

À découvrir dans cette Newsletter:

- La présentation des nouvelles études IDC France :
  - **Le Marché Informatique dans le secteur du Commerce et de la Distribution**
  - **Les Stratégies IT des grandes DSI en France**
  - **Les Parts de marché des grandes SSII**
  - **Le Marché français des Services réseaux**

- Les études IDC France...

- **Disponibles**
- **A venir**

- Les prochaines conférences IDC France

- **Infrastructure IT et Cloud Computing**
- **BPM – SOA**
- **Information Management**

- L'évolution du DSI Club IDC France

- **Le DSI Club IDC devient une plateforme 2.0 !**

- Présentation des nouvelles études IDC France :

## ▪ **Le Marché Informatique dans le secteur du Commerce et de la Distribution**

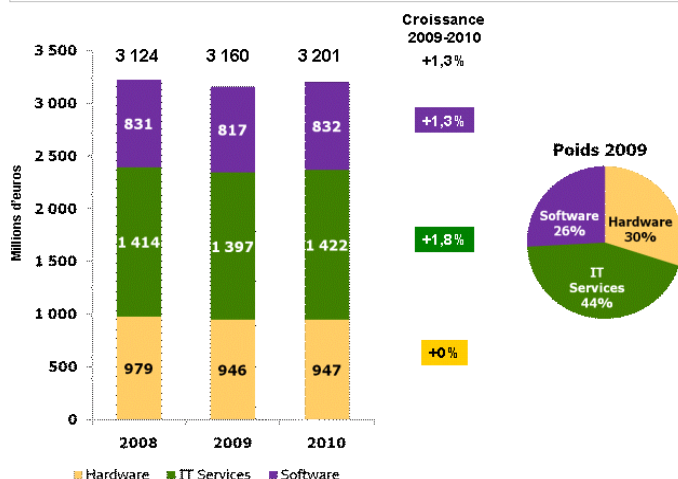
*Stéphane Krawczyk, Senior Research Analyst - IDC France avec EMEA Retail Insights*

Pour IDC, le marché de l'informatique dans le secteur du commerce et de la distribution en France a atteint un montant de 3 160 M€ en 2009 et continuera de croître pour atteindre 3 635 M€ à l'horizon 2013 soit un taux de croissance annuel moyen de +2,4 sur la période 2008-2013. En effet, après une décroissance de -2% en 2009, les dépenses informatiques du secteur du commerce et de la distribution vont connaître un retour à la croissance de +1.3% en 2010 principalement tirée par les segments logiciels et services. Concernant les prévisions sur la répartition par grands postes d'investissement, à l'horizon de 2013, 45% des dépenses seront consacrées aux services IT, 26% au Software et 29% au hardware ; chiffres sensiblement égaux à ceux que l'on retrouvait en 2008. Le secteur du commerce et de la distribution s'avère exposé à un univers changeant où les contraintes économiques, législatives et concurrentielles s'intensifient. Le comportement des clients évolue rapidement. Plus exigeants, mieux informés et plus versatiles, les consommateurs deviennent plus difficiles à fidéliser ou à conquérir. 32% des dépenses IT totales dans le monde du Retail sont d'ailleurs débloquées pour les technologies orientées clients. Le client doit d'autre part pouvoir rapidement identifier les marques, avoir un rôle influent, mais surtout ne pas quitter son point de vente tant que son besoin n'a pas été satisfait.

Les enjeux métiers se voient optimisés de façon considérable autour de la modernisation de la proposition d'expériences d'achat (multi-canal, libre service, explosion des pratiques promotionnelles, promotions mieux ciblées) et du développement des nouveaux lieux d'achat et circuits de distribution (centre-ville, lieux de transit dans les transports en commun et surtout Internet).

Les nouvelles problématiques du marché du Retail portent en outre sur la gestion globale des infrastructures (sous-traitance à un certain degré, automatisation des réassorts et de la gestion du merchandising, amélioration du workflow, planification des flux, technologie mobile...).

La dépense IT dans le secteur du commerce en France  
2008-2010 : la vue par grands postes



## **Les Stratégies IT des grandes DSI en France**

*Franck Nassah, Consulting Manager - IDC France*

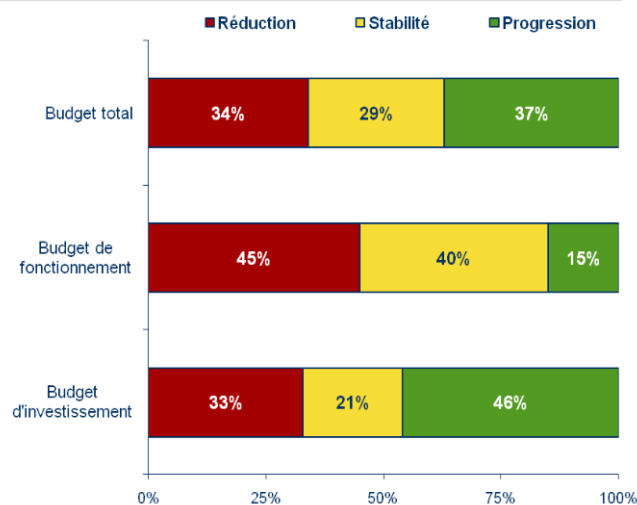
Cette étude réalisée tous les ans se base sur des entretiens face à face avec 20 DSI de grands comptes français faisant partie du Top 100 et sur une enquête menée auprès de 50 DSI d'entreprises de plus de 800 personnes en France. L'analyse montre que l'infrastructure est au cœur des préoccupations des grandes DSI. Après une année 2009 durant laquelle une grande partie des projets jugés non stratégiques ont été décalés voir même annulés, les budgets sur les nouveaux projets repartent à la hausse en 2010. Les budgets de fonctionnement sont fortement réduits afin de financer ces nouveaux projets puisque les budgets seront plutôt stables en 2010 par rapport à 2009. Les projets stratégiques ont été peu impactés par la crise. Afin de dégager des marges de manœuvre pour financer ces projets, les grands comptes ont très largement freiné (voir arrêté complètement) tous les autres projets. Les priorités d'investissement évoluent. Le ROI ou coût du projet ne sont plus les deux principaux critères de choix (même s'ils demeurent très importants). Les entreprises aujourd'hui recherchent surtout la valeur "business" des investissements ainsi que leur contribution à l'amélioration des processus de l'entreprise. Les modèles de type Opex tels que le Cloud Computing, suscitent un intérêt croissant avec notamment une réelle percée du SaaS qui est engagée et devrait continuer dans les années à venir.

Cette étude fournit ainsi une vue détaillée sur :

- Les prévisions des dépenses IT en France (2009-2013), par grands segments technologiques informatiques, taille d'entreprises et secteur ;
- l'impact de la crise économique sur les budgets/stratégies/organisations des DSI ;
- les principaux indicateurs de pilotage utilisés ;
- l'évolution des budgets en 2009 et 2010 ;
- les ratios budget IT/ CA par secteur d'activité ;
- les projets réalisés ou non en 2009 et 2010 ;
- la répartition des effectifs au sein de la DSI ;
- la place et le rôle de l'infrastructure et du portefeuille applicatif, le poids et les modèles de Global Sourcing ;
- les motivations, attentes et gains concernant l'Offshore.

Question posée aux DSI :

Quelle est l'évolution de votre budget IT (hors frais de personnel) en 2010 par rapport à 2009 ?



## **Les Parts de marché des grandes SSII**

*Franck Nassah, Consulting Manager - IDC France*

La nouvelle édition de l'étude : « Les Parts de marché des grandes SSII en France » porte sur les 22 plus importantes SSII en France en termes de chiffre d'affaires (découpé en segments de services) réalisé en France et donne une vue semestrielle des revenus de ces sociétés de services depuis 2007.

Les 22 plus grandes SSII en France représentent près de 50% du marché total des services en France et les 4 premières comptent plus de 20% du marché mais ont plus souffert de la crise que les plus petites structures. La décroissance des revenus de ce top 22 a été de -6,4% en 2009 alors que les autres SSII ont décliné de -4,7%. Cet écart entre grandes et petites SSII, s'observe depuis le deuxième trimestre. Au 1er Trimestre 2009, les SSII ont livré leurs clients en fonction des commandes reçues au 4ème trimestre 2008. Ces commandes étaient à un niveau élevé. La crise ne s'est donc pas fait sentir sur le début de l'année.

A partir du deuxième trimestre 2009, la crise a eu des effets très contraignants particulièrement pour les grandes SSII, victimes des politiques des grands comptes qui ont, soit annulé ou repoussé des projets, soit imposé des réductions de tarifs draconiennes. Les prestations de conseil (IT et management) ont été très fortement impactées avec des décroissances de l'ordre de -9%/-10%. Les services d'intégration ont subi aussi fortement le gel des nouveaux projets en 2009 avec une décroissance de -5% en 2009.

Enfin, toutes les prestations de déploiement et support (logiciels mais surtout matériels) ont été mécaniquement touchées par la chute des ventes de produits. En revanche, les prestations d'infogérance ou de services réseaux ont continué de croître en 2009 mais à un rythme bien moins élevé que les années précédentes ».

## **Le Marché français des Services Réseaux**

Bruno Teyton, Consulting Director - IDC France

Selon l'enquête « Services Réseaux » réalisée au cours du premier semestre 2010, alors que près de la moitié des entreprises a connu une baisse d'activité en 2009, une grande majorité (68%) anticipe une relative stabilité en 2010. Les retours aux niveaux d'avant crise ne sont pas attendus avant 2011-2012. Face à une sortie de crise sans croissance, près de la moitié des entreprises va maintenir en 2010 ses niveaux d'investissements alors que les dépenses en équipements réseaux ont chuté de près de 20,5% en 2009. En 2010, les projets des entreprises ayant un impact significatif sur le réseau sont le renouvellement des équipements, l'évolution des architectures, et enfin le renforcement de la sécurité. La consolidation des datacenters et l'augmentation du nombre d'applications disponibles sur le réseau sont au cœur des évolutions des topologies des réseaux. La mise en place de PCA/PRA concerne près du quart des entreprises. Le cloud computing, et notamment l'Infrastructure as a Service (IaaS), est marginal et recueille seulement 12% de projets d'ici 2011. Les usages, le ROI, le détail des offres et la conformité réglementaires ne sont pas encore bien maîtrisés par les DSI et Responsables Infrastructures. La ToIP a faiblement progressé en 2009 mais elle suscite un niveau d'intérêt élevé dans 21% des entreprises. 2009 a vu les applications de webconférence doubler et celles de téléprésence quadrupler ce qui s'explique en grande partie par la baisse des déplacements et les stratégies environnementales des entreprises. L'externalisation de la sécurité poursuit sa croissance pour atteindre 39%, en augmentation de 4 points par rapport à 2009. Dans 77% des cas, il s'agit d'externalisation partielle. Les équipes internes des entreprises restent très impliquées dans l'intégration (48%) et la supervision des LANs (80%). Les intégrateurs réseaux tirent leur épingle du jeu pour l'intégration du LAN (40%) et l'intégration du WAN (23%). Les opérateurs détiennent des positions très fortes pour l'intégration et la supervision du WAN (respectivement 51% et 47%) ce qui traduit une relative stabilité.

Top cinq des projets pour 2010 ayant un impact significatif sur les réseaux des entreprises en France

1	Renouvellement des équipements actuels
2	Evolution de l'architecture du réseau
3	Renforcement de la sécurité
4	Mise en place de nouvelles applications: ERP, GED...
5	Consolidation de Datacenter

### - Les Etudes IDC France...

#### **Disponibles**

L'Informatique dans le Monde Médical	Décembre 2009
Le Marché de la ToIP en France	Avril 2010
Les Tendances d'investissements des grandes comptes français	Avril 2010
Le Marché français des Services Réseaux	Avril 2010
Le Marché ICT par secteur	Juillet 2010
Le Marché Informatique dans le secteur du Commerce et de la Distribution	Septembre 2010
Les Parts de marché des Sociétés de Services	Septembre 2010

#### **A venir**

Le Marché de l'ERP et des logiciels de gestion	Octobre 2010
Le Marché français du CRM	Novembre 2010
Le Marché ICT par secteur	Janvier 2011
Le Marché de la ToIP en France	Mars 2011
Le Marché du Cloud Computing et du SaaS	Mars 2011
Les Parts de marché des Sociétés de Services	Avril 2011
Le Marché français des Services Réseaux	Mai 2011



[Cliquez ici](#)

Toutes les études réalisées par IDC sont disponibles à l'achat sur demande. Elles peuvent vous être expédiées entièrement ou partiellement mais la plupart d'entre elles peuvent également faire l'objet d'une présentation dans vos locaux (présentation standard ou workshop). Vos équipes ou vos clients/prospects peuvent ainsi accéder à un partage d'informations riches et structurées avec nos experts et bien sûr à l'ensemble des résultats de l'enquête.

## - Les prochaines Conférences IDC France

*Cliquez sur les bannières pour découvrir l'édition, l'agenda et les informations pratiques des événements*



## - L'évolution du DSI Club IDC France



### **Le DSI Club IDC devient une plateforme 2.0 !**

Créé en décembre 2008, le DSI Club IDC compte une centaine de membres, tous DSI ou (n-1) – directeurs des études, des infrastructures, ou RSSI – d'entreprises utilisatrices de tous secteurs, de plus de 800 salariés. Ils ont accès à une plateforme protégée par mot de passe qui leur est dédiée et bénéficient gratuitement de produits et services haut-de-gamme:

- Contenus IDC (Études de marché, Commentaires d'experts, Baromètres, Tendances, Prédications, Présentations, Revues de Presse, Webcasts à la demande, sur des sujets proposés par IDC et des Conférences IDC)
- Mises en relation directe avec les analystes IDC
- Activités et événements qui leur sont réservés (« Executive dinners » ou « Executive breakfasts » réguliers, « CIO Summit » à la française)

En contre-partie, ces DSI ont signé une charte dans laquelle ils s'engagent à :

- répondre aux enquêtes IDC
- rencontrer les analystes IDC pour des interviews
- participer aux événements IDC (conférences, séminaires, dîners, etc.) et y intervenir dans le cadre de retour d'expériences.

Le DSI club IDC évolue en plateforme collaborative et les membres pourront désormais appartenir à un groupe spécifique suivant leur secteur d'activité, commenter les articles existants, publier eux-mêmes des documents, créer leurs propres groupes de travail et y aborder leurs problématiques métier, ainsi que gérer leur profil.

Pour toute information vous pouvez contacter :

**Estelle Chapin, Responsable Marketing ; (E) [echapin@idc.com](mailto:echapin@idc.com) ; (T) +33 1 56 26 26 68**

**Olivier Ferger, Directeur Commercial ; (E) [oferger@idc.com](mailto:oferger@idc.com) ; (T) +33 1 56 26 26 72 / +33 6 07 83 31 82**

### A propos d'IDC

IDC est le premier groupe mondial de conseil et d'étude sur les marchés des technologies de l'information. Plus de 1000 analystes répartis dans plus de 110 pays étudient les évolutions des technologies et des industries afin de permettre à nos clients de prendre des décisions stratégiques basées sur des données factuelles. IDC fournit aux acteurs du marché de l'informatique et des télécommunications l'ensemble des prestations d'études nécessaires à la définition et la mise en œuvre de leur stratégie et de leur tactique commerciale et marketing. IDC fournit aux utilisateurs des technologies informatiques et télécoms, aux cabinets de conseil et d'investissement, des outils de compréhension des offres du marché ainsi que des données économiques précises et fiables sur les marchés et leurs acteurs.

