwide Enterprise Software Revenue
By Subsegment, 2010 - 2017
(Millions of U.S. Dollars)**



De son côté, MarketsandMarkets prévoit que **le marché mondial des plates-formes de Business Intelligence devrait croître de 8,9 milliards de \$ en 2014 à 14,2 milliards de \$ en 2019** soit une croissance estimée de 9,7%.

Le marché de la business intelligence Cloud a connu un grand succès, notamment avec les petites entreprises. Dans un sondage réalisé par le Forum du leadership BI, **plus de 46% des petites entreprises ont dit qu'elles utilisent actuellement le Cloud dans le cadre de leur stratégie de business intelligence.**

Ainsi Gartner estime la croissance du **marché de la business intelligence cloud de 0,75 milliard de dollars en 2013 à 2,94 milliards de dollars en 2018**, soit un TCAC de 31%.

LE MARCHÉ DU BIG DATA : 50 MILLIARDS DE \$ D'ICI A 2018

L'avenir s'annonce radieux pour le marché du Big Data, puisque les spécialistes tablent sur un chiffre d'affaires d'environ 50 milliards de dollars d'ici à 2018 avec un taux de croissance annuelle moyen d'approximativement 40 %. Jusqu'à cette date, le marché continuera à être dominé par l'Amérique du Nord qui capitalisera près de 55 % du CA du secteur.

Selon les estimations de Wikibon, **ce sont les ventes de logiciels de traitement et d'analyse en Big Data qui vont connaître la plus forte croissance** (leur chiffre d'affaires va plus que tripler sur la période) **et représenteront, en 2017, 26 % du total.** A contrario, les ventes de matériel Big data, comme les serveurs de stockage de données, vont croître moins vite et ne représenteront que 32 % du marché. Les services professionnels liés aux Big Data, représenteront la principale source d'activité du secteur en générant 42 % du chiffre d'affaires.

Par ailleurs, en 2012, Gartner prévoyait la création de 4,4 millions d'emplois supplémentaires d'ici la fin 2015, pour soutenir le développement du Big Data dans les entreprises. En France, le Big Data devrait générer 137 000 emplois d'ici à 2020.

Ce phénomène est et sera fortement soutenu par l'augmentation massive de la quantité de données. **Selon IDC, la quantité de données créées et copiées par an, passera de 4 400 milliards de gigabits en 2013 à 44 400 milliards de gigabits en 2020.** Pour faire face à cette augmentation massive, les entreprises vont investir davantage en logiciels de traitement, matériel de stockage de données et services professionnels de gestion de données.

D'après ABI research, **ces dépenses en Big Data, que ce soit en interne ou en externe, augmenteront d'en moyenne 30 % par an, pendant 5 ans, pour atteindre les 114 milliards de dollars en 2018.** Ces chiffres révèlent le potentiel économique et stratégique du Big Data et amènent à penser qu'investir dans ce secteur peut à terme s'avérer être un bon pari sur l'avenir.

LA MISE EN ŒUVRE D'OUTILS AU SEIN DES DIRECTIONS ACHATS DES GRANDES ENTREPRISES FRANÇAISE DEVIENT UNE REELLE OPPORTUNITÉ

(Source La 9ème étude eAchats 360° - réalisée par l'IMA (Ingénierie & Management des Achats, Université Leonard De Vinci) et le cabinet Faits & Chiffres ce début 2015)

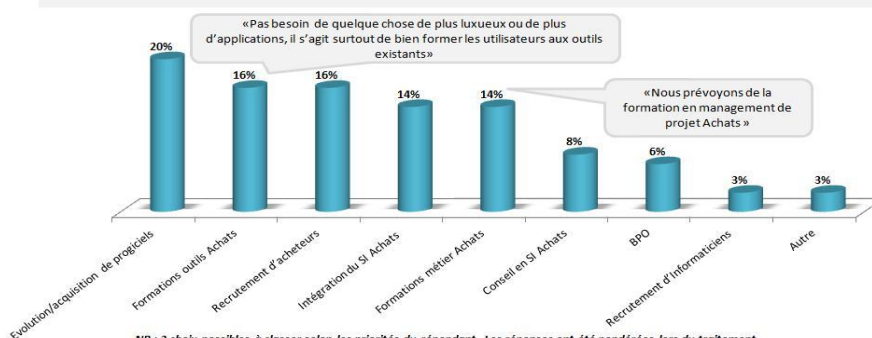
Trente-sept grands comptes (Société Générale, Veolia, Legrand, Gemalto, Bouygues Télécom, Safran...) ont participé cette année à l'étude eAchats 360°. Plus encore que les années précédentes, un constat s'impose : la farouche volonté des directions Achats d'accélérer, de compléter, de consacrer moyens et énergie dans leur propre équipement en solutions et services Achats. Ainsi, le slide ci-contre est sans appel : à quoi vont-elles consacrer leurs budgets d'investissement en 2015/2016 ? Non pas prioritairement à embaucher ou à former des acheteurs, mais bien à investir dans le conseil, les logiciels et les services eAchats, bref à construire, compléter et/ou consolider leur SI Achats !

Une dépense largement consacrée à la modernisation par les outils

Pourquoi cette politique d'équipement, maintenant ?

D'abord, parce qu'une large prise de conscience se fait jour partout dans ces entreprises en recherche constante d'économies et de performances. Seuls les outils eAchats – connectés aux données financières – permettent de « voir » avec précision chirurgicale la nature, les montants des biens/articles/services achetés dans les différentes entités de ces organisations mondiales. Et donc, connaissant les différents prix auxquels un même article a été acheté (on a pu récemment constater dans un très grand groupe des écarts de prix allant de 1 à ...6 pour un même produit) de mettre en œuvre une vraie politique de rationalisation, des accords-cadres, des outils de eProcurement, des catalogues électroniques et de générer ainsi, rapidement, des économies – relativement – faciles à atteindre.

Quelles seront les principaux postes de dépense consacrés à la modernisation de votre service achats ?



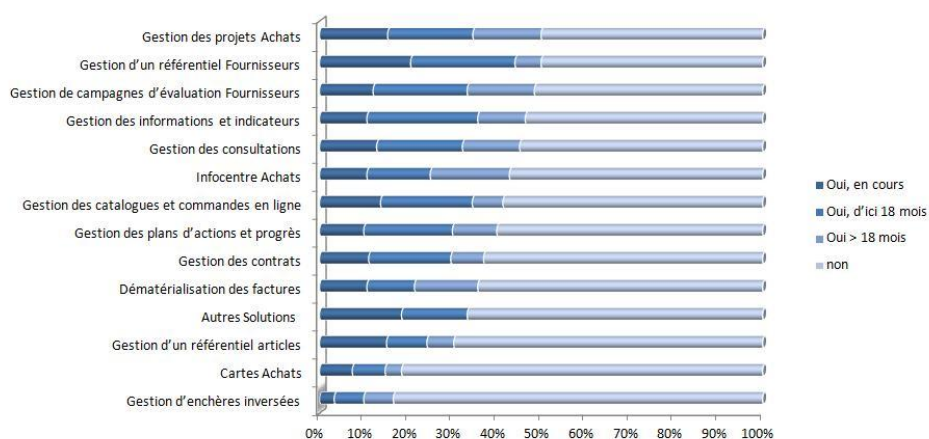
NB : 3 choix possibles à classer selon les priorités du répondant. Les réponses ont été pondérées lors du traitement.

- Le SI Achats profite de 58% du budget (acquisition, formation, conseils SI Achats...)
- Le « métier » ne récoltant que de 36%

Projets en cours, à 18 mois et plus tard

Autre moteur d'investissement en outils eAchats, l'impérieuse vague de dématérialisation qui déferle dans la quasi-totalité des directions de l'entreprise et se propage tout au long des processus-clés, comme celui du procure-to-pay. Ce grand mouvement déborde largement la seule direction des Achats : elle touche au fonctionnement des directions opérationnelles, du « terrain » et de la production elle-même. Avec la mobilité et les solutions sécurisées autour du cloud, l'approvisionnement – de la demande à la livraison en passant par la maîtrise budgétaire et des délais – peut (faire) réellement gagner à tous les échelons. Même les fournisseurs peuvent y gagner – si l'on automatise et rapproche dans un même *continuum* la facturation, son traitement, la réception des articles et son règlement (l'automatisation permettant à ce stade de mettre en œuvre un outil de reverse factoring via un portail, comme le pratique EDF par exemple).

Projets en solutions e-Achats (actuels, à court et à moyen termes)

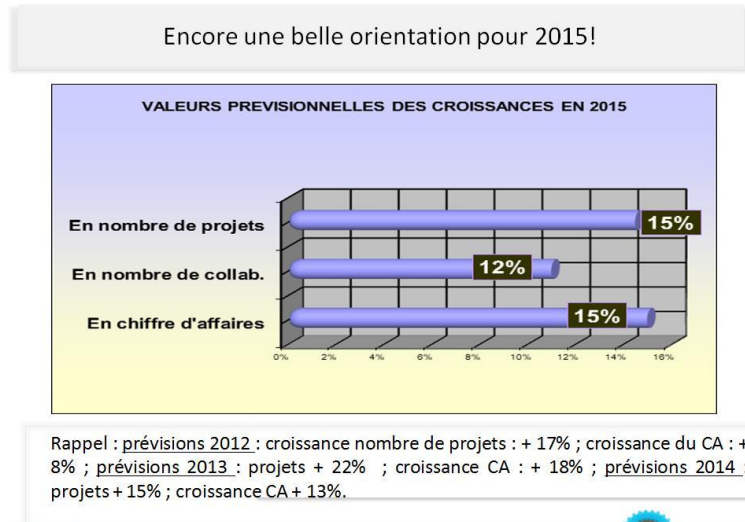


- Des investissements d'ores et déjà programmés liés au panel, aux performances, aux progrès, au procurement (4P)

Du côté de l'offre

Quant aux fournisseurs en services et solutions eAchats - un univers assez fermé constitué de petits éditeurs, parmi lesquels ceux d'origine française rencontrent de beaux succès à l'international – ils ont vécu une année 2014 plutôt favorable et anticipent des très beaux trimestres à venir, porteurs de croissance. Il faut dire que la crise qui perdure se révèle être pour eux une alliée de poids : loin de freiner l'intérêt des entreprises pour leurs solutions, la conjoncture pousse les directions Achats et les entités opérationnelles vers eux ; les décisions d'investissement prennent certes plus de temps mais, contrairement à d'autres domaines... elles finissent bien par se prendre.

Croissances attendues en 2015 chez les offreurs de solutions et de services



Copyright - DEMAT-INFOS & IMA 2015



LES ERP REPRESENTERONT AU NIVEAU MONDIAL 34,5 MILLIARDS DE \$ EN 2017

Gartner prévoit qu'en 2015 le **marché mondial de logiciels d'entreprise (ERP) devrait être de 29,6 milliards de \$ en 2015 et atteindre les 34,5 milliards de \$ en 2017**

ENQUETE DE SATISFACTION AUPRES DES UTILISATEURS FRANÇAIS D'ERP

En 2015, le CXP, en partenariat avec erp-infos.com, a renouvelé sa grande enquête de satisfaction auprès des utilisateurs français d'ERP

Le système en place

Plus de la moitié des ERP (56 %) sont installés depuis plus de 5 ans (très proche des 54 % de l'an passé) **et 28 %** (contre 29 % l'an passé) **le sont depuis plus de 10 ans**. 17 % (contre 16 % l'an dernier) des installations datent de moins de deux ans. Le parc logiciel reste donc âgé, les évolutions, même si elles vont dans le bon sens, n'étant pas franchement significatives. Mais les installations sont plutôt à jour, car dans 60 % des cas, la dernière mise à jour date de moins d'un an.

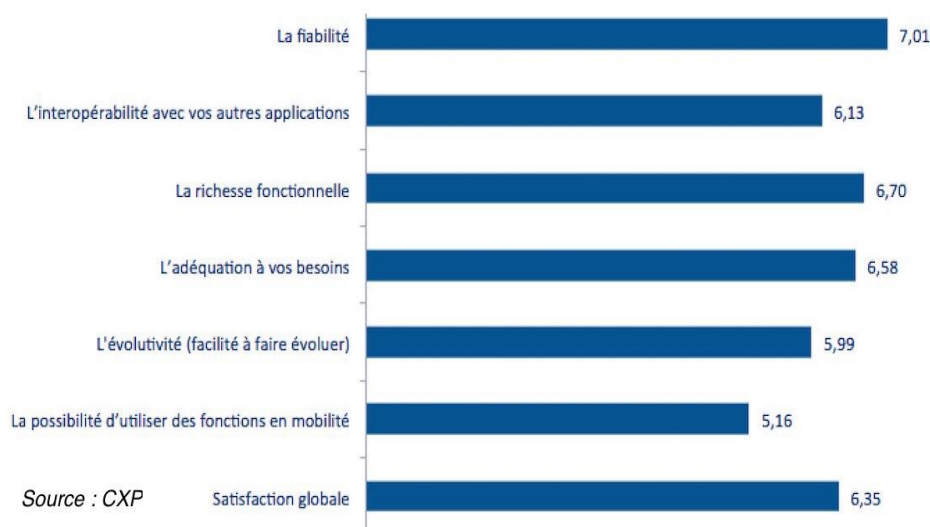
Les deux modules les plus installés sont les achats (74 %) et la gestion commerciale (71 %). Arrivent ensuite la GPAO (51 %), la comptabilité (47 %) et le CRM (30 %). Dans l'étude de l'an passé, si les achats étaient également en tête avec 73 %, la comptabilité (73 % également) devançait alors la gestion commerciale (67 %).

Degré de satisfaction des utilisateurs

La satisfaction des utilisateurs est fonction des modules utilisés : c'est dans le domaine de la gestion commerciale que la valeur ajoutée est la plus forte, puisque c'est à la fois le module qui recueille le plus de réponses et de notes élevées (cf. schéma 1). Suivent les achats, la gestion de production, la comptabilité/finances, la logistique, la qualité et la gestion de projets.

NOTES SUR LE LOGICIEL

n=748

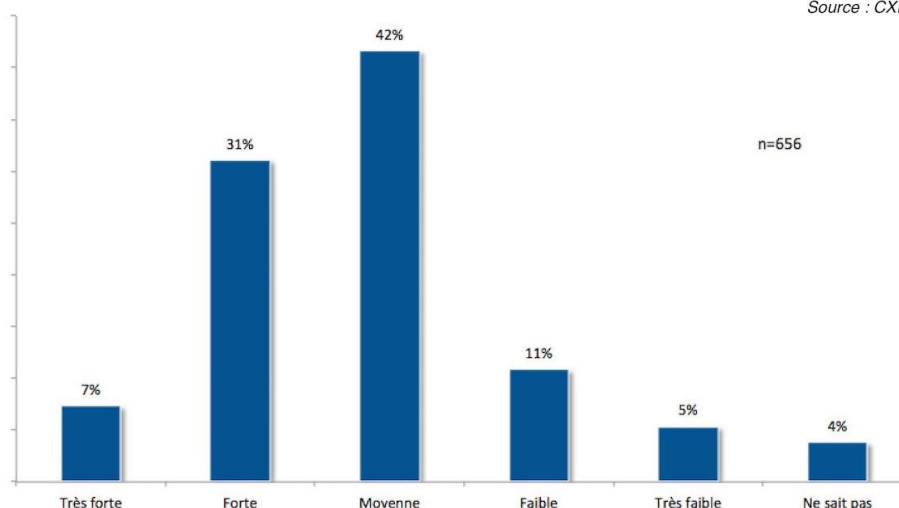


Bénéfices enregistrés et vision d'avenir

Une bonne chose : dans une liste d'affirmations concernant le logiciel et son fournisseur, celle qui recueille le plus de "tout à fait d'accord" est : **"j'ai confiance en mon fournisseur"** (24 %), suivie de "mon logiciel améliore la productivité des salariés de mon entreprise", puis "mon logiciel améliore la collaboration interne et externe". Autrement dit, même si les entreprises n'ont pas forcément mis en place de KPI, elles estiment tirer des bénéfices de leur ERP.

CONTRIBUTION DU LOGICIEL AUX PERFORMANCES DE L'ENTREPRISE

Source : CXP



S'agissant de ROI, ils sont 24 % à attribuer un "Oui tout à fait" et 40 % à attribuer un "Oui un peu" au domaine de l'organisation de l'entreprise. Suivent la gestion des stocks, avec 20 % de "Oui tout à fait", la relation avec les tiers, avec 18 % et la satisfaction des clients, avec 16 %. En revanche, la baisse du budget informatique et la motivation des salariés de l'entreprise ne recueillent respectivement que 4 et 6 % de "Oui tout à fait". Un peu plus d'un tiers des répondants (38 %) estiment que la contribution de l'ERP aux performances de l'entreprise a été forte ou très forte.

Près de la moitié des répondants déclarent avoir des projets d'évolution dans les douze prochains mois, dont 23 % de manière certaine. Parmi ceux-ci, on trouve encore souvent un simple changement de version (50 % des 312 réponses concernées – il était possible d'apporter plusieurs réponses à la question).

60 % pensent faire évoluer leur solution en installant de nouveaux modules ou de nouvelles fonctionnalités et 24 % concernent des projets de BI. À noter que 14 % des répondants déclarent vouloir remplacer leur solution par un nouveau logiciel. La mobilité est citée par 20 % des 312 répondants concernés, les outils de planification, de simulation et d'analyse prédictive par 19 % et les outils collaboratifs par 18 %.

LA DEMATERIALISATION DES FLUX DOCUMENTAIRES : 2,66 MILLIARDS D'EUROS EN FRANCE EN 2015 (ETUDE CXP)

L'ENTREPRISE NUMÉRIQUE

La tendance à la dématérialisation des flux documentaires et des échanges apparaît aujourd'hui inéluctable d'autant qu'elle est soutenue par l'**intensification des usages numériques** qui irriguent toutes les sphères d'activité tant professionnelles que privées et motivée par les importants bénéfices **économiques** (accélération des processus, amélioration de la productivité, réduction des coûts de papier, timbres, encre, réduction des surfaces de stockage, ...) et **qualitatifs** (fiabilité des processus, traçabilité des échanges et des documents...) qu'apporte la dématérialisation.

Si le marché de la dématérialisation a connu un net ralentissement dû à la crise économique à partir de 2008 (+1% en 2008 et -4% en 2009), **il a renoué avec la croissance depuis 2010 et devrait atteindre en France un volume de 2,66 milliards d'euros en 2015** (2,45 milliards d'euros en 2013) d'après une étude de SerdLAB

Ainsi, malgré un contexte économique morose, le marché de la dématérialisation est en progression car il bénéficie actuellement de plusieurs catalyseurs :

- des initiatives gouvernementales au plan national et européen (développement de l'e-administration, marchés publics, etc.) qui soutiennent l'expansion de la dématérialisation,
- la digitalisation croissante des relations commerciales avec un boom de l'e-commerce et la progression des usages en situation de mobilité,
- la maturation de l'environnement légal (adoption de lois s'appliquant au document numérique) et normatif (enrichissement des normes d'archivage, notamment),
- le dynamisme des éditeurs de logiciels de dématérialisation et notamment des éditeurs d'offres en mode SaaS.

Cet essor a été en partie freiné par des incertitudes quant à la valeur juridique du numérique et la nécessité de conserver l'original papier à valeur probatoire des documents numérisés, notamment en ce qui concerne un chantier majeur de la dématérialisation : la dématérialisation des factures fournisseurs. Cependant des dispositions légales prises fin 2013 (BOI du 18/10/2013) transposant dans le droit français la directive européenne TVA 2010-45-CE devraient favoriser le développement de la dématérialisation fiscale des factures et la rendre accessible à tous types d'entreprise y compris les PME et les TPE.

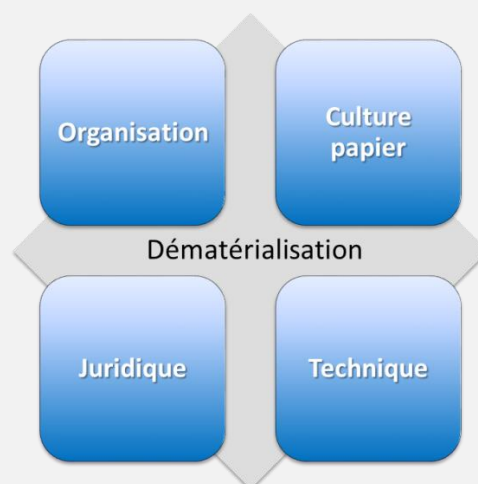
L'OFFRE ET LES ACTEURS

L'une des particularités de ce domaine est qu'il doit être appréhendé à travers plusieurs problématiques : organisationnelle, juridique, technique... et culturelle. Sans oublier la contrainte omniprésente de la sécurité (intégrité des documents, droits d'accès) des documents et flux dématérialisés.

Sur le marché de la dématérialisation, l'offre est très abondante et très hétérogène, à l'image des contours de ce domaine, qui englobe un très grand nombre de types de fonctions et une multitude de technologies, d'outils, de solutions, de services.

Des centaines d'acteurs, du spécialiste de niche local au généraliste d'envergure mondiale, affichent des ambitions dans le domaine. La dimension technologique/outils s'est maintenant (presque) banalisée, probablement pour se mettre en phase avec la demande, qui s'exprime de plus en plus en faveur des solutions aux besoins métier des entreprises, lesquelles ne se contentent plus, comme il y a encore une ou deux décennies, d'acquiescer ce que le marché proposait, c'est-à-dire des technologies, quitte à rechercher ensuite des partenaires pour l'intégration et la mise en œuvre.

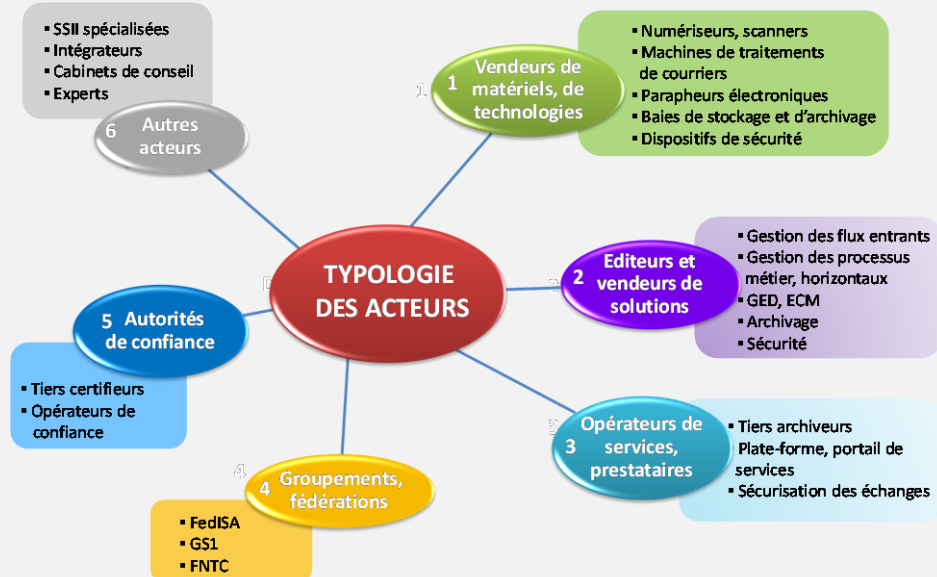
Figure 1 - La dématérialisation, une problématique multi-dimensionnelle



Source le CXP

Pour accentuer sa valeur (en termes métier), cette offre est souvent focalisée soit sur un type de documents (factures, documents RH, bons de commandes, contrats...), soit sur une fonction horizontale d'entreprise, autrement dit la prise en charge d'un processus métier ou horizontal de bout en bout (gestion du courrier entrant, ou sortant, facturation, ouverture de compte, traitement des commandes, gestion de dossiers clients, par exemple lors du traitement d'une déclaration de sinistre, d'une réclamation client...).

Figure 2 - Typologie des principaux acteurs



Source le CXP

Dans le domaine de la gestion dématérialisée de processus d'entreprise, comme dans d'autres domaines où la dimension métier est importante, une offre de prestations, de type Business Process Outsourcing (BPO), s'est fortement développée.. L'exemple historique est celui du service courrier externalisé, mais les prestations d'archivage sont aussi très présentes, de même que le traitement automatisé des factures fournisseurs (de bout en bout, donc jusqu'au paiement et y compris les opérations de contrôle, les rapprochements, etc.) et/ou des factures clients, la gestion des commandes (depuis l'émission du bon de commande jusqu'au paiement), etc.

PERENNITE ASSUREE POUR LES SYSTEMES I D'IBM
(Etude HelpSystems)

Selon une enquête réalisée par la société HelpSystems ,intitulée 2015 IBM i Marketplace Survey Results, **plus de la moitié** des répondants (53,8%) **n'envisagent absolument pas de quitter la plate-forme Power i** Si l'on y ajoute les 23,8% qui expliquent que cela a été évoqué dans leur entreprise mais qu'aucun plan sérieux n'est envisagé, ce sont plus des trois quarts des entreprises qui n'envisagent pas de quitter le Power i".

Does your company plan to leave the IBM i platform?



21,5% des répondants utilisent des VIOS (Virtual I/O Servers) sur leur serveur Power" et 84,9% considèrent l'IBM i comme une bonne plate-forme pour héberger leur datawarehouse. Plus de la moitié (51,4 %) des répondants déclarent utiliser une solution de haute disponibilité en environnement IBM i.

Il n'existe pas à ce jour de cas documenté de malware ayant infecté un IBM i. Correctement configuré, l'IBM i n'autorise pas l'accès aux utilisateurs ou à quelques applications que ce soit sans autorisation.

Enfin, **Le i s'inscrit** dans le mouvement actuel : **plus d'un quart des utilisateurs (27,9 %) ont des projets de mobilité en environnement Power i**".

RAPPEL

Durant 2 jours ½, **7 000 visiteurs professionnels - porteurs de projets de modernisation** dans les principaux domaines de la gestion de l'entreprise : ERP (compta/finances, production, qualité, RH), gestion de la relation client, mobilité et nomadisme, analyse des données structurées et non-structurées, mesure de la performance Achats, dématérialisation des documents entrants, circulants et sortants... **découvriront les innovations développées par les 250 sociétés exposantes** (Editeurs, distributeurs, sociétés de services et de conseils) **dans les domaines des ERP, de la dématérialisation, de l'archivage et du document numérique, du CRM, de la Business Intelligence et du Big Data, des eAchats et de l'e-business...**

Les Salons Solutions – l'évènement européen dédié aux outils et applications pour la gestion d'entreprise – regrouperont **6 pôles thématiques complémentaires** pour aider les entreprises à administrer les grandes fonctions, piloter les activités, optimiser leurs performances, fidéliser les clients, développer leurs marchés.



erp

ERP'2015 : 18^{ème} édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI



e-achats

SOLUTIONS e-ACHATS : Le Salon des Nouvelles Solutions eAchats



bi

& big data SOLUTIONS BI & BIG DATA : 10^{ème} Edition des Solutions de Business Intelligence et de Big Data



démat

10^{ème} Edition Solutions DEMAT'EXPO



**crm
& mkg**

SOLUTIONS CRM & MARKETING 2015 : Le salon des solutions pour la vente, le marketing et la relation clients



**serveurs
& applications**

SERVEURS & APPLICATIONS : Le seul salon en Europe réellement dédié aux Solutions et applications en environnement « i »

Parallèlement **se tiendra un programme de conférences et keynotes** – lieu d'échanges et de rencontres – **construit sur le partage de bonnes pratiques et les expériences clients** qui permettra aux **3 000 auditeurs** de **trouver réponses à leurs besoins, et de mieux définir leurs projets.**

Dans le même temps, **se dérouleront de nombreux ateliers organisés et gérés directement par les exposants**, qui donneront l'occasion aux auditeurs de découvrir, souvent en démonstration, nombre de nouveautés

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

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