

Top 10 des vendeurs d'applications packagées en Europe

RANG	SOCIÉTÉ	PAYS	REVENUS PRODUITS 2007 (EN MILLIONS D'EUROS)
1	SAP	Allemagne	3525
2	Microsoft	Etats-Unis	3310
3	Oracle (dont Hyperion)	Etats-Unis	817
4	Sage	Royaume-Uni	715
5	Adobe Systems	Etats-Unis	555
6	Autodesk	Etats-Unis	505
7	Dassault Systèmes	France	469
8	Infor Global Solutions	Etats-Unis	306
9	IBM	Etats-Unis	295
10	Logica	Royaume-Uni	277

Grâce aux différences locales, les Européens ont créé une économie logicielle forte avec des acteurs globaux et de niche.

Top 10 des vendeurs de logiciels infrastructure en Europe

RANG	SOCIÉTÉ	PAYS	REVENUS PRODUITS 2007 (EN MILLIONS D'EUROS)
1	Microsoft	Etats-Unis	6045
2	IBM	Etats-Unis	3905
3	Oracle (dont Hyperion et BEA)	Etats-Unis	2072
4	Symantec	Etats-Unis	1270
5	EMC	Etats-Unis	1050
6	HP	Etats-Unis	1010
7	CA	Etats-Unis	765
8	SAS	Etats-Unis	422
9	BMC Software	Etats-Unis	346
10	Fujitsu Siemens Corporation	Japon/Allemagne	315

Les Européens ont depuis longtemps déjà abandonné l'infrastructure aux Américains.

●●● vant, Unit 4 Agresso avait racheté Coda, quant à Cegid, il avait gonflé son portefeuille avec VCS Timeless et Civitas. Beaucoup de ces PME du logiciel sont aujourd'hui très actives au sein des associations d'éditeurs pour multiplier les contacts, créer des coentreprises et trouver des synergies afin de doper leurs forces respectives dans différents pays.

Mais c'est surtout grâce à la vente de logiciel en tant que service (modèle SaaS), que l'Europe peut reprendre l'avantage. Certes, il s'agit d'une tendance globale, sur laquelle les gros acteurs semblent déjà bien présents. Sauf que la plupart ont une approche avant tout tactique. « SAP, avec Business Bydesign, ou Microsoft, avec Azure, n'ont aucun intérêt à accélérer le mouvement vers

Seulement quatre Européens dans le Top 20

Classement des fournisseurs de logiciels en Europe de l'Ouest, classés selon leur chiffre d'affaires logiciel

RANG	SOCIÉTÉ	PAYS	REVENUS LOGICIELS EN EUROPE DE L'OUEST (EN M€)	REVENUS MONDIAUX (EN M€)
1	Microsoft	Etats-Unis	9 355	39 192
2	IBM	Etats-Unis	4 200	72 202
3	SAP	Allemagne	3 807	11 346
4	Oracle	Etats-Unis	2 889	13 860
5	Symantec	Etats-Unis	1 270	4 155
6	HP	Etats-Unis	1 100	77 673
7	EMC	Etats-Unis	1 050	9 670
8	CA	Etats-Unis	765	3 025
9	Sage	Royaume-Uni	715	1 714
10	Adobe Systems	Etats-Unis	645	2 327
11	SAS	Etats-Unis	587	1 571
12	Autodesk	Etats-Unis	505	1 571
13	Dassault Systèmes	France	469	1 259
14	BMC Software	Etats-Unis	346	1 225
15	Fujitsu Siemens Computers	Japon/Allemagne	315	6 610
16	BEA Systems	Etats-Unis	307	1 111
17	Infor Global Solutions	Etats-Unis	306	1 232
18	Logica	Royaume-Uni	297	4 493
19	Sun Microsystems	Etats-Unis	288	10 635
20	Citrix Systems	Etats-Unis	275	1 017
21	Siemens PLM Software (ex-UGS)	Etats-Unis	260	980
22	McAfee	Etats-Unis	255	956
23	Cognos	Canada	216	786
24	PTC	Etats-Unis	200	708
25	Software AG	Allemagne	192	621

Si le poids de l'Allemagne tient exclusivement à SAP, l'Angleterre représente l'industrie la plus forte avec 26 acteurs au-dessus des 50 millions d'euros de CA. La France, elle, est pénalisée par la disparition de ses stars BO, Cartesis, XRT, Ilog et GL-Trade.

Source : Etude Top EuroSoftware 100 de PwC édition 2008

Méthodologie

- La notion de logiciel inclut les applications, les logiciels d'infrastructure et les outils systèmes.
- Le classement est fondé sur le CA licence, maintenance et support technique.
- Certains chiffres sont des estimations Pierre Audoin Conseil qui n'ont pas été validées par les entreprises.
- L'activité OEM est prise en compte dans le CA (Microsoft par exemple).

l'hébergé. Ils doivent protéger autant que possible leur juteux modèle de licences "perpétuelles", explique Liz Herbert, de Forrester.

Il y a donc des opportunités, des places à prendre pour les nombreuses PME européennes, spécialistes du fonctionnel. Car le modèle SaaS à l'avantage de gommer le principal handicap des petits éditeurs : leur taille. Les donneurs d'ordres rechignent souvent à prendre des risques en signant de gros contrats avec de petits acteurs. « Avec le SaaS, cette crainte sera levée car l'engagement se fait sur un simple abonnement que l'on peut interrompre à tout moment, avec une enveloppe de départ beaucoup moins élevée qu'avec des licences », estime Olivier Novasque, président de la Commission SaaS de l'Afdel et patron de Sidetrade.

Investir à long terme pour se développer

Jouer la carte de l'hébergé pour un Européen, c'est aussi garantir une réelle proximité avec les entreprises locales, alors qu'un Américain considère avant tout l'Europe comme une région. Si un géant du SaaS tel Salesforce peine sur notre continent (78<sup>e</sup> au classement avec moins de 80 millions d'euros de revenus), ce n'est pas seulement parce qu'il doit s'adapter aux différents marchés, mais aussi parce que beaucoup d'entreprises tiquent à l'idée d'héberger leurs données à l'étranger.

Enfin, en plus de simplifier les problèmes de distribution et de montée en puis-

CE QU'ILS EN PENSENT



Jean Ferré, président de Sinequa

« Un écosystème de SSII plutôt que d'éditeurs »

« En France, nous avons une culture de la superinnovation plutôt que du produit. Nous avons donc développé un écosystème de SSII plutôt que d'éditeurs, avec des acteurs forts comme Atos ou Capgemini. L'Europe entière traîne cet historique, cette culture d'ingénieur et de service plutôt que de fabrication de produits. Résultat, les entreprises acceptent plus facilement de dépenser 10 millions d'euros en jours/homme, plutôt que sur la base du retour sur investissement d'un logiciel. Avec Sinequa, je n'ai malheureusement pas accès à un financement qui me permettrait d'avoir une stratégie de croissance externe. Je suis donc dans l'excellence technologique, la rentabilité et la croissance mesurée. L'argent va plutôt aux LBO car les financiers n'ont ni la culture de l'innovation, ni celle de la technologie. Ils ont beaucoup de mal à valoriser un éditeur car ses actifs sont immatériels, il s'agit de pure propriété intellectuelle. »



Olivier Novasque, président du groupe Sidetrade

« Le modèle SaaS est une chance pour l'Europe. Ne pas le proposer serait une erreur »

On ne compte plus les licences vendues et non exploitées dans les entreprises. En mode SaaS, cela n'arrive jamais. Si l'application ne rend pas le service attendu, l'utilisateur arrête son abonnement. Il y a donc une obligation de résultat pour conserver son client. C'est la proximité entre le fournisseur et l'utilisateur qui fait la différence en mode SaaS. Entre deux offres, beaucoup préféreront celle où les données sont hébergées en local. Quand l'éditeur a en plus du personnel local capable de l'accompagner, son avantage est renforcé. Ce type de proximité est très difficile à tenir pour un acteur américain. Aujourd'hui nous passons à l'étape supérieure en assurant une certaine interopérabilité des plates-formes SaaS. L'objectif étant de proposer du « best of breed » multi-applications. En se fédérant, les spécialistes métiers européens ont donc largement de quoi tenir tête aux géants américains. Un jeune éditeur de logiciels applicatif qui ne développerait pas en mode SaaS ferait une erreur. »

sance, le SaaS est peut-être l'arme fatale contre un autre mal européen : l'accès à un investissement de long terme. « C'est un problème qui handicape la plupart des éditeurs, estime Loïc Rivière, de l'Afdel. Les investisseurs appréhendent très mal la valeur du logiciel. C'est flagrant quand on constate que les industriels du CAC 40 – tels LVMH, Boloré, PPR et d'autres encore – préfèrent investir dans les médias, alors que le logiciel affiche une forte croissance et une belle rentabilité. »

Avec les abonnements du modèle SaaS, en revanche, un éditeur bien établi a la garantie de revenus récurrents. Il gagne en visibilité financière, ce qui plaît aux investisseurs. Et ainsi peut trouver plus facilement des fonds pour accompagner son développement international et, pourquoi pas, des acquisitions.

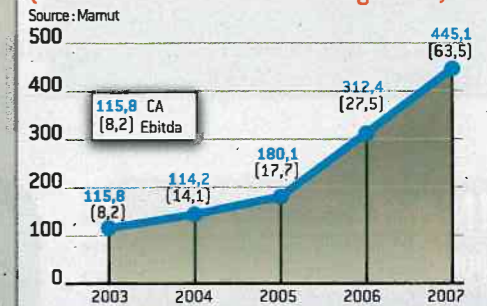
Les éditeurs européens peuvent donc largement profiter du nouveau modèle de cette industrie. Des changements culturels s'opèrent, la jeune génération d'entrepreneurs se veut plus conquérante et on observe un dynamisme sans précédent sur le Vieux Continent. Aujourd'hui, l'Europe du logiciel est donc en bien meilleure posture pour inverser la tendance. Espérons qu'elle saura en profiter, et qu'elle ne se fera plus coiffer au poteau comme avec l'open source, dont tous les leaders sont aujourd'hui... américains. ■

ANICET MBIDA

Mamut, un éditeur paneuropéen qui monte

Dès sa création, l'éditeur a choisi une approche paneuropéenne pour atteindre une taille critique et se développer plus rapidement à l'international. Tout dans son progiciel et dans son marketing a donc été conçu pour être facilement reproductible dans différents pays. Mamut a une technique parfaitement rodée. Deux ou trois ans avant de s'installer, il commence par employer des natifs du pays cible au siège norvégien pour bien appréhender les problèmes réglementaires et de culture dudit pays. La création de la filiale et le recrutement local ne commencent qu'une fois le produit parfaitement défini. Avec d'abord une version simple, standard et facile à adapter, pour tester l'intérêt du marché, valider les différences culturelles et lever d'éventuelles difficultés, puis d'autres modules si la mayonnaise prend. « Avec notre modèle hébergé, nous bénéficions de revenus récurrents sur lesquels nous pouvons compter pour financer notre développement », se félicite Eilert Hanao, son PDG. Aujourd'hui, Mamut envisage de multiplier les partenariats paneuropéens. Sa plate-forme intègre par exemple le module de paie de l'Allemand Lexware. « Je crois beaucoup à cette idée de "florilégiciel" où l'on cumule plusieurs solutions en mode SaaS, un peu comme Appexchange de Salesforce... L'hégémonie d'un acteur en moins. »

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE MAMUT (en millions de couronnes norvégiennes)



MAMUT

**SOCIÉTÉ**  
Fondée en 1994. 400 000 clients dans 16 pays.

**SIÈGE**  
Oslo (Norvège).

**BENEFICIAIRE**  
495 dont 350 à Oslo.

**CA 2007**  
Environ 49,5 M€ (avec 55 trimestres de croissance à deux chiffres)

**ACTIVITÉ**  
Progiciel de gestion tout en un pour PME en mode hébergé.