

# Le Marché français des solutions de BI

Février 2011

## Thème

Malgré la crise, le décisionnel est resté en 2009 un domaine d'investissement important pour les entreprises et les administrations françaises. Il s'agit même d'un des très rares domaines pour lequel la dépense en logiciels a continué de croître. Datamining sur les sites marchands, reporting financier, planification budgétaire, gestion des risques et consolidation des datawarehouses ont en particulier et comme prévu tiré la croissance, de même que, dans une moindre mesure, la poussée des offres en mode SaaS, « in Memory » et « appliances ».

En 2010, le rythme de croissance s'est considérablement accéléré sous l'effet d'une détente de la dépense informatique globale, de besoins accrus par la crise en reporting et en prévisions prenant en compte des scénarii multiples, mais aussi et surtout des moteurs structurels de ce marché que sont la nécessité de tirer parti de l'explosion des données disponibles, la nécessité de "se bâtir" une expertise verticale à l'aide d'applications « analytiques » métier et la démocratisation de la BI au sein des grandes organisations.

Sur la fin de la période 2011-2014, la demande du MidMarket et des PME ainsi que les besoins en analyse prédictive constitueront de relais de croissance importants.

## Contenu

- ▶ Évaluation quantitative de la taille en 2009, de la croissance 2008-2009 et des prévisions de croissance 2010-2014 du marché logiciel et du marché des services
- ▶ Évaluation quantitative de la taille du marché SaaS en 2009
- ▶ Évaluation quantitative de la taille en 2009 et de la croissance du du marché logiciel 2010-2014 par segments technologiques
- ▶ Évaluation quantitative de la taille en 2009 et la croissance du marché logiciel 2010 – 2014 par taille d'entreprise et par secteurs d'activité.
- ▶ Positionnement, parts de marché et profils détaillés des principaux éditeurs.

## Objectifs

- ▶ Donner une évaluation et les tendances du marché des logiciels décisionnels pour aider les entreprises à mieux réaliser leur Business Plan.
- ▶ Présenter les segments porteurs, les solutions qui seront demandées pour vous aider à anticiper l'évolution de la demande
- ▶ Présenter l'activité, le positionnement et la dynamique des principaux éditeurs présents sur le marché français du décisionnel.