



**TOP
250**

TOP 250 DES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS

9^e édition - Octobre 2019

Chiffres clés 2019



16 Md€
de chiffre d'affaires
Édition en 2018
(10% de croissance vs 2017)

41% de croissance du chiffre d'affaires des éditeurs de jeux vidéo sur 2 ans

46% du chiffre d'affaires des éditeurs réalisé en France

49% des éditeurs envisagent de réaliser des opérations de croissance externe

78% des éditeurs réalisent un bénéfice d'exploitation en 2018

Les éditeurs de plus de 100 M€ de chiffre d'affaires contribuent

à **77%** du chiffre d'affaires édition de notre panel

Pour **39%** des éditeurs, les États-Unis seront parmi les 3 principaux pays relais de croissance à l'avenir

37% du chiffre d'affaires édition réalisés en SaaS
+5 pts vs 2017

18% du chiffre d'affaires consacré à la R&D chez les *pure players*



Près de **12 700**
emplois nets créés
entre 2016 et 2018
chez les éditeurs *pure players*



28% de femmes
dans les effectifs
des éditeurs de logiciel



52% des éditeurs ont déjà fait face à une **tentative d'intrusion** dans leurs systèmes informatiques



Édito

Gilles Mezari // Co-président du collège Éditeurs de Syntec Numérique

À la fois forte et régulière, la croissance des éditeurs de logiciels français a de quoi combler les investisseurs ! Nos entreprises ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 10 % pour atteindre désormais 16 milliards d'euros. En dehors des dix plus grands éditeurs, la croissance s'élève même à 18 %.

Pour autant, nous sommes convaincus que les éditeurs de logiciels sont encore loin d'avoir montré tout leur potentiel. À condition de lever les freins qui ralentissent encore leur croissance.

À commencer par les difficultés de recrutement qui touchent près de neuf entreprises sur dix. Ainsi, la pénurie de talents impacte directement le développement pour trois quarts d'entre nous. C'est pourquoi Syntec Numérique s'investit autant dans l'attractivité de nos métiers, dans la formation et, depuis quelques années, dans la reconversion des actifs dont les métiers sont transformés par le numérique.

Ensuite, nos entreprises sont de plus en plus attentives à leur positionnement social et sociétal, notamment dans le but de fidéliser leurs salariés. En donnant une nouvelle impulsion à son ambition écoresponsable, Syntec Numérique contribue à répondre aux aspirations des salariés de notre secteur.

Résolument tournés vers l'innovation, les éditeurs de logiciels pure players misent fortement sur la R&D à laquelle ils consacrent 18 % de leur chiffre d'affaires et un tiers de leurs effectifs. Syntec Numérique est donc très attentif à la sanctuarisation du CIR – utilisé par trois quarts des éditeurs – et à la stabilisation de l'ensemble des dispositifs CII-JEI, le CII étant utilisé par 57 % de nos PME. Ou encore à la diffusion croissante des dispositifs d'aide à l'innovation (subventions et

avances remboursables) et de prêts de Bpifrance, utilisés par respectivement 45 % et 41 % des éditeurs de logiciels.

En matière de distribution, les éditeurs sont de plus en plus nombreux à miser sur le levier du canal indirect ou sur un panachage entre indirect et direct, soit 40 % des entreprises qui réalisent moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Parallèlement, ils lancent ou renforcent leurs équipes customer success, pour favoriser la fidélisation de leurs clients et les ventes croisées. Des exemples de tendances qui font partie des démarches que Syntec Numérique accompagne en favorisant le partage d'expérience entre adhérents.

Pour atteindre une taille critique, le développement des éditeurs passe aussi par un accès facilité aux grandes entreprises et par le développement international. Deux priorités que nous accompagnons désormais à travers un programme de rencontres avec des donneurs d'ordre et un service export de fléchage des dispositifs d'accompagnement, de partage d'expérience et de veille (délégations, salons, learning expeditions...).

Ainsi, Syntec Numérique participe à la croissance des éditeurs de logiciels en offrant un cadre unique de partage de bonnes pratiques entre éditeurs, de rapprochements avec leurs partenaires du service numérique et de rencontres avec les grandes entreprises des autres secteurs. Des actions complémentaires au travail mené par Syntec Numérique pour le développement d'un cadre réglementaire favorable à la croissance de l'économie numérique – telle que notre récente contribution au volet numérique de la consultation lancée par le Gouvernement dans le cadre du Pacte Productif 2025. ■



Avant-propos

Jean-Christophe Pernet // EY & Associés, Partner

La croissance enregistrée en 2018 sur le panel de notre panorama, bien que plus modérée que l'année précédente (10% vs 13% l'année passée), confirme néanmoins le dynamisme de l'écosystème des éditeurs de logiciels par rapport à d'autres secteurs.

En retirant la contribution des gros acteurs (Top 10), la croissance 2018 est même en progression par rapport à l'année dernière (18 %).

Analysée sur deux années, la croissance cumulée du panel est proche de 25%, comme l'année dernière, tirée notamment par les éditeurs « particuliers et jeux vidéo » et par les éditeurs « horizontaux ». Cette croissance est également portée principalement par les plus petits éditeurs avec respectivement des taux de croissance sur 2 ans de 42% (catégorie 0 – 5 millions d'euros de chiffre d'affaires) et 35% (catégorie 5 – 10 millions d'euros), même si les gros éditeurs (plus de 100 millions d'euros) n'ont pas à rougir de leurs performances avec 22%.

L'indice Next 40, récemment publié, est composé pour plus d'un tiers d'éditeurs de logiciels, dont bon nombre participent à notre panorama 2019. Le bon positionnement du secteur du logiciel dans cet indice démontre la capacité de l'écosystème à faire émerger des pépites capables de rivaliser sur la scène internationale. Ces sociétés ont pour la plupart réalisé des levées de fonds significatives au cours des derniers mois, preuve également de l'attractivité du secteur vis-à-vis des investisseurs français et étrangers.

Cette attractivité est également renforcée par la capacité démontrée (78% des sociétés du panel ont dégagé un résultat positif sur l'exercice 2018) des éditeurs de logiciels à être rentable à court ou moyen terme.

L'édition 2019 de notre panorama confirme plus que jamais la montée en puissance du SaaS (*Software as a Service*). Ainsi la part du chiffre d'affaires de notre panel réalisée en SaaS atteint 37% en 2018 versus 27% en 2016. Cette tendance devrait s'accroître sur les prochaines années pour le SaaS puisque le Cloud/SaaS constitue une priorité technologique pour 49% des éditeurs, largement devant d'autres enjeux tels que la mobilité, la sécurité ou encore l'intelligence artificielle. Plus largement, la commercialisation de licences sous forme d'abonnement semble s'imposer comme le modèle du futur puisque 80% des éditeurs le positionnent comme le mode de contractualisation privilégié à l'avenir. Le panorama 2019 continue à intégrer de nombreuses analyses propres au modèle économique du SaaS : KPI suivis, durée moyenne des contrats, pratique de facturation, modalités de rémunération des commerciaux, hébergement des données...qui constituent un excellent benchmark pour les éditeurs en phase de transition vers le SaaS et des modèles d'abonnement.

Concernant le volet « international », 54% du chiffre d'affaires du panel est réalisé à l'étranger, stable par rapport à l'année dernière. L'internationalisation est clairement identifiée comme un facteur clé de succès, en accédant à des marchés plus vastes : la part du chiffre d'affaires réalisé à l'international progresse de manière relativement linéaire selon la taille des sociétés : de 18% chez les plus petits éditeurs (moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires) à 59% chez les plus gros acteurs (plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires). Seul petit bémol, même si l'analyse du mix international sur 3 ans montre une légère progression (de 1 à 3 points par an selon les catégories par taille), l'essentiel du chiffre d'affaires international reste porté par les acteurs de plus de 100 millions d'euros.

Espérons que les atouts actuels de l'écosystème français, en particulier la formation, le financement et les aides à l'innovation, permettront l'émergence de nouvelles pépites résolument tournées vers l'international.

Malgré des difficultés de recrutement persistantes, les éditeurs de logiciels continuent à enregistrer une croissance forte de leurs effectifs sur la période 2016-2018 avec 12 700 emplois nets créés en deux ans pour les seuls « pure players », soit une croissance de 16%, en ligne avec l'édition précédente. Sur l'année écoulée, la croissance des effectifs s'élève à 7% (vs 8% l'année dernière) malgré une croissance de l'activité moins importante ! Au-delà des difficultés de recrutement qui demeurent un frein à la croissance pour 74% des éditeurs, notre étude confirme malheureusement le faible pourcentage de femmes évoluant dans le secteur, environ 30% pour le panel avec un pourcentage plus faible dans les sociétés les plus petites (moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Notre panorama présente un classement des principales opérations de levées de fonds et de fusions – acquisitions, toujours plus nombreuses et significatives, preuve également du dynamisme du secteur. Cette tendance devrait se confirmer sur les prochaines années dans la mesure où la majorité des éditeurs de logiciels (49%) envisage des opérations de croissance externe, dans un contexte favorable d'accès au financement (76% des éditeurs confirment que le financement n'est actuellement pas un frein à leur croissance). ■

Sommaire

7

L'édition de logiciels, une filière en croissance constante et ce, grâce à l'ensemble de ses acteurs

14

L'international, un enjeu stratégique difficile à relever pour les éditeurs de logiciels français

18

Une dynamique de croissance et un afflux de financements en Equity propices à l'émergence d'opérations de croissance externe

20

Le financement, véritable enjeu pour les éditeurs français ?

23

SaaS et offres Cloud, ces modes de commercialisation plébiscités par les éditeurs de logiciels sont en passe de devenir des standards de marché

28

Recruter de nouveaux talents : un impératif pour les éditeurs afin de soutenir la croissance !

33

L'innovation, le facteur clé de succès des éditeurs de logiciel français

37

Cybersécurité et cyberattaques, la protection des données au cœur de l'actualité

38

Classement général



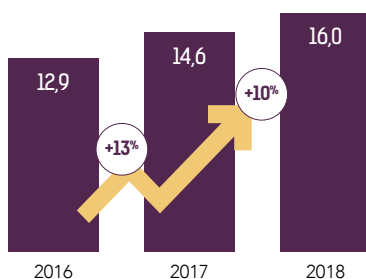
L'édition de logiciels

UNE FILIÈRE EN CROISSANCE CONSTANTE ET CE, GRÂCE À L'ENSEMBLE DE SES ACTEURS

▲ UNE DÉCENNIE DE CROISSANCE ININTERROMPUE POUR LE SECTEUR :
UNE PERFORMANCE REMARQUABLE

Chiffre d'affaires Édition global

(en milliards d'euros)



Le chiffre d'affaires réalisé en 2018 par les 319 éditeurs inclus dans le Panorama atteint 16,0 milliards d'euros (contre 15,0 milliards dans l'édition 2018 du *Top 250 Éditeurs de logiciels* avec 341 éditeurs présents dans le Panorama).

L'année 2018 est celle de la consolidation des performances observées ces dernières années et ceci est vrai pour l'ensemble des éditeurs de logiciels du panel.

Le secteur a été particulièrement dynamique ces cinq dernières années ! Si l'exercice 2012-2013 s'était traduit par une croissance annuelle de l'activité inférieure à 5 %, l'ensemble de la profession n'a depuis cessé d'afficher des taux de croissance annuels au-delà des 12 %. L'année 2018 est donc marquée par un léger ralentissement des opérations, puisque le chiffre d'affaires cumulé n'augmente que de 10 % par rapport à 2017.

Ce fléchissement de croissance est en grande partie lié aux performances enregistrées par les plus grands éditeurs de logiciels français en 2018. Le TOP 10 du classement réalise une croissance de 5 % en 2018 par rapport à 2017, tandis que ces mêmes acteurs parvenaient à croître de 14 % sur la période 2016-2017.

Hors TOP10, les tendances restent très positives, la croissance 2017-2018 atteignant 18 %, en hausse par rapport à 2016-2017. La dynamique de croissance se vérifie pour l'ensemble de la profession, dans toutes les catégories.

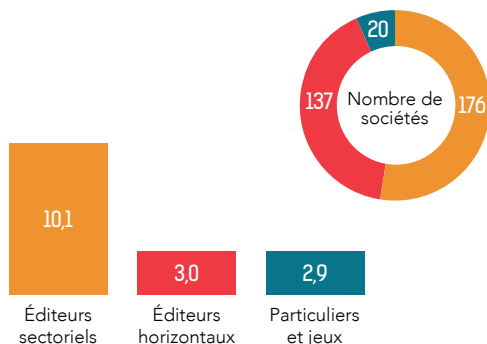
N'éludons pas pour autant les performances remarquables affichées par certains acteurs du TOP10 à l'image de *Voodoo*, éditeurs de jeux ayant connu une croissance fulgurante de 790 % en deux ans ou bien encore *Infopro Digital* et *Cegid*, ces derniers affichant des croissances sur deux ans supérieures à 50 %, portées par des opérations de croissance externe d'envergure.

Au rang des excellentes nouvelles, nous pouvons souligner la pérennité de l'ensemble des acteurs du secteur. Si 85 % des éditeurs avaient vu leur chiffre d'affaires augmenter dans la précédente édition, cette année encore, 73 % des éditeurs ont vu leurs opérations croître.

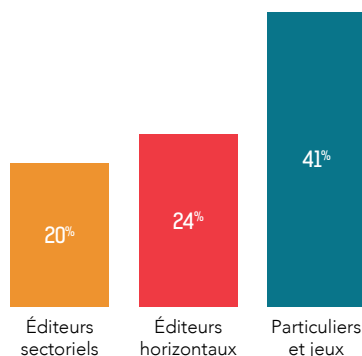
▲ CROISSANCE : LA CATÉGORIE « PARTICULIERS ET JEUX VIDÉOS » CARACOLE EN TÊTE, UNE PREMIÈRE DANS LE PANORAMA

Poids de chaque catégorie d'éditeurs (en milliards d'euros)

Echantillon : 319 sociétés



Croissance du chiffre d'affaires Édition par catégorie sur deux ans (2016-2018)



Les éditeurs sectoriels restent les plus grands contributeurs du secteur en nombre d'éditeurs et en chiffre d'affaires, cependant leur croissance s'élève à 20 % sur les deux dernières années, alors que celle-ci était de 28 % sur les années 2015-2017.

A contrario, les éditeurs horizontaux enregistrent une croissance très soutenue, de 24 % entre 2016 et 2018. Cet embellissement de la croissance s'explique par le développement important des 10 plus grands éditeurs horizontaux, qui enregistrent 18 % de croissance en moyenne et représentent plus de 50 % du chiffre d'affaires de la catégorie. Les croissances sur deux ans du chiffre d'affaires édition de **Talend** (+55 %) et **Cegid** (+59 %) sont particulièrement remarquables.

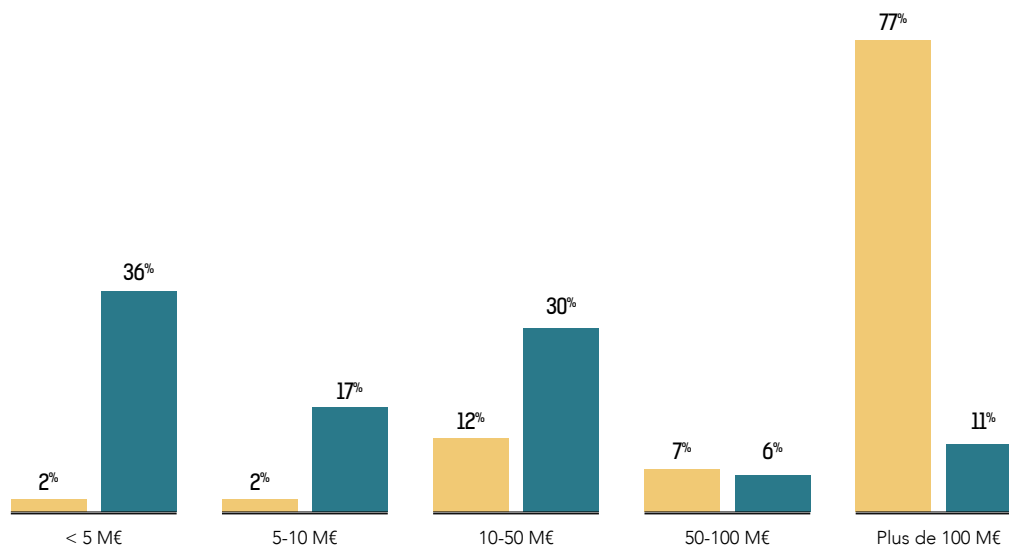
Enfin, ce sont les éditeurs de la catégorie « Particuliers et Jeux Vidéos » qui enregistrent la croissance la plus importante, de 41 % sur deux ans. Ainsi pour la première fois les éditeurs de cette catégorie égalent-ils quasiment ceux de la catégorie « horizontaux », avec un chiffre d'affaires Édition de 2,9 milliards d'euros en 2018. Malgré les jolies croissances de 26 % et 14 % d'**Ubisoft** et de **Gameloft**, l'envolée du secteur s'explique par la montée en puissance de sociétés plus jeunes. Le développement de **Voodoo**, qui réalise +790 % de croissance depuis 2016, atteignant un chiffre d'affaires de 325 millions d'euros en 2018 contre 36,5 millions il y a deux ans, explique en grande partie la croissance de cette catégorie. Alors que seuls trois éditeurs de Jeux Vidéos (**Ubisoft**, **Gameloft**, **Claranova**) affichaient un chiffre d'affaires édition supérieur à 100 millions l'année dernière, ils sont cette année cinq, **Focus Home Interactive** ayant aussi franchi cette barre au cours de l'année avec **Voodoo**.

LES GRANDS ÉDITEURS : UN POIDS TOUJOURS AUSSI IMPORTANT DANS LE SECTEUR

Répartition des éditeurs par taille d'entreprise (chiffre d'affaires)

Échantillon : 319 sociétés

■ Part du chiffre d'affaires Édition ■ Part du nombre d'éditeurs



11 % des éditeurs de logiciels réalisent 77 % du chiffre d'affaires Édition du secteur en France, ce qui souligne la forte concentration du secteur auprès des éditeurs réalisant plus de 100 millions de chiffre d'affaires. La répartition des éditeurs par taille d'entreprise reste stable par rapport à notre Panorama 2018.

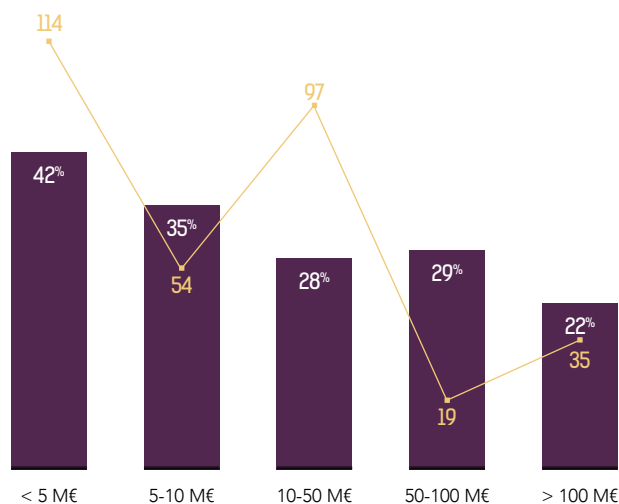
Le nombre d'éditeurs de plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires a augmenté depuis l'édition 2012 du Top 250, ils représentaient 7 % des éditeurs lors de l'édition 2012 contre 17 % cette année.

▲ L'ESSOR DE L'ACTIVITÉ : LES PLUS PETITS ÉDITEURS SE DISTINGUENT

Croissance sur 2 ans par catégorie d'éditeurs

Échantillon : 319 sociétés

■ 2016-2018 — Nombre de sociétés



L'ensemble des éditeurs de logiciels français participe à la croissance du secteur. Ce sont particulièrement les plus petits éditeurs (moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018), qui enregistrent la plus forte croissance du secteur, de 42 % sur les deux dernières années.

Les éditeurs de la catégorie « 5 à 10 millions d'euros de chiffre d'affaires » affichent aussi une belle croissance de 35 %. Cette catégorie est plus dynamique que dans l'édition précédente avec une croissance sur deux ans de 35 % contre 29 % l'année passée. Enfin, les éditeurs au-dessus de 10 millions d'euros se développent quasiment au même rythme, supérieur à 25 % en deux ans.

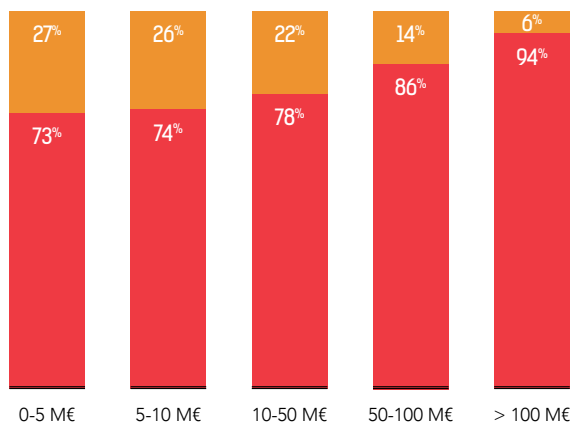
La croissance de la catégorie de plus de 100 millions d'euros est quant à elle nettement portée par les 5 éditeurs de jeux vidéo présents, qui affichent une croissance moyenne de 41 %. Cegid réalise également une belle performance avec une croissance de 59 % sur 2 ans.

LES ÉDITEURS DE LOGICIELS PARVIENNENT RAPIDEMENT À L'ÉQUILIBRE FINANCIER, ILLUSTRATION DE LA VALEUR AJOUTÉE PERÇUE SUR LEURS MARCHÉS RESPECTIFS

Résultat opérationnel à la clôture

■ Gain ■ Perte

Échantillon : 234 sociétés



La majorité des éditeurs français sont rentables, 78 % des éditeurs de notre panel ont ainsi enregistré un bénéfice d'exploitation en 2018, ce qui est stable par rapport à 2017 (81 % enregistraient alors un bénéfice).

Les éditeurs dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions sont 73 % à déclarer un profit. Ce chiffre atteint 94 % chez les éditeurs de plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le modèle économique des éditeurs de logiciel est rentable dès lors que les éditeurs atteignent un niveau de chiffre d'affaires qui leur permet de couvrir leurs coûts de recherche et développement et leurs coûts commerciaux et de marketing.

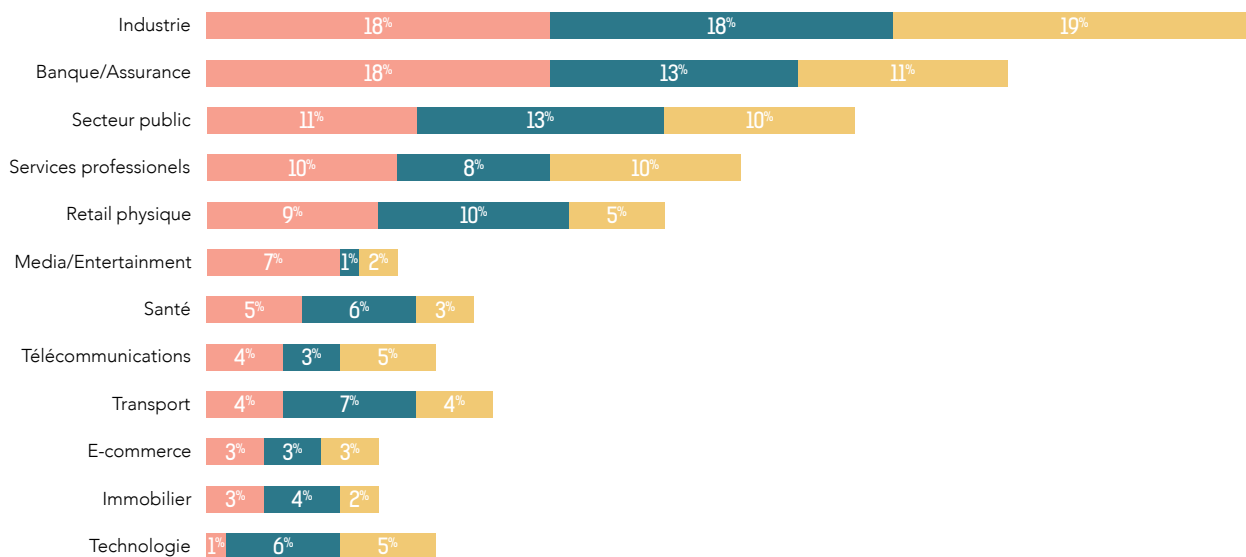


LES ÉDITEURS PORTENT TOUJOURS UNE ATTENTE PARTICULIÈRE AU TRIPTYQUE INDUSTRIE, BANQUE/ ASSURANCE ET SECTEUR PUBLIC

Secteur d'activité des clients des éditeurs de logiciels

Échantillon : 296 sociétés

1^{er} choix 2^e choix 3^e choix



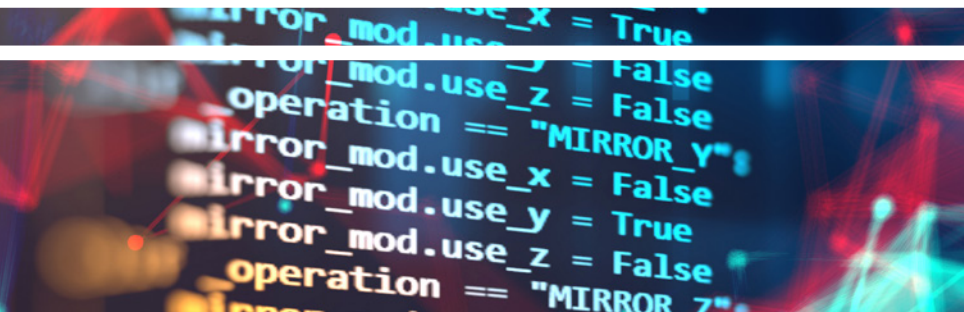
Comme lors des précédentes éditions, les deux principaux secteurs sources d'activité pour les éditeurs de logiciels français sont bel et bien l'Industrie et la Banque/Assurance.

Si le secteur de la Banque/Assurance était le premier choix pour plus de 21 % des éditeurs du panel l'an passé, en 2018, il est avec l'Industrie considéré comme le secteur de référence à égalité avec l'industrie (18 %). L'industrie est cependant cités comme une priorité sectorielle dans 55 % des cas.

Bien que relégué à la seconde place du classement avec une légère différence au niveau du deuxième choix, le secteur de la Banque/Assurance continue d'être une source d'opportunités pour les éditeurs de logiciels.

Si seuls 18 % des éditeurs le déclarent comme leur premier choix par rapport à 21 % l'an dernier, c'est 42 % des éditeurs de l'échantillon qui placent les métiers de la Banque/Assurance parmi leurs trois priorités sectorielles, soit 2 points de plus que lors de la précédente édition.

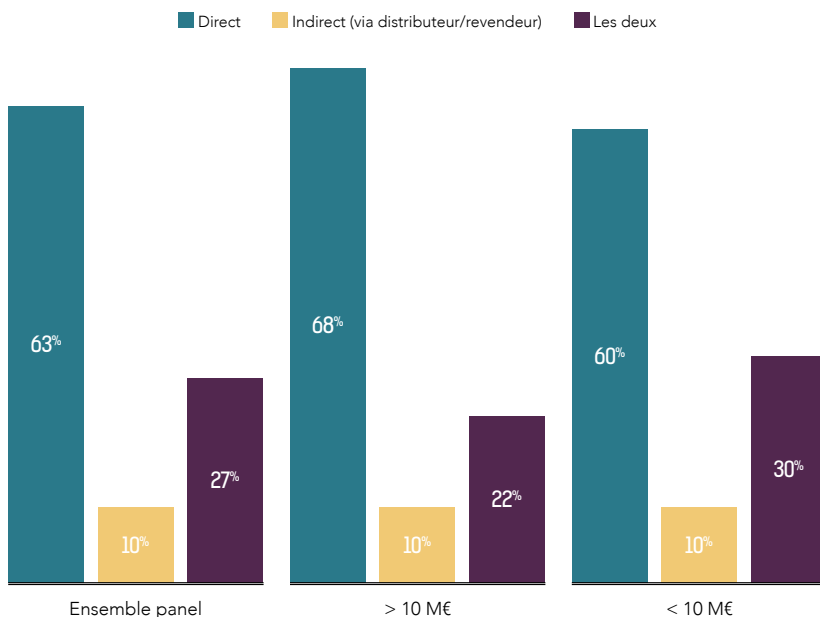
Le secteur public reste placé sur le podium des secteurs d'activité les plus ciblés par les éditeurs de logiciels. En lien avec des missions de transformation digitales d'envergure opérées par ces institutions, les opportunités de marché restent nombreuses et les éditeurs de logiciels français sont idéalement positionnés pour répondre à ces enjeux.



SI LA DISTRIBUTION DIRECTE RESTE LA VOIE PRIVILÉGIÉE, DE PLUS EN PLUS D'ÉDITEURS CHERCHENT À DÉVELOPPER CES DEUX CANAUX SIMULTANÉMENT

Mode de distribution privilégié

Échantillon : 192 sociétés



63 % des éditeurs de logiciels français considèrent le canal de distribution direct comme la solution privilégiée pour développer leur activité. En revanche, rares sont les éditeurs qui font de la distribution indirecte leur canal de distribution privilégié.

Les éditeurs réalisant moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires se distinguent par leur volonté de ne privilégier aucun canal spécifique. Nombre d'entre eux choisissent de travailler très rapidement sur ces deux leviers pour accélérer leur développement.

Ainsi près d'un tiers des éditeurs de cette catégorie déclare privilégier les deux canaux à la fois contre 22 % des éditeurs réalisant plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Si les intégrateurs et réseaux de revendeurs sont aujourd'hui encore relativement peu mobilisés par les éditeurs de logiciels, l'analyse par catégorie de chiffre d'affaires laisse à penser que le levier indirect est de plus en plus utilisé par les éditeurs les plus petits.

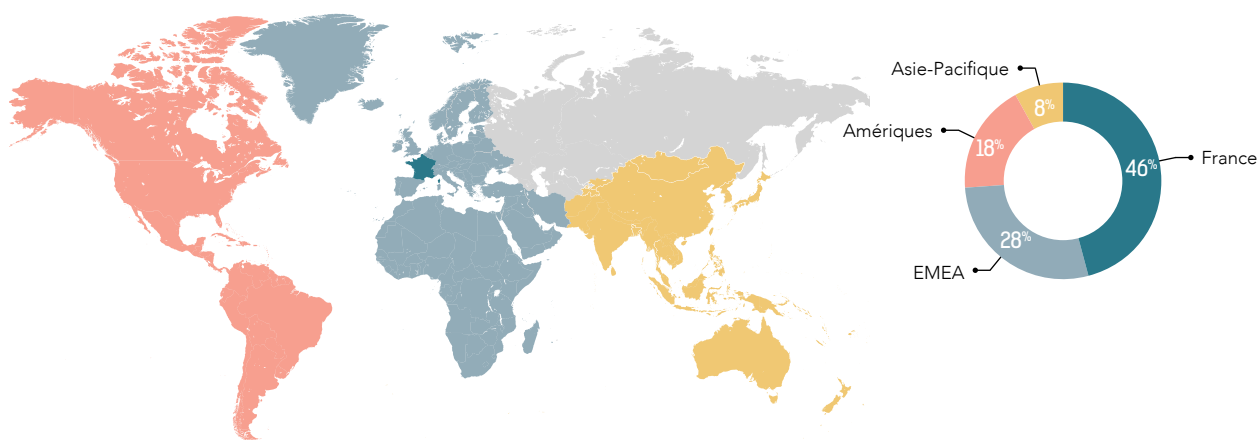
L'international

UN ENJEU STRATÉGIQUE DIFFICILE À RELEVER POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS

▲ 54% DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES ÉDITEURS FRANÇAIS EST AUJOURD'HUI RÉALISÉ HORS DE FRANCE ...

Répartition du chiffre d'affaires 2018 par zone géographique

Échantillon : 271 sociétés



La part du chiffre d'affaires réalisé hors de nos frontières est de 54 % en 2018, stable par rapport à l'année précédente.

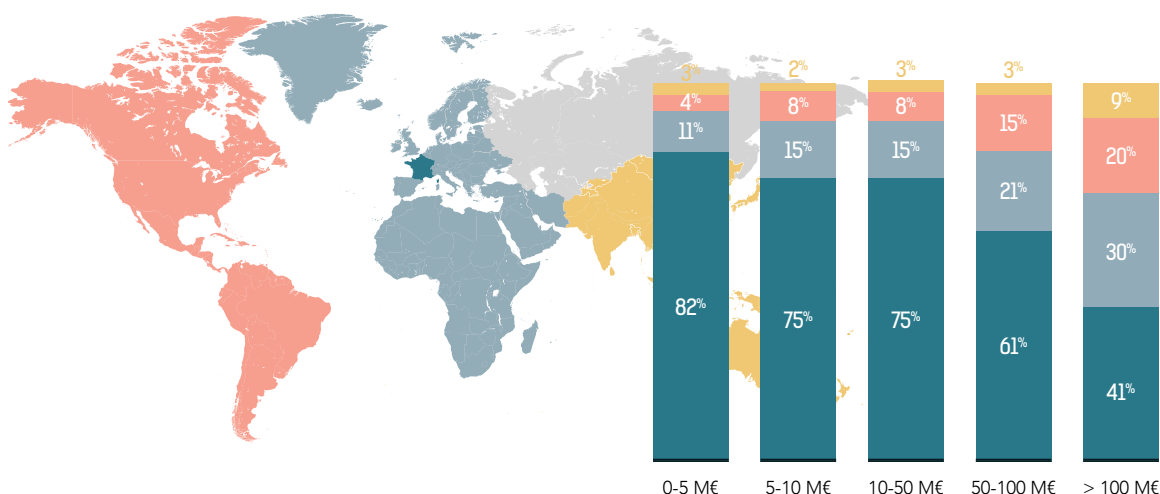
Cette stagnation marque la fin de plusieurs années de croissance constante de la part de chiffre d'affaires à l'international. La croissance moindre de nos champions nationaux en 2018 pèse ainsi sur l'expansion des activités de la profession à l'échelle mondiale.

L'expansion à l'international passe toujours en premier par la zone EMEA, qui draine la majorité du chiffre d'affaires enregistré par les éditeurs hors de France. L'Europe occidentale, plus particulièrement, concentre l'essentiel des efforts commerciaux des éditeurs français. C'est la zone qui connaît la plus forte augmentation de revenus avec une progression de plus d'un point par rapport à l'année 2017. Les zones Amériques et Asie-Pacifique sont, en revanche, en léger retrait par rapport à 2017, ces marchés étant aujourd'hui peu adressés par l'ensemble des éditeurs français.

▲ ... MAIS CETTE INTERNATIONALISATION D'APPARENCE FORTE EST EN GRANDE PARTIE PORTÉE PAR NOS CHAMPIONS NATIONAUX !

Répartition du chiffre d'affaires par destination géographique (en %)

Échantillon : 271 sociétés



Les éditeurs réalisant un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros sont aujourd'hui ceux qui portent très majoritairement le développement des activités hors de France. Leur pourcentage de revenus à l'international est stable par rapport à la précédente Édition du Top 250 des Éditeurs de Logiciels et s'établit à 59 % en 2018. Nos champions nationaux dictent les tendances observées à l'international, puisque près de 90 % du chiffre d'affaires réalisé hors de France provient des éditeurs de plus de 100 millions de chiffres d'affaires.

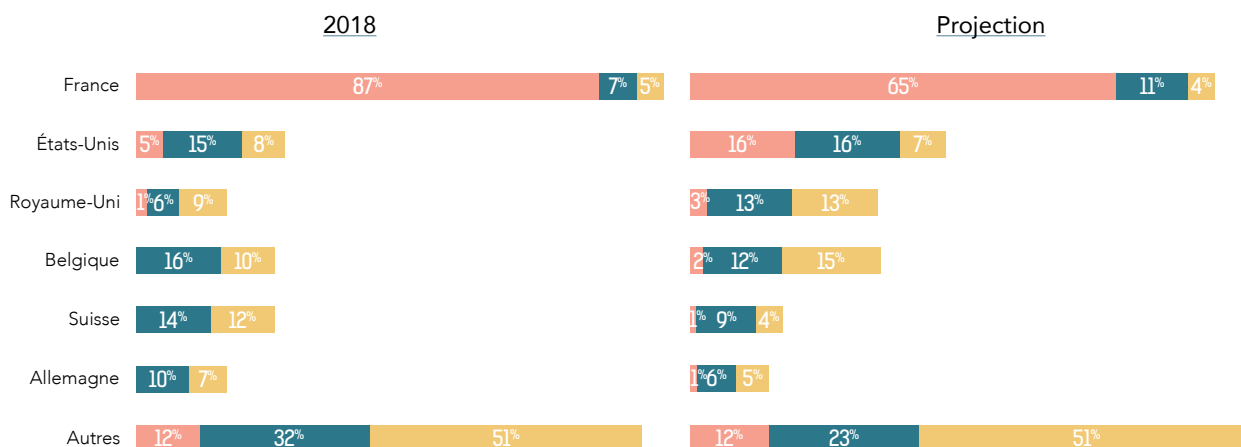
Les éditeurs les plus jeunes, dont le chiffre d'affaires est compris entre 0 et 5 millions d'euros ont, de leur côté, réalisé une très belle année 2018 hors des frontières françaises, puisque ces derniers réalisent près de 20 % de leurs opérations à l'étranger. Quatre points de mieux que lors de la précédente édition ! En revanche, les éditeurs dont le chiffre d'affaires est compris entre 5 et 50 millions d'euros rencontrent plus de difficultés pour véritablement accélérer leur expansion territoriale. La France contribue pour ces derniers à plus de 70 % du chiffre d'affaires total en 2018, illustrant que le marché domestique reste encore et toujours le principal moteur de la croissance des éditeurs de logiciels nationaux !

LES PRINCIPAUX PAYS RELAIS DE CROISSANCE ACTUELS ET À VENIR POUR LES ÉDITEURS

Pays les plus contributeurs

Échantillon : 248 sociétés

1^{er} contributeur 2^e contributeur 3^e contributeur



Les éditeurs du panorama soulignent, à nouveau, la prépondérance du marché domestique, puisque pour 87 % d'entre-eux, il reste le premier marché en matière de contribution au chiffre d'affaires total en 2018. Soulignons également que certains éditeurs sont parvenus à s'imposer en dehors de nos frontières.

Parmi ces derniers, les États-Unis est le territoire le plus plébiscité, 5 % des éditeurs interrogés témoignent être parvenus à faire de ce pays le principal contributeur au chiffre d'affaires mondial de leur société.

Parmi les principaux pays contributeurs au chiffre d'affaires total des éditeurs, se retrouvent essentiellement, en 2018, les pays européens limitrophes, au premier rang desquels, la Belgique, le Royaume-Uni et la Suisse tiennent la corde.

L'Allemagne est quelque peu en retrait, puisque ce pays constitue le deuxième contributeur en termes de chiffre d'affaires pour 10 % de l'échantillon et le troisième pour seulement 7 % des éditeurs ...

De manière prospective, les éditeurs français affichent leurs ambitions, puisque bon nombre d'entre eux estiment que la France pourrait ne plus être, demain, le principal moteur de leur activité. En effet, seuls 65 % des éditeurs interrogés considèrent que la France restera le principal contributeur. Ils portent désormais leur regard vers les États-Unis. 16 % d'entre-eux pensent qu'ils pourraient devenir le premier marché de leur entreprise et 39 % le classent parmi leurs trois principaux relais de croissance à l'avenir.



Entretien

Julien Lemoine, CEO // ALGOLIA

🏆 Lauréat du Prix International

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants sur ces dernières années de la vie de votre entreprise ?

Algolia, société créée en 2012, fournit un moteur de recherche et de navigation en marque blanche à nos clients sur leurs propres sites Internet ou dans leurs applications professionnelles. La solution permet de réaliser des recherches complexes en prenant en compte des critères personnalisés et les comportements des utilisateurs, ce qui permet ainsi aux clients de la solution d'obtenir des résultats plus pertinents. Nous avons près de 7 000 clients dans une centaine de pays, opérant dans des secteurs variés : media et entertainment, finance, industrie textile ... Après avoir obtenu son premier client aux États-Unis, Algolia a réalisé une première levée de fonds en 2013 auprès d'investisseurs français, anglais et allemands. Cette levée a permis de lancer le service et de recruter l'équipe. En 2014, Algolia a créé une société américaine et réalisé une deuxième levée de fonds aux États-Unis. En 2014, l'équipe était composée de 4 personnes et aujourd'hui l'effectif est de 200 personnes en France, 350 à l'international et la société comprend 6 bureaux à travers le monde.

Quels sont les facteurs clés de votre réussite à l'international ?

Avec mon co-fondateur (Nicolas Dessaigne), nous avons tous les deux eu auparavant des expériences dans des start-up qui ont essayé de s'implanter à l'international. Nous savions qu'il était très difficile d'étendre ces activités hors des frontières lorsque l'on est une société française. Par ailleurs, nous avons également constaté que le recrutement d'une équipe locale à distance ne fonctionnait pas. Au début, nous avons donc effectué beaucoup de voyages, essentiellement aux États-Unis, pour connaître l'écosystème et rencontrer nos potentiels clients. Après avoir contracté avec notre premier client aux États-Unis, ce dernier nous a poussé à passer le concours pour intégrer l'incubateur de Y Combinator, qui a notamment incubé certaines des plus belles success stories technologiques américaines. Pendant les quatre mois d'incubation, nous sommes partis aux États-Unis et nous avons consacré l'intégralité de notre temps disponible à ce programme. En quatre mois, le revenu et le nombre d'utilisateurs d'Algolia a été multiplié par 10. Grâce au programme, nous avons créé un réseau aux États-Unis, ce qui nous a permis de faire entrer un investisseur américain à notre capital. En 2015, mon associé a déménagé aux États-Unis pour créer le bureau à San Francisco.

Ensuite, nous avons ouvert des bureaux à New York, Londres, Atlanta et Tokyo. Le bureau de Paris est un excellent exemple de notre culture internationale. Tous les employés, quelle que soit leur nationalité, parlent en anglais chez Algolia. Nous avons la volonté de créer un environnement anglophone pour accueillir toutes les nationalités et faciliter la communication entre toutes les nationalités.

Afin de renforcer l'esprit d'appartenance à la société et une culture commune, Algolia a un budget significatif pour les voyages des collaborateurs, ce qui leur permet de se rencontrer physiquement et de créer des souvenirs communs. La culture repose également sur la communication, les employés sont encouragés à fournir des feedbacks, partager leurs idées et poser leurs questions. Tous les mardis, il se tient un ALL-HAND meeting et une session de Q&A où tous les collaborateurs de la société participent.

Le succès à l'international de la société a également été possible grâce à ses investisseurs. Accel Partners, investisseur historique, a une grande expérience à l'international via ses nombreuses participations. Ils réfléchissent avec le management aux problématiques rencontrées et ils nous mettent en contact avec d'autres entrepreneurs qui ont pu être confrontés à la même problématique. Ceci est un réel accélérateur pour notre développement !

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

Au début du deuxième trimestre 2019, Algolia a passé le cap de 50 millions de dollars de revenus récurrents. L'objectif est de passer le cap des 100 millions de dollars de revenus récurrents avant la fin de l'année 2020.

La société a également la volonté de continuer son expansion à l'international pour créer de nouvelles opportunités et consolider ses parts de marché actuelles.

L'innovation est également un axe de développement majeur pour Algolia. La société souhaite continuer à fournir un service performant à ses clients. Les deux axes d'innovation sont la reconnaissance vocale et la recherche conversationnelle. Ces deux axes vont complètement changer la manière dont les utilisateurs interagissent avec leur moteur de recherche. La complexité de la technologie rend le développement par les clients d'un outil aussi performant impossible, les opportunités sont donc significatives ! Ces tendances de marché poussent la société à être toujours plus à la pointe sur le plan technologique. Chacun des salariés de la société est ainsi animé de cette volonté d'amélioration constante de la solution.

Croissance externe

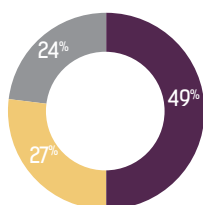
UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE ET UN AFFLUX DE FINANCEMENTS EN *EQUITY* PROPICES À L'ÉMERGENCE D'OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE

▲ UN INTÉRÊT TOUJOURS MARQUÉ POUR DE LA CROISSANCE EXTERNE

Opération de croissance externe

Échantillon : 232 sociétés

■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas



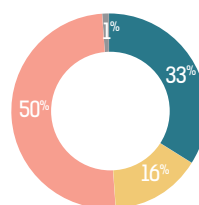
La moitié des éditeurs de logiciels du panel se déclare prête à envisager une opération de croissance externe dans les mois à venir. Ce levier de croissance conserve toujours la faveur des éditeurs, même si ces chiffres sont en léger repli au regard des tendances observées lors de la précédente édition. En effet, en 2017, 55 % des éditeurs confiaient être sensibles à la possibilité de boucler une opération de rachat dans un avenir proche.

Les participants à l'étude confirment ne fermer aucune porte quant à la territorialité des opérations et la majorité d'entre eux confirment ainsi être prêts à étudier des dossiers de croissance externe, à la fois en France et à l'International. C'est 7 points de plus que lors de la précédente édition !

Localisation d'acquisitions

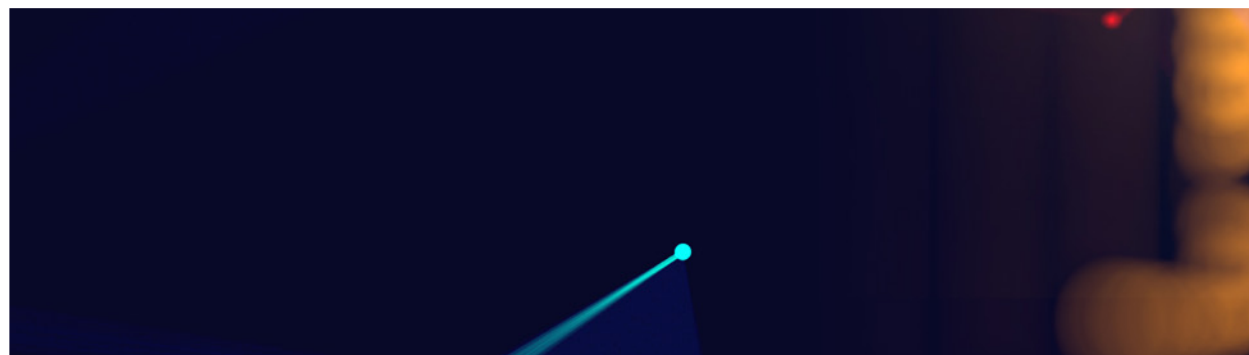
Échantillon : 123 sociétés

■ France ■ Étranger ■ Les deux ■ Ne sait pas



Les éditeurs, bien que conscients de l'importance de leur marché domestique comme l'illustre le fait que 33 % d'entre eux se focalisent sur la France pour l'identification d'éventuelles opportunités d'acquisitions, sont de plus en plus tournés vers l'international.

Le classement des opérations de fusions-acquisitions réalisées sur la période allant du 1^{er} janvier 2018 au 30 juin 2019 valide l'appétit des éditeurs de logiciels français, qui n'hésitent plus à recourir à ce relais de croissance, pour poursuivre leur expansion. Nous avons zoomé, pour ce classement des fusions-acquisitions, sur les opérations achevées par les 15 plus grands éditeurs du panorama.



**Principales acquisitions logicielles réalisées par les éditeurs leaders du classement
entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 juin 2019**

ÉDITEURS	ACQUISITIONS
DASSAULT SYSTEMES	ARGOSIM (France), ELECWORKS™ (France), MEDIDATA (International), IQMS (International), CENTRIC SOFTWARE (International), COSMOLOGIC (International), NO MAGIC (International), OPERA (International)
CRITEO	STORETAIL (France), MANAGE (International)
UBISOFT	1492 STUDIO (France), BLUE MAMMOTH GAMES (International), ID3.NET (International)
SOPRA STERIA GROUP	O.R. SYSTEM (France), SAB (France), SPARDA BANKEN (International), IT-ECONOMICS (International), BLECARAT (International), APAK (France)
CEGID	LOOP SOFTWARE (France), DIESE FINANCE (France)
CEGEDIM	RUE DE LA PAYE (France), XIMANTIX (International), RDV MEDICAUX (France), BSV ELECTRONIC PUBLISHING (France)
GAMELOFT (VIVENDI)	FRESHPLANET (International)
INFOPRO DIGITAL	DOCU GROUP (International), COMPANEO (France)
AXWAY SOFTWARE SA	STREAMDATA.IO (France)
NEOPOST	PARCEL PENDING (International)
LINEDATA SERVICES	LOANSQUARE (France)
CLARANOVA	UPCLICK (International), LULU SOFTWARE (International), ADAWARE (International), PERSONAL CREATIONS® (International)
TALEND	STITCH (International)
BERGER-LEVRULT	CARL SOFTWARE (France)
ISAGRI	AKANEA (France), C2J INFO (France), @GRISIS (France), SIGALIS (France), IDA INFORMATIQUE (France)

Sources : CF News et données publiques

Le financement

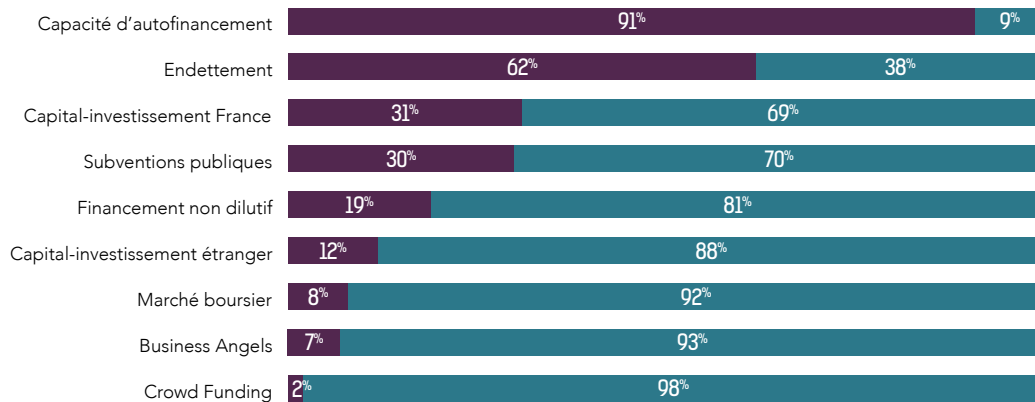
VÉRITABLE ENJEU POUR LES ÉDITEURS FRANÇAIS ?

LE CAPITAL DES ÉDITEURS FRANÇAIS RESTE DANS L'HEXAGONE

Quels leviers de financement mobilisez-vous ?

Échantillon : 207 sociétés

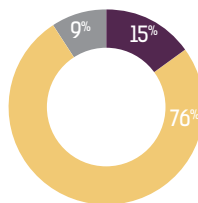
■ Oui ■ Non



Est-ce que l'accès au financement est pour vous aujourd'hui un frein au développement ?

Échantillon : 239 sociétés

■ Oui ■ Non ■ Sans opinion



La quasi-totalité des éditeurs ont recours à l'autofinancement (91 %) pour financer leur implantation ou développement. La majorité d'entre eux ont aussi recours à l'endettement, 62 % des éditeurs de notre panel indiquent avoir recours à ce levier pour financer leur société. Alors que 31 % des éditeurs ont recours au capital-investissement en France, seulement 12 % vont trouver du capital à l'étranger.

Les éditeurs français sont donc fortement ancrés dans leurs territoires, auprès des écosystèmes de financement locaux. Un éditeur sur cinq a recours à des financements non dilutifs : subvention, préfinancement de CIR, affacturage...

Les éditeurs français se sentent bien accompagnés dans leur volonté de financement puisqu'ils sont 76 % à estimer que l'accès au financement ne représente pas un frein à leur développement aujourd'hui.

Principales opérations de levées de fonds logiciels en capital-investissement intervenues entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 juin 2019

RANG	DATE LEVÉE DE FONDS	SOCIÉTÉ	MONTANT LEVÉ (M€)
1	Mai 2018	VOODOO	169,0
2	Mars 2019	KYRIBA	160,0
3	Mars 2019	DOCTOLIB	150,0
4	Avril 2019	HR PATH	100,0
5	Avril 2019	DASHLANE	98,0
6	Décembre 2018	DATAIKU	88,0
7	Janvier 2019	WYND	72,0
8	Juin 2019	PAYFIT	70,0
9	Juin 2019	VADE SECURE	70,0
10	Février 2019	MIRAKL	62,0
11	Mai 2019	IVALUA	53,7
12	Mars 2019	SHIFT TECHNOLOGY	52,7
13	Janvier 2019	CONTENTSQUARE	52,5
14	Janvier 2019	TOPSOLID (EX. MISSLER SOFTWARE)	50,0
15	Avril 2018	SCALITY	48,5
16	Mars 2019	DENTAL MONITORING	45,0
17	Décembre 2018	TALENTSOFT	45,0
18	Septembre 2018	LAUNCHMETRICS	43,0
19	Mai 2018	KLAXOON	42,7
20	Avril 2019	360LEARNING	38,0
21	Décembre 2018	FINALCAD	35,0
22	Janvier 2018	CONTENTSQUARE	33,3
23	Mai 2018	PLATFORM.SH	28,0
24	Avril 2019	FRETLINK	25,0
25	Mai 2018	AIRCALL	24,5
26	Avril 2019	LUMAPPS	21,2
27	Juin 2018	YOOBIC	21,0
28	Septembre 2018	KAYRROS	21,0
29	Octobre 2018	PADOA	20,0
30	Juin 2019	LIFEN	20,0

Sources : CF News, dealroom et Venture Sources



Entretien

Jeremy Jawish, Co-fondateur et CEO // **SHIFT**

🏆 Lauréat du Prix du Jury

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants de la vie de votre entreprise sur ces dernières années ?

Shift a été créée en 2014 en France par Jeremy Jawish, Eric Sibony et David Durrleman, avec l'objectif de permettre aux assureurs de mieux détecter les cas de fraude grâce au pouvoir de l'intelligence artificielle. Depuis sa création, Shift a connu une croissance fulgurante: l'entreprise compte aujourd'hui 300 employés à son actif, 100 millions de dollars de fonds levés, de nombreux bureaux à l'international notamment à Boston, Tokyo, Madrid, Singapour, ainsi que l'extension de son activité de détection de fraude à l'automatisation de la gestion des sinistres.

Quels sont les éléments clés de votre stratégie de développement ?

Nous souhaitons renforcer notre présence à l'international, et dans ce but, nous continuons d'embaucher des experts sur les différents marchés visés (principalement au Japon et aux USA). Notre développement repose aussi sur notre capacité à améliorer constamment nos produits, Force et Luke, grâce au travail acharné de notre armée de scientifiques qui s'assurent d'y intégrer les technologies d'intelligence artificielle les plus récentes et pertinentes.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

Notre stratégie de développement est basée à la fois sur le développement de notre présence à l'international et de Luke, notre produit d'automatisation de la gestion des sinistres. Le but est d'améliorer l'expérience client au maximum en exploitant toutes les possibilités d'optimisation qu'offre l'intelligence artificielle.

Software as a Service et offres Cloud

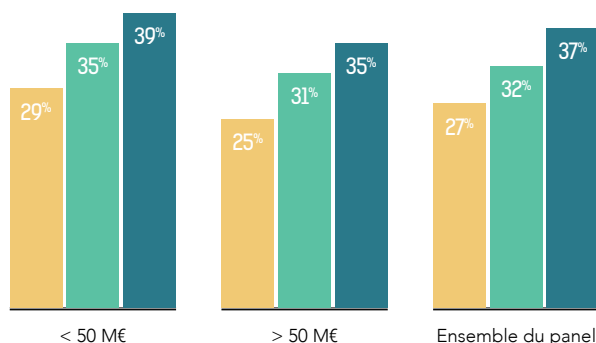
CES MODES DE COMMERCIALISATION PLÉBISCITÉS PAR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS SONT EN PASSE DE DEVENIR DES STANDARDS DE MARCHÉ

LE MODÈLE SaaS/SERVICES INTERNET : LA PRIORITÉ N°1 DES ÉDITEURS

Chiffre d'affaires SaaS 2016, 2017 et 2018 selon la taille des éditeurs

Échantillon : 319 sociétés

■ 2016 ■ 2017 ■ 2018



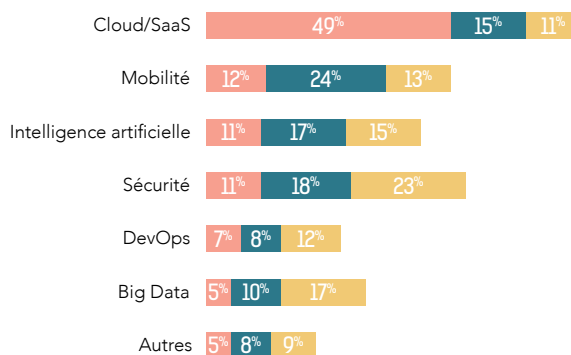
Les éditeurs français continuent leur transition vers le modèle Software as a Service (SaaS) et sont toujours plus nombreux à placer ce sujet au top de leurs priorités technologiques. Ainsi, près de la moitié des éditeurs (49 %) considère ce modèle technologique comme leur axe prioritaire de développement, et trois quarts des éditeurs considèrent le SaaS parmi leurs trois priorités majeures. Lors de la précédente édition, seuls 43 % des éditeurs plaçaient le SaaS comme la priorité n°1 d'un point de vue produit, soit 6 points de plus en l'espace d'un an. Bon nombre d'éditeurs ont ainsi, depuis longtemps, entamé ce virage technologique, une évolution qui se ressent de plus en plus dans la répartition du chiffre d'affaires Édition du panel.

Indifféremment de la taille des sociétés, le chiffre d'affaires SaaS représente aujourd'hui 37 % de l'activité de l'édition française, contre 32 % en 2017 et 27 % en 2016. Nous avons souhaité ajouter, dans cette nouvelle édition, une analyse de la progression du chiffre d'affaires SaaS sur deux ans, tant l'accélération est marquée depuis 2016.

Priorités technologiques

Échantillon : 239 sociétés

■ 1^{er} choix ■ 2^e choix ■ 3^e choix



En regardant quelques années en arrière, nous constatons lors de l'édition 2014 du Top 250 que seul 17 % du chiffre d'affaires Édition correspondait à du SaaS/Services Internet. La part du SaaS/Services Internet a plus que doublé en l'espace de cinq ans !

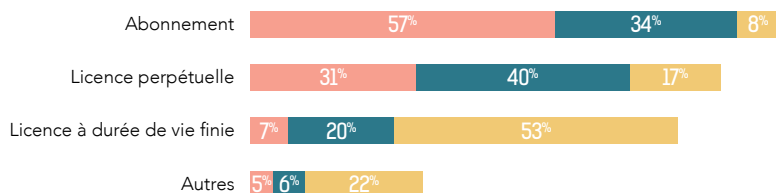
Autre tendance intéressante observée cette année, l'accélération du chiffre d'affaires SaaS/Services Internet est plus marquée chez les éditeurs d'envergure. Historiquement en pole position sur ces thématiques, les éditeurs SaaS « natifs » poursuivent leur développement, néanmoins les éditeurs ayant opéré une bascule d'un modèle Licence vers un modèle SaaS ont très fortement investi sur l'expansion de leurs offres SaaS. La commercialisation en SaaS/Services Internet implique des spécificités d'ordre technique, commerciale ou bien encore administrative. Si celles-ci étaient encore peu connues il y a quelques années encore, la maturité du marché de l'Édition autour de ces problématiques est aujourd'hui beaucoup plus forte. Par les analyses présentées ci-après, nous revenons sur les grandes tendances en matière de SaaS et décryptons certaines des questions/problématiques rencontrées par les éditeurs opérant selon ce modèle.

🏠 L'ABONNEMENT : LE MODE DE CONTRACTUALISATION PRÉFÉRÉ DES ÉDITEURS

Mode de contractualisation

Échantillon : 245 sociétés

1^{er} choix 2^e choix 3^e choix



Mode de contractualisation favorisé à l'avenir

Échantillon : 156 sociétés



L'abonnement est le mode de contractualisation privilégié par les éditeurs : 57 % l'ont choisi comme premier choix et 91 % des éditeurs le classent dans leurs deux premiers choix. Malgré un léger recul par rapport à l'année dernière, les licences perpétuelles restent appréciées par les éditeurs, elles sont le premier choix de 31 % des éditeurs et le second choix de 40 % d'entre eux (contre 32 % et 45 % respectivement en 2017).

La licence à durée de vie finie gagne faiblement en importance, 7 % des éditeurs la considèrent comme leur premier choix, ils sont autant que l'année dernière. Néanmoins 73 % des professionnels du secteur la considèrent en 2e et 3e choix, contre 66 % l'année dernière.

La tendance de fond de migration du secteur vers le modèle SaaS s'exprime donc par la domination présente de l'abonnement dans les modes de contractualisation, mais aussi son importance à venir. 80 % des éditeurs affirment favoriser l'abonnement à l'avenir, chiffre en hausse par rapport à 2017 (74 %), soit plus de 6 points de plus depuis la précédente édition !

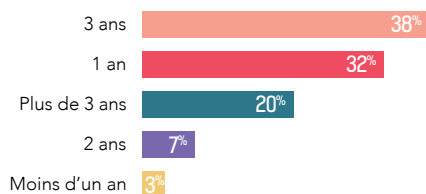




▲ CARACTÉRISTIQUES DES ABONNEMENTS : DES STRATÉGIES DE CONTRACTUALISATION/FACTURATION EN CONSTANTE ÉVOLUTION

Durée moyenne des abonnements

Échantillon : 153 sociétés

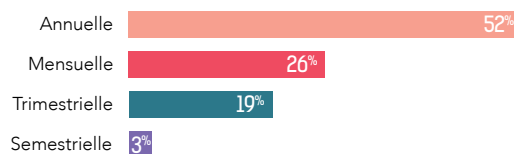


Les éditeurs qui choisissent un mode de contractualisation sous forme d'abonnement privilégient les abonnements longs : 38 % commercialisent ainsi des abonnements de 3 ans et 20 % d'entre eux de plus de 3 ans. Seulement 3 % ont recours à des contrats de moins d'un an. La capacité des éditeurs à contractualiser avec leurs clients sur le long terme ne se dément pas, bien au contraire ! Si l'on met en perspective les tendances observées avec les données de la précédente édition, il apparaît clairement que les éditeurs français gagnent la confiance de leurs clients sur le long terme.

Lors de la précédente édition, seuls 32 % des éditeurs commercialisaient leurs solutions via des contrats de 3 ans (+6 points en 2018) et 16 % à plus de 3 ans (+4 points en 2018).

Périodicité moyenne de facturation des abonnements

Échantillon : 155 sociétés

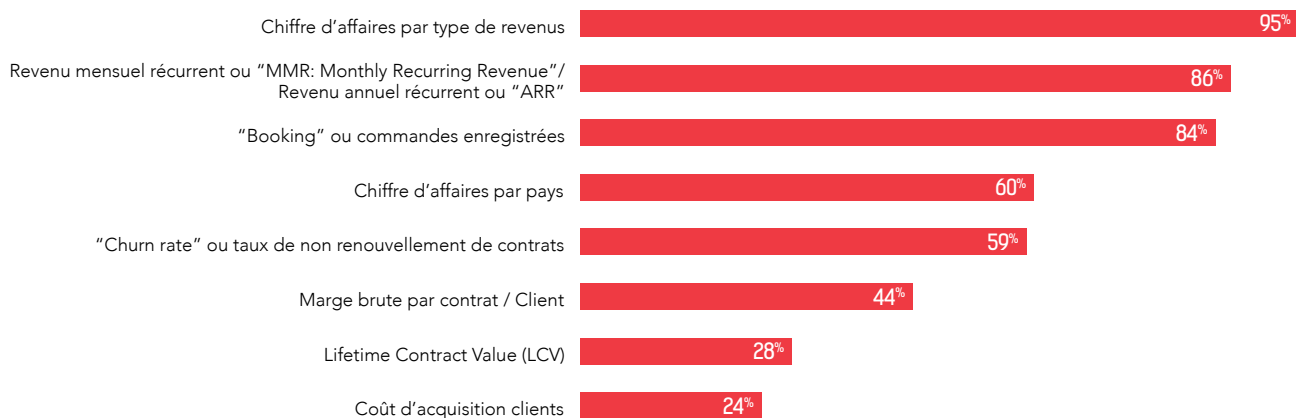


La majorité des éditeurs facturent leur service annuellement. Cette périodicité permet une facturation en terme à échoir, bénéfique pour la trésorerie des éditeurs, qui encaissent alors les montants en début d'année comptable. Les abonnements mensuels sont les seconds privilégiés, représentant 26 % des facturations en 2018. La facturation impactant directement la trésorerie de leurs clients, maintenir les facturations sur un rythme annuel est stratégique pour les éditeurs ... et un réel challenge ! En comparaison de la précédente Édition, le pourcentage d'éditeurs facturant à rythme annuel a baissé de 7 points (52 % en 2018 par rapport à 59 % en 2017), ces derniers parvenant à garder une périodicité trimestrielle (19 % en 2018 par rapport à 14 % en 2017) ou mensuelle (26 % en 2018 par rapport à 24 % en 2017).

RETOUR SUR LES KPIs PROPRES À L'ENVIRONNEMENT SAAS

Quels KPIs prenez-vous pour suivre votre activité ?

Échantillon : 216 sociétés

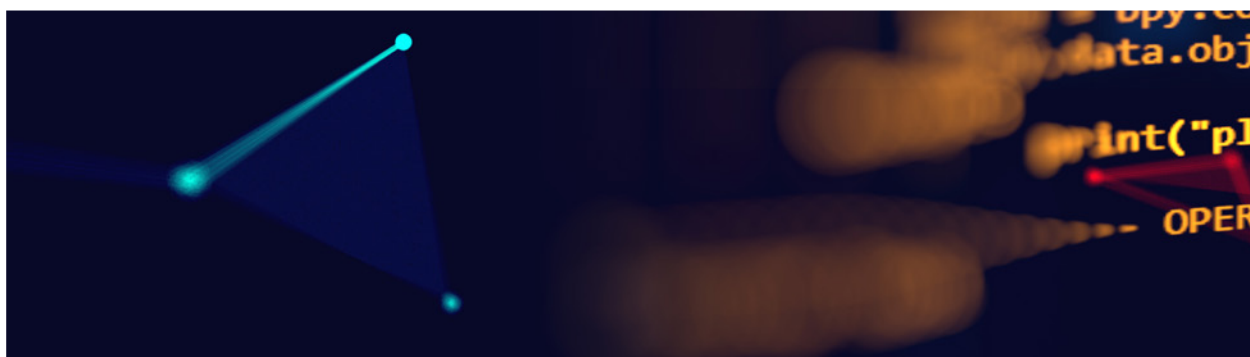


À l'occasion de cette nouvelle édition du Top 250, les participants à l'étude ont été sollicités pour partager les principaux KPIs qu'ils utilisent pour suivre la performance opérationnelle de leur activité. Sans trop de surprise, les indicateurs relatifs au suivi du chiffre d'affaires sont parmi les plus suivis, au premier rang desquels le chiffre d'affaires par type de revenus (95 % des répondants déclarent indiquer le suivre périodiquement) et le revenu récurrent mensuel ou « MRR ». Ce second KPI, élément « non comptable »

(il est nécessaire de procéder à des retraitements à partir de l'agrégat comptable chiffre d'affaires pour obtenir le revenu récurrent mensuel), est l'indicateur de référence dans l'environnement SaaS et l'analyse confirme ainsi sa très large adoption par les éditeurs du panel.

Autre indicateur de référence pour les éditeurs SaaS, l'attrition clients ou le taux de non renouvellement, plus connu sous le terme anglais de « churn rate ». Ce ratio opérationnel, très fortement suivi par les investisseurs en capital-innovation, est également majoritairement adopté par les éditeurs, puisque 59 % d'entre eux déclarent le suivre périodiquement.

En revanche, les deux indices phares du segment SaaS, LCV (Lifetime Contract Value) et CAC (Coût d'Acquisition Clients) restent encore peu exploités par les répondants, puisque respectivement 28 % et 24 % d'entre eux affirment les utiliser comme un indicateur de gestion au quotidien.





Entretien

Philippe Corrot, co-fondateur et CEO // MIRAKL

🏆 Lauréat de la croissance en SaaS

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants sur ces dernières années de la vie de votre entreprise ?

Fondé en 2012 à Paris, Mirakl est un éditeur de solutions de marketplace qui permet à des leaders mondiaux de faire évoluer leur modèle économique vers un modèle de plateforme et de marketplace. Ce modèle permet de créer et d'organiser un espace virtuel fédérant tout un écosystème pour créer de la valeur en permettant la réalisation de transactions entre les différents acteurs de cet écosystème. La solution Mirakl permet notamment aux sociétés désirant capturer le potentiel énorme que représente l'e-commerce de lancer une plateforme de type marketplace que ce soit pour le B2B ou le B2C. En 2020, selon le cabinet Gartner, plus de 50% des vendeurs en ligne auront recours à une marketplace pour leur vente de produits ou services. Cette activité devient donc indispensable pour un grand nombre de sociétés. En raison de la complexité technique, le développement de plateformes de type « marketplace » en interne devient de plus en plus difficile pour une société. La solution proposée par Mirakl à ses clients leur permet de répondre à cette tendance de marché tout en gagnant en termes d'efficacité, de temps, de courbe d'apprentissage et de rentabilité. En 7 ans, Mirakl a réalisé 3 levées de fonds successives auprès d'Elia, Bain Capital, Felix Capital et 83 North : une de trois millions d'euros en 2012, une de vingt millions de dollars en 2015 et une de soixante-deux millions d'euros en 2019. Mirakl compte plus de 200 clients parmi les plus grands fournisseurs et distributeurs dans une quarantaine de pays. Parmi les principaux clients, peuvent être cités des acteurs du B2C Darty, Conforama, BestBuy, Walmart, Nature & Découvertes, Carrefour, Auchan mais également des leaders industriels sur le marché du B2B tels que HP Enterprise, Satair Group (Airbus Group), Toyota et Siemens. Mirakl est aujourd'hui le leader du secteur avec 1 milliard de dollars de transactions en 2018 et une prévision de 3 milliards de dollars pour 2020. La solution SaaS de Mirakl a déjà fait ses preuves de performance à grande échelle puisque pendant le Black Friday 2018, la solution a enregistré avec succès 500 000 commandes en une journée chez ses clients.

Quels sont les facteurs clés de la réussite de votre modèle fondé sur le SaaS ?

La création de la solution en mode SaaS était une évidence pour Mirakl pour des raisons d'efficacité technique. Le modèle SaaS permet à la société de piloter des centaines de plateformes avec une équipe de production limitée d'une quinzaine de personnes. Le SaaS permet ainsi de simplifier la gestion de la solution et de limiter les coûts pour nos clients.

En parallèle, la mutualisation et la variabilisation des coûts d'un modèle SaaS permettent au groupe de se lancer dans des projets d'innovation nécessitant moins d'investissements et ayant plus de chances d'aboutir.

Le modèle SaaS permet également à Mirakl de gagner en efficacité commerciale. Le modèle de « marketplace » est nouveau pour la majorité des clients de Mirakl, ce qui génère un challenge technique d'apprentissage de nouveaux métiers. Pour répondre à ce défi, Mirakl a construit une équipe Customer Success ayant une connaissance pointue de ce secteur d'activité. Cette équipe a mis en place la Mirakl University, un parcours accéléré permettant de former les collaborateurs de nos clients en charge de la marketplace en leur faisant bénéficier du savoir-faire unique de Mirakl cumulé à travers le lancement de plus de 200 marketplaces dans le monde. Ce programme d'accompagnement repose à la fois sur un contenu technique et sur un support opérationnel sur le modèle marketplace en général. Ainsi, Mirakl ne fournit pas uniquement un logiciel, mais transfère à ses clients un savoir-faire unique, ce qui leur permet d'être plus performants.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

Notre dernière levée de fonds va nous permettre d'accélérer suite aux développements que nous avons menés depuis 2015 sur les marketplaces B2B. Les développements déjà réalisés nous ont permis d'être sélectionné comme partenaire technologique par des acteurs majeurs du B2B tels que HP Enterprise, Toyota et Satair Group. Nous voulons aller plus loin avec l'entrée à notre capital de Bain Capital et poursuivre notre développement sur le continent américain.

Le deuxième axe de développement est l'Intelligence Artificielle. Une quantité colossale d'informations (données produits, données marketing, données liées à la sécurité) transite via la solution Mirakl. L'intelligence artificielle permettra ainsi un traitement plus efficace et une analyse plus fine de ce flux d'informations. Par exemple, nos data scientists travaillent avec un laboratoire spécialisé pour développer un modèle qui permettrait d'analyser le comportement de chaque transaction et de détecter des tentatives de fraudes. L'intelligence artificielle permet aussi d'automatiser beaucoup de tâches dans la gestion des produits, ce qui est indispensable dans un modèle marketplace où l'on est vite amené à gérer des millions ou des dizaines de millions de produits.

Enfin nous espérons poursuivre le développement de Mirakl Connect, notre plateforme de mise en relation des différents acteurs de l'écosystème marketplace. Tous nos clients font le constat que la réussite d'une marketplace repose non seulement sur le choix d'un socle technologique solide, mais aussi sur la mise en relation avec des vendeurs et des partenaires technologiques pertinents, Mirakl les a réunis dans un écosystème vertueux où chacun peut trouver un avantage commercial. En moins de 6 mois, Mirakl Connect a rassemblé plus de 40 marketplaces et 500 vendeurs. Nous voulons continuer à développer cette plateforme.

Recruter de nouveaux talents

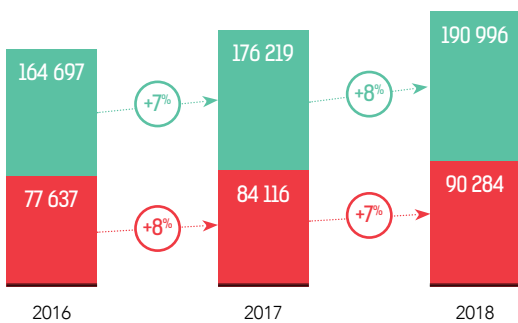
UN IMPÉRATIF POUR LES ÉDITEURS AFIN DE SOUTENIR LA CROISSANCE !

UNE CROISSANCE DES EFFECTIFS TOUJOURS AUSSI SOUTENUE

Croissance des effectifs pure player et effectif total

Échantillon : 318 sociétés

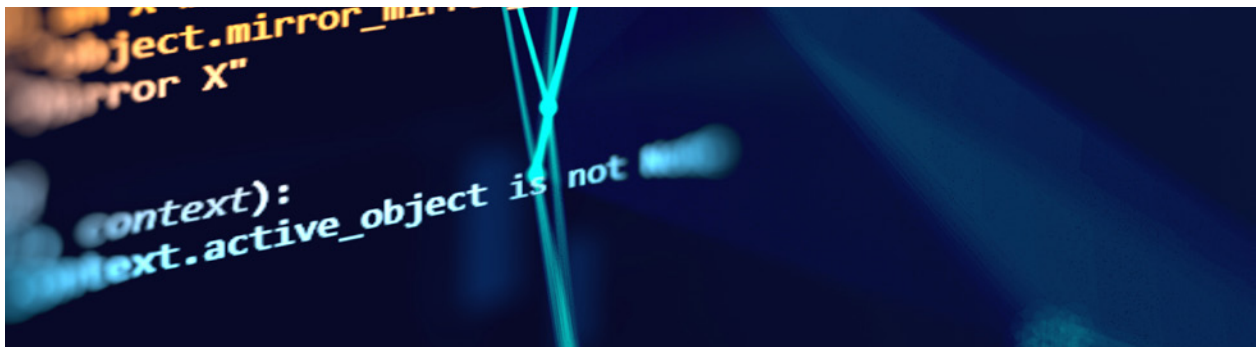
■ Effectif total ■ Effectif pure players



Croissance sur 2 ans



L'année 2018 a vu fortement croître les effectifs des éditeurs de logiciels français : 14 777 emplois nets ont été créés ! L'effectif du panel croît de 8 % sur l'année 2018 et de 7 % pour les pure players. La croissance des effectifs du panel se maintient, malgré une croissance du chiffre d'affaires moins importante que les années précédentes. Les éditeurs tiennent parole et confirment leurs ambitions en poursuivant une stratégie de développement des effectifs pour soutenir les objectifs de croissance ! Le nombre de salariés du secteur a ainsi augmenté de 16 % depuis 2016, soit 26 299 postes nets créés, dont 12 647 emplois nets créés chez les pure players, i.e. les entreprises qui réalisent plus de 75 % de leur chiffre d'affaires grâce aux activités d'Édition. La croissance est encore plus impressionnante chez les entreprises « start-up », qui ont été créées il y a moins de huit ans. Les effectifs ont augmenté de près de 50 % dans cette catégorie sur les deux dernières années (2 285 emplois nets créés en deux ans) !



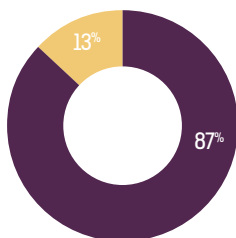


LES ÉDITEURS FRANÇAIS FACE À LA PÉNURIE DE TALENTS !

Difficultés de recrutement

Échantillon : 234 sociétés

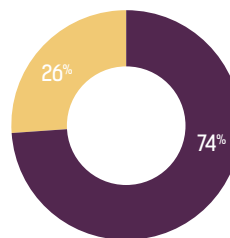
■ Oui ■ Non



Les difficultés de recrutement, un frein au développement ?

Échantillon : 199 sociétés

■ Oui ■ Non



Profils recherchés

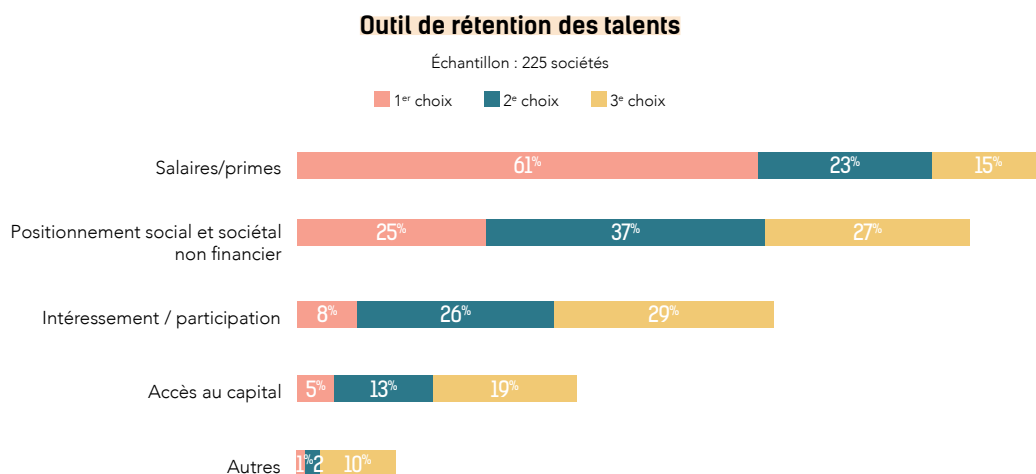
Échantillon : 207 sociétés



Les éditeurs français ont du mal à recruter... Ce constat dressé depuis de longues années ne fait que perdurer ! Pire, les difficultés se sont encore fortement accrues par rapport à l'année passée, puisque 87 % des éditeurs de logiciels déclarent faire face à des difficultés de recrutement, soit une hausse de 3 points par rapport à 2017. L'ensemble de la profession subit aujourd'hui la pénurie de talents et ce, sur divers types de profils !

Trois quarts des éditeurs estiment que ces difficultés constituent un frein à leur développement, cette proportion est similaire à celle de l'année passée (74 % en 2018 contre 75 % en 2017). Ce sont surtout les développeurs qui constituent le principal point de tension chez les éditeurs, puisqu'ils sont le profil le plus recherché dans le secteur aujourd'hui, éléments indispensables au développement et à la conception de nouvelles offres !

▲ SALAIRES ET PRIMES : L'OUTIL DE FIDÉLISATION DES SALARIÉS LE PLUS PLÉBISCITÉ



61 % des entreprises du panel indiquent recourir, en tout premier lieu, au levier « Salaires et Primes » afin de fidéliser leurs salariés. Dans un contexte d'augmentation des salaires en France, notamment pour les profils R&D, les éditeurs n'hésitent pas à prendre des risques et continuer à offrir des salaires et primes compétitifs, leur permettant de fidéliser leurs effectifs. Seuls 8 % d'entre eux, en revanche, indiquent l'intéressement et la participation comme vecteur de rétention des salariés. Bien que les éditeurs les plus matures soient largement bénéficiaires, ce levier reste secondaire. La rémunération directe est donc largement favorisée par les éditeurs dans l'optique de conserver les salariés en poste.

En deuxième position, le levier « Positionnement social et sociétal » de l'entreprise est toujours plus mis en avant par la profession, avec un quart des répondants indiquant privilégier cet axe pour fidéliser leurs salariés.

Par ailleurs, ceci est le reflet de l'évolution des attentes des salariés du secteur, ces derniers ne privilégiant plus seulement les aspects pécuniaires lorsque se pose la question du choix de leur environnement de travail !

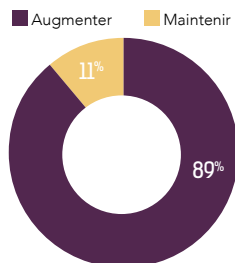
L'accès au capital se situe quant à lui à la dernière place des moyens privilégiés, avec seulement 5 % des éditeurs le plaçant en première position. La prise de participation au capital est cependant davantage privilégiée par les jeunes entreprises, puisqu'au sein du panel, les 45 sociétés fondées il y a moins de huit ans sont 8 % à privilégier l'accès au capital et 24 % à le placer en second choix. Pour les jeunes entreprises, impliquer leurs salariés en leur permettant d'être actionnaires de la société qui les emploie est un nouveau modèle de partage de valeur, toujours dans l'optique d'une adhésion plus grande de l'ensemble des salariés au projet.



LA CROISSANCE DES EFFECTIFS DU SECTEUR DEVRAIT SE PROLONGER EN 2019

Prévisions d'embauche pour 2019

Échantillon : 232 sociétés

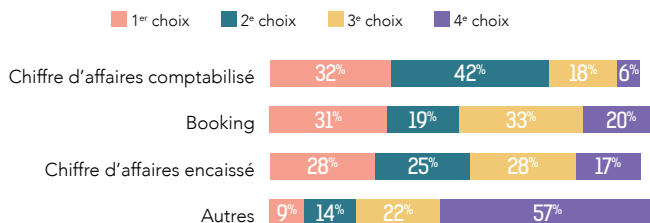


La majorité des éditeurs souhaite toujours recruter, 89 % d'entre eux prévoient en effet d'embaucher en 2019. Les prévisions d'embauche sont ainsi stables par rapport à celles de l'année dernière qui étaient de 90 %. L'année 2019 promet une belle croissance des recrutements !

FIDÉLISER LA FORCE COMMERCIALE : UN ENJEU DE TAILLE POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS !

Agrégats sur lesquels les commerciaux sont rémunérés

Échantillon : 167 sociétés

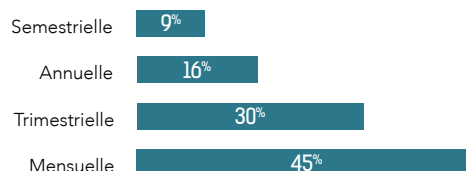


Le chiffre d'affaires comptabilisé est l'agrégat le plus utilisé pour rémunérer les commerciaux. Cet agrégat supprime le « booking » qui était le plus plébiscité lors de la précédente édition du Top 250. 74 % des éditeurs l'incluent dans leurs deux premiers choix de rémunération, même si le recours à cet agrégat est en recul de cinq points par rapport à l'année dernière lorsque ces deux premiers choix sont cumulés. Compte tenu de l'évolution des modalités de contractualisation et de facturation évoquées, le moindre recours au booking au profit du chiffre d'affaires comptabilisé apparaît cohérent, puisque ce dernier contribue à réduire le décalage entre le paiement des primes aux commerciaux et l'encaissement effectif des premières facturations.

Le booking, qui permet de rémunérer les commerciaux sur la base de la valeur totale sur la durée ferme d'engagement du contrat, est aussi largement plébiscité avec un tiers des éditeurs l'utilisant prioritairement, même si le recours à cet agrégat est en repli.

Rythme de versement des primes

Échantillon : 176 sociétés



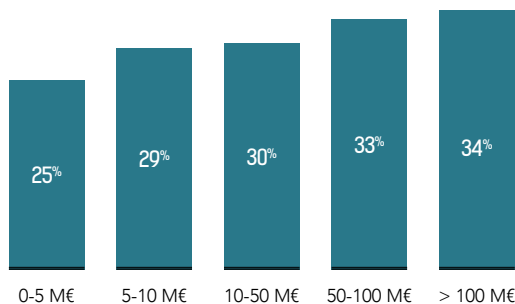
Enfin l'utilisation de l'agrégat « chiffre d'affaires encaissé » se stabilise avec 28 % du panel le citant comme son premier choix, contre 29 % l'année dernière. Si cet agrégat reste intéressant, plus particulièrement dans l'environnement SaaS, l'implémentation de celui-ci peut s'avérer difficile vis-à-vis des forces commerciales, notamment dans le contexte d'une très forte intensité concurrentielle sur le marché du recrutement.

Le versement des primes s'effectue de moins en moins trimestriellement, au profit de versements mensuels et annuels. En 2018, 45 % des éditeurs font le choix de versements mensuels (vs. 42 % 2017), tandis que 30 % d'entre eux optent pour une périodicité trimestrielle (vs. 37 % 2017). Les éditeurs tendent à offrir des conditions plus favorables à leurs forces commerciales par ces évolutions. En revanche, certains éditeurs tendent d'optimiser les décaissements de commissions aux commerciaux, puisque 16 % des éditeurs effectuent des versements annuellement contre 13 % des éditeurs seulement en 2017.

LES FEMMES NE REPRÉSENTENT QU'UN TIERS DES EFFECTIFS DES ÉDITEURS AUJOURD'HUI

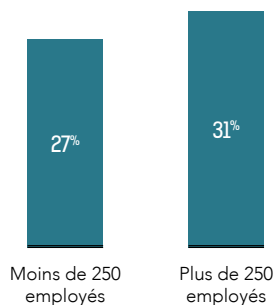
Pourcentage de femmes par catégorie d'éditeurs

Échantillon : 217 sociétés

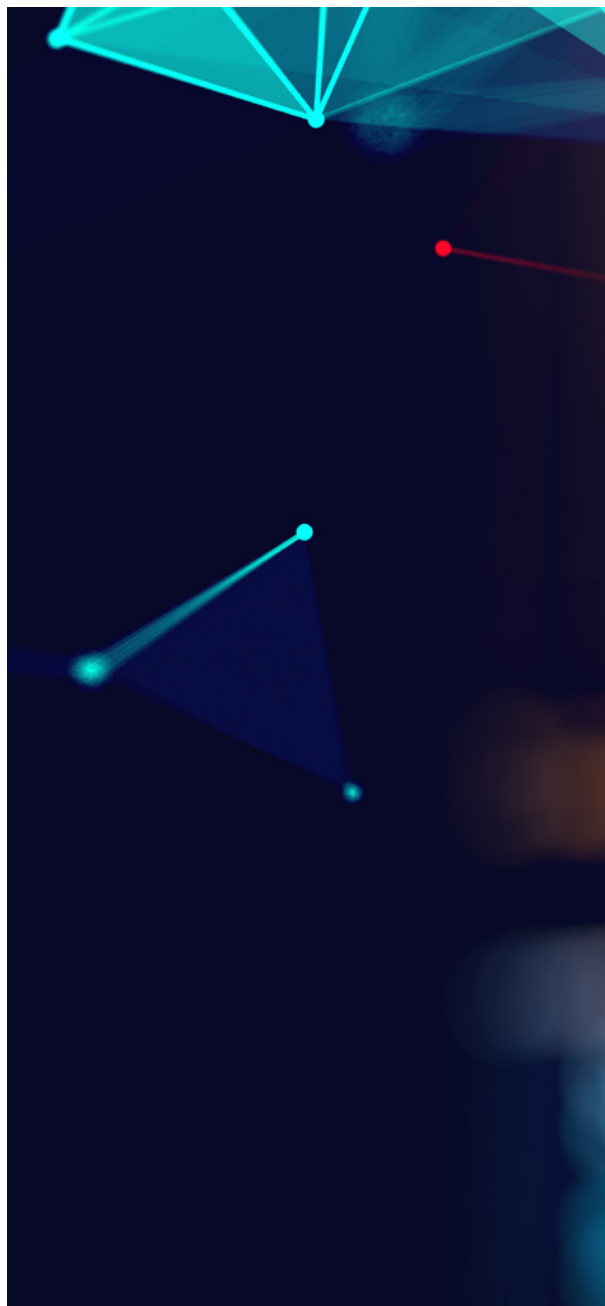


Pourcentage de femmes par taille d'éditeur

Échantillon : 217 sociétés



La profession de l'édition de logiciels peine à se féminiser. Seulement un tiers des effectifs globaux sont représentés par des femmes. Dans les difficultés de féminisation des effectifs, est souvent cité le problème de la formation. En effet, les écoles d'ingénieurs comptent en majorité des effectifs masculins, ce qui se répercute sur le secteur. Les femmes ont tendance à travailler dans les sociétés les plus importantes, que ce soit en termes de taille ou de chiffres d'affaires. Ainsi, alors que les effectifs des entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros représentent 77 % des effectifs du secteur, 79 % de l'emploi féminin est concentré dans ces sociétés.



L'innovation

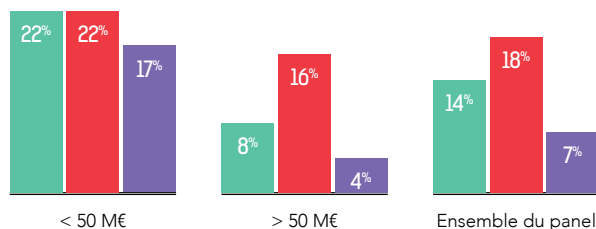
LE FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS DES ÉDITEURS DE LOGICIEL FRANÇAIS

▲ L'INVESTISSEMENT R&D MARQUE UNE PAUSE PAR RAPPORT À 2017

Part du chiffre d'affaires consacrée à la R&D par type d'éditeur

Échantillon : 250 sociétés

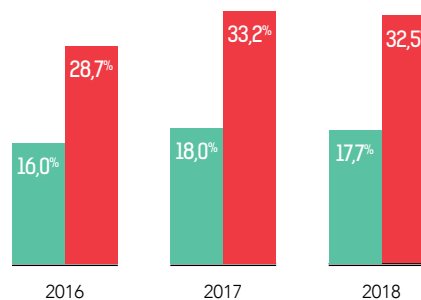
■ Ensemble du panel ■ Éditeurs *pure players** ■ Non *pure players*



Part des effectifs R&D par rapport aux effectifs globaux

Échantillon : 271 sociétés

■ Ensemble du panel ■ Éditeurs *pure players**



Les éditeurs français investissent fortement en R&D, et cette tendance s'accroît depuis deux ans : 14 % du chiffre d'affaires généré par le secteur est investi dans la R&D en 2018 contre seulement 10 % il y a deux ans, soit une augmentation de plus de 4 points. Les *pure players* sont les entreprises qui accordent aux activités de recherche la part la plus significative de leurs ressources : 18 % de leur chiffre d'affaires y est consacré. Les plus petites entreprises consentent un effort de R&D proportionnellement plus important que les plus grands acteurs : les entreprises réalisant moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires consacrent 26 % de celui-ci à la R&D alors que les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros ne consacrent que 7 % pour ces activités. Les premières phases de développement des solutions sont très consommatrices de ressources en R&D et constituent un réel enjeu pour les nouveaux entrants !

17,7 % des effectifs des éditeurs sont dédiés à la R&D, la tendance est stable par rapport à l'année dernière. Ils représentaient 18 % des effectifs globaux. Les activités de R&D sont fortement concentrées en France chez les petits éditeurs, dont l'effectif total est inférieur à 250 personnes, puisque 77 % des effectifs R&D de cette catégorie se situent sur le territoire national.

Sans surprise, les effectifs R&D sont, en pourcentage, plus significatifs chez les *pure players* où ces derniers représentent près de 33 % de l'effectif total. Cette part se maintient au-delà des 30 %, année après année, confirmant l'engagement des éditeurs à placer l'innovation au centre de leurs préoccupations. Pour y parvenir, les éditeurs n'hésitent plus à consentir des rémunérations plus élevées à leurs équipes R&D, expliquant que, bien que les effectifs R&D tendent à stagner en 2018, la part de chiffre d'affaires allouée à la R&D a, quant à elle, fortement augmenté !

*Éditeur consacrant plus de 75% de son chiffre d'affaires à l'édition

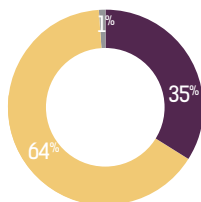


LES FREELANCES, UNE SOLUTION ALTERNATIVE POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS ?

Avez-vous recours à des freelances dans le cadre de votre activité de R&D?

Échantillon : 231 sociétés

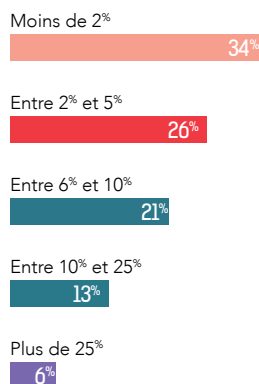
■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas



Un tiers des sociétés de notre panel fait appel à des freelances pour leurs activités de R&D. Cette solution tend donc à se développer au sein de la profession, les éditeurs ne faisant plus uniquement appel désormais aux ESN ou sociétés de portage lorsque des besoins ponctuels sont identifiés.

Recours à des freelances en pourcentage de l'effectif global

Échantillon : 87 sociétés

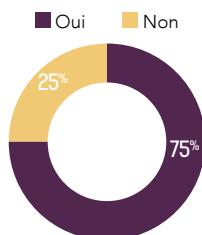


L'emploi des freelances reste cependant très limité chez les éditeurs, puisque la proportion de ces contrats par rapport à l'effectif global reste faible, inférieur à 5% de l'effectif global dans 60% des cas.

LE FINANCEMENT PUBLIC : UN LEVIER DE CHOIX POUR INVESTIR ET INNOVER !

Utilisez-vous le système du crédit d'impôt recherche ?

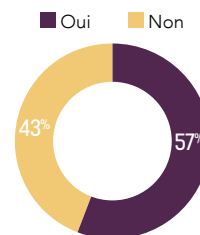
Échantillon : 237 sociétés



Le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) reste fortement employé par les éditeurs de logiciels français, les trois quarts d'entre eux ont utilisé ce système au cours de l'année 2018, bien que ce pourcentage accuse une baisse de 7 points par rapport à l'édition de l'an passé (82 % des éditeurs témoignaient alors avoir recours à ce dispositif).

Utilisez-vous le système du crédit d'impôt innovation ?

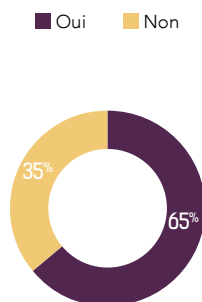
Échantillon : 189 sociétés de type PME



57 % des éditeurs PME ont aussi utilisé le Crédit d'Impôt Innovation (CII), dispositif mis en place en 2013 et qui vise à compléter le CIR. Longtemps ignoré par la profession, le Crédit d'Impôt Innovation semble avoir été peu à peu adopté par les éditeurs, dont la majorité y a désormais recours ! Plus encore, chez les jeunes éditeurs (moins de 8 ans), le recours au CII atteint 64 %, symbole de la nécessité du soutien des structures publiques pour le développement du secteur en France.

Avez-vous eu recours à Bpifrance?

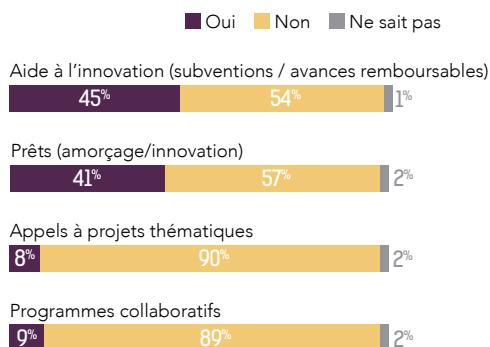
Échantillon : 216 sociétés de type PME



Le soutien de Bpifrance est toujours plus plébiscité parmi les éditeurs de notre pays : 65 % y ont eu recours cette année contre 59 % l'année dernière. Les principaux dispositifs utilisés sont des aides financières : 45 % des éditeurs ont bénéficié d'aides à l'innovation, soit via des subventions ou bien encore par des avances remboursables.

Dispositif BPI

Échantillon : 216 sociétés de type PME



41 % des éditeurs ont par ailleurs profité de prêts afin de lancer leur société ou une innovation.

En revanche, les programmes collaboratifs initiés par Bpifrance restent encore peu connus des éditeurs, qui y ont très peu recours, se limitant à l'usage des instruments non dilutifs proposés par l'institution.



Entretien

Firmin Zocchetto, CEO // PAYFIT

🏆 Lauréat du Prix Innovation

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants sur ces dernières années de la vie de votre entreprise ?

PayFit est une solution de gestion en ligne de la paie et des ressources humaines. La société a été créée en 2016 par trois cofondateurs (Firmin Zocchetto, Ghislain De Fontenay, Florian Fournier). Nous sommes partis du constat que la gestion de la paie était compliquée et fastidieuse pour les PME françaises. PayFit a pour ambition d'automatiser les processus de paie et de déclarations sociales. Pour y parvenir, nous avons développé notre propre langage de programmation : JetLang. Ce langage permet d'intégrer les règles du Code du travail et des conventions collectives pour pouvoir générer des paies de manière simple et intuitive. Ce langage a d'abord été utilisé pour coder les lois françaises, mais il est transposable sur d'autres pays.

Au début, PayFit ne proposait qu'une fonction d'automatisation de la production de la paie et des bulletins de paie à nos premiers clients. Trois ans plus tard, la solution inclut désormais des fonctionnalités RH telles que la gestion des congés payés ou le traitement des notes de frais.

Depuis 2018, nous avons ouvert la solution dans d'autres pays européens : Espagne, Allemagne, et Royaume-Uni. La solution devrait bientôt être disponible en Italie. Aujourd'hui, PayFit compte près de 3 000 clients dont Reolut, Heetch, Big Mamma, Station F et Le Cab.

En juin 2019, la société a levé 70 millions d'euros avec BPI France et Eurazeo. Cet investissement permet de poursuivre notre expansion en Europe, d'enrichir notre offre et de développer nos services et produits.

Quels sont les éléments clés de votre politique d'innovation au sein de votre société ?

Face à un besoin croissant de digitalisation, l'élément différenciant de PayFit est le JetLang qui permet de proposer une solution innovante et modulable selon les réglementations locales en vigueur. La solution n'est pas simplement un outil de digitalisation mais un produit intuitif et intelligent, source de productivité pour les PME. Les investissements en recherche et

développement se concentrent sur l'amélioration constante de notre produit et l'ajout de nouvelles fonctionnalités pour proposer une gamme complète de service de ressources humaines à nos clients.

Des efforts importants sont également dédiés à l'amélioration de l'expérience utilisateur. L'implémentation du système de paie, qui est un mélange de tâches manuelles et automatiques permet aux clients de faire la migration vers PayFit de manière extrêmement rapide et en limitant le nombre de tâches à faible valeur ajoutée.

Pour créer un environnement d'innovation, nous responsabilisons et sensibilisons chacun des collaborateurs en leur demandant d'être exigeant sur leurs travaux. Nous encourageons aussi nos employés à s'exprimer et à partager leurs idées. Nous considérons qu'il est important de créer une culture d'entreprise qui met en valeur l'innovation.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

L'objectif de PayFit est de devenir un champion européen dans le domaine des ressources humaines en développant un environnement de travail épanouissant pour les clients et salariés de PayFit. L'atteinte de cet objectif passe par la poursuite du développement de la solution dans les pays existants et par l'ouverture de nouveaux pays européens. La volonté de la société est de créer un SIRH complet qui intègre dans une solution unique, en ligne, tous les besoins des ressources humaines.

PayFit cherche à recruter les meilleurs talents en proposant un défi technique alléchant. L'objectif est de passer de 350 salariés aujourd'hui à 1 000 dans deux ans. Cette croissance des effectifs permettra d'accélérer l'expansion de la société, de renforcer nos efforts en matière d'innovation produit et ainsi devenir le partenaire incontournable des services RH au sein des PME européennes !

Cybersécurité et cyberattaques

LA PROTECTION DES DONNÉES AU CŒUR DE L'ACTUALITÉ

LES ÉDITEURS CONFRONTÉS À DES PROBLÉMATIQUES D'INTRUSION

Mode d'hébergement des serveurs

Échantillon : 238 sociétés

Chez un datacenter partenaire
36%

Chez un fournisseur cloud
33%

En propre
26%

Chez le client
5%

Avez-vous fait face à des tentatives d'intrusions dans vos systèmes informatiques ?

Échantillon : 224 sociétés

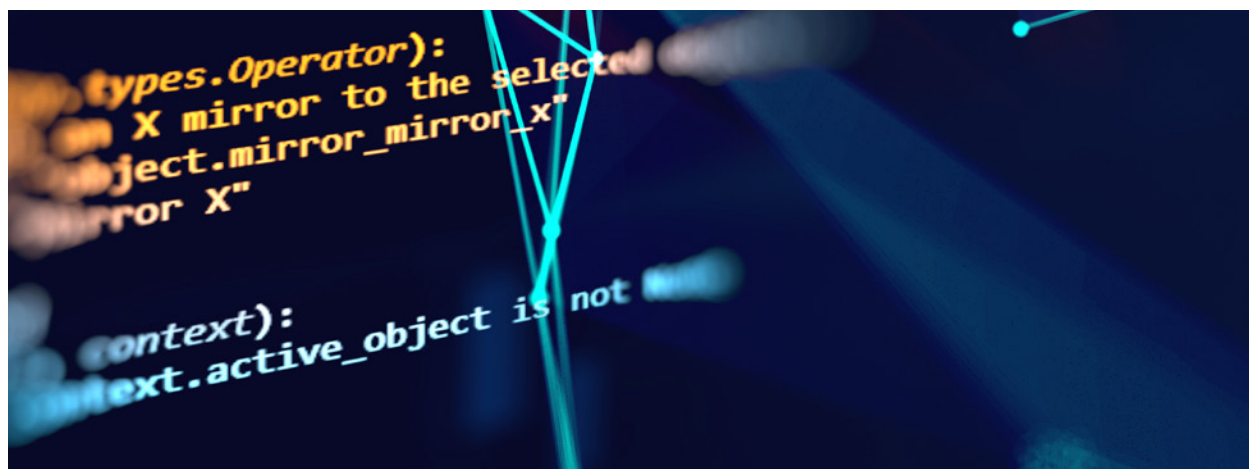
Oui, en 2017
4%

Oui, en 2018
24%

Oui, régulièrement
24%

Non
48%

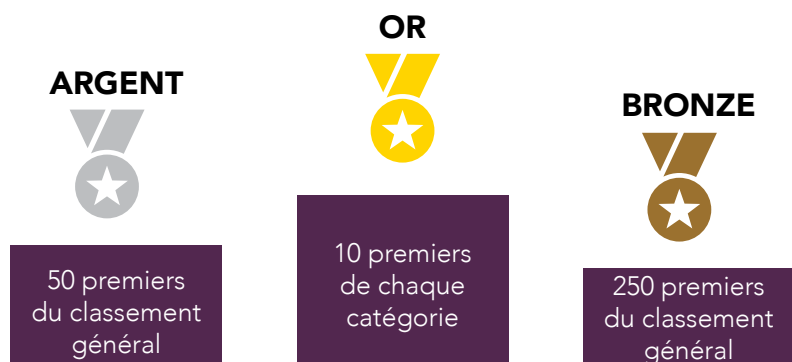
52 % des éditeurs déclarent avoir déjà fait face à des tentatives d'intrusions dans leur système, dont 24 % sur la seule année 2018. Ce chiffre illustre l'importance de la sécurisation des réseaux et des données pour les éditeurs de logiciels, puisque 24 % d'entre eux déclarent même faire face à ce type de tentatives régulièrement !























The background features abstract geometric shapes, primarily polyhedrons, rendered in a glowing cyan color. A smaller, semi-transparent red polyhedron is visible in the upper right quadrant. The overall aesthetic is futuristic and digital, with a dark blue gradient background.

Classement général

TOP 250 DES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS 2019



■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 N Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
 1	DASSAULT SYSTEMES	3 081,8	3 477,4	1	
 2	CRITEO	1 946,9	1 946,9	2	
 3	UBISOFT	1 845,5	1 845,5	1	
 4	SOPRA STERIA GROUP	615,5	4 095,3	5	3
 5	MUREX	541,0	541,0	3	
 6	CEGID	401,0	401,0	7	4
 7	CEGEDIM	382,8	467,7	4	
 8	VOODOO	325,0	325,0	2	
 9	GAMELOFT (VIVENDI)	293,0	293,0	3	
 10	INFOPRO DIGITAL	292,0	444,0	6	
 11	AXWAY SOFTWARE SA	283,8	283,8	1	
 12	NEOPOST	250,4	1 091,9	2	
 13	LINEDATA SERVICES	173,2	173,2	8	
 14	CLARANOVA	161,5	161,5	118	4
 15	ISAGRI	156,0	204,0	9	
 16	TALEND	148,0	172,9	5	
 17	BERGER-LEVRAULT	146,6	157,7	10	
 18	INFOVISTA	134,4	134,4	11	
 19	FOCUS HOME INTERACTIVE	126,0	126,0	5	
 20	GFI INFORMATIQUE	124,5	1 394,5	12	

■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ■ Nouvel entrant


RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
21	EFRONT	115,0	115,0	13	
22	ESI GROUP	109,8	139,4	6	
23	SEPTEO	105,0	135,0	14	96
24	DOCAPOSTE	100,0	522,0	53	8
25	SMART ADSERVER	92,8	92,8	15	
26	ESKER	86,9	86,9	7	
27	GROUPE PHARMAGEST	82,6	148,5	16	
28	GENERIX GROUP	76,6	76,6	9	
29	FIDUCIAL INFORMATIQUE	71,6	86,1	17	
30	MAINCARE SOLUTIONS	71,3	72,6	18	
31	PLANISWARE	70,0	70,0	10	
32	PRODWARE	67,6	175,9	19	
33	TALENTSOFT	65,0	65,0	11	
34	IVALUA	65,0	65,0	20	
35	SAB	64,4	64,4	21	
36	NEOXAM	61,0	61,0	22	
37	LYRA NETWORK	60,0	60,0	23	
38	TALENTIA SOFTWARE GROUP	59,3	63,6	12	
39	ATEME	56,5	56,5	24	
40	LECTRA	51,9	282,6	25	
41	DL SOFTWARE	51,5	59,5	26	
42	EBP INFORMATIQUE	50,0	50,0	103	14
43	BIGBEN GROUP	49,1	245,5	6	
44	DALET	47,2	55,6	27	
45	BODET SOFTWARE	45,1	45,1	13	
46	PROWEBCE (EDENRED)	44,5	251,3	28	
47	OODRIVE	43,6	46,1	15	
48	MEGA INTERNATIONAL SA	42,3	42,3	16	
49	TESSI	42,0	427,8	17	
50	DIMO SOFTWARE	40,8	40,8	18	


■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ➔ Nouvel entrant


RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
51	STORMSHIELD (AIRBUS)	40,0	40,0	19	
52	PROLOGUE	39,9	86,0	20	
53	SOFTWAY MEDICAL	39,0	41,9	29	
54	PROGINOV	38,4	38,4	21	
55	TOPSOLID (EX MISSLER SOFTWARE)	37,8	37,8	30	
56	SOFTATHOME (ORANGE)	37,8	37,8	31	
57	CAST	37,6	37,6	22	
58	PRIMA SOLUTIONS	37,3	37,3	32	
59	HARDIS GROUP	37,2	116,4	33	
60	INSIDE SECURE	35,6	35,6	23	
61	CIRIL GROUP	35,5	35,5	41	55
62	EASYVISTA	32,6	37,4	24	
63	A-SIS	31,3	31,7	34	
64	CEGI	31,1	34,2	35	
65	SOGELINK GROUP	31,0	37,7	36	
66	VISIATIV	28,7	163,2	37	
67	HARVEST	28,4	28,4	38	
➔ 68	METI LOGICIELS ET SERVICES	27,7	29,0	39	
69	COMITEO	27,2	27,2	40	
➔ 70	D-EDGE	26,6	41,1	42	
71	DIVALTO	26,5	26,5	25	
72	ANKAMA	25,2	25,2	7	
73	PIXID	25,1	25,1	43	
74	GROUPE COGESER	25,0	34,0	44	
75	IGE+XAO	24,3	31,9	26	
76	SIDETRADE	24,1	24,1	27	
77	ITESOFT	24,0	24,0	28	
78	OCTIME	23,0	23,0	29	
79	PRETTY SIMPLE	22,5	22,5	8	
80	BALYO	22,0	23,3	45	

■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ➤ Nouvel entrant







RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
81	SWORD	21,8	171,4	30	
82	INFOLOGIC	21,3	21,3	46	
83	LOMACO	21,0	21,0	47	
84	FINANCE ACTIVE	21,0	21,0	48	
85	PRESTASHOP	20,5	20,5	49	
86	SOLWARE	20,4	22,5	50	
87	SPLIO	20,2	20,2	51	
88	EVOLUCARE TECHNOLOGIES	20,0	22,9	52	
89	NIBELIS	20,0	20,0	31	
90	GROUPE JVS	20,0	26,1	54	
91	ACH @T SOLUTIONS	19,4	19,4	55	
92	WITBE	19,0	19,0	32	
93	AT INTERNET	18,9	18,9	33	
94	ATEMPO.WOOXO GROUP	18,1	18,1	34	
95	ELCIA GROUPE	17,9	17,9	56	
96	ARPEGE	17,7	17,7	57	
97	4D	17,3	18,5	35	
➤ 98	DSIA	17,0	17,0	58	
➤ 99	SEIITRA RESEAU	16,1	17,1	59	
100	EUDONET	16,0	16,0	173	36
101	INVOKE	15,5	15,5	60	
➤ 102	TECHNIDATA	15,4	16,1	61	
103	ACD GROUPE	15,3	15,7	62	
104	SALVIA DEVELOPPEMENT	15,2	15,2	63	
105	MOTION TWIN	15,1	15,1	9	
106	ACA	15,0	15,0	119	43
107	DON'T NOD ENTERTAINMENT	14,3	14,3	10	
➤ 108	ANEVIA	14,2	14,2	64	
109	MISMO INFORMATIQUE	14,0	21,5	65	
110	COHERIS SA	13,8	13,8	37	

 Éditeurs sectoriels


 Éditeurs horizontaux


 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant








	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	111	EVERWIN	13,7	13,7	66	
	112	ASOBO STUDIO	13,7	13,7	157	11
	113	SBT	13,6	13,6	38	
	114	VIF	13,6	21,0	67	
	115	DATAFIRST	13,0	13,0	68	
	116	ENOVACOM (ORANGE)	12,9	12,9	69	
	117	ELOQUANT	12,8	12,8	70	
	118	SEFAS	12,7	12,7	39	
	119	RCA	12,7	13,7	71	
	120	MYSRIPT SAS	12,5	12,5	45	17
	121	NEOTYS	12,5	12,5	40	
	122	WALLIX	12,3	12,6	72	
	123	MEDIANE-ADMILIA	12,0	12,1	73	
	124	SYSTEMX	12,0	12,0	74	
	125	ASYS	11,8	11,8	75	
	126	IP-LABEL	11,6	11,6	41	
	127	KLEE GROUP	11,5	64,9	42	
	128	ORCHESTRA	11,4	11,4	76	
	129	AXESS GROUPE	11,2	21,7	88	87
	130	DILITRUST	11,0	11,0	44	
	131	WEDIA GROUP	10,8	10,8	77	
	132	CODRA	10,7	14,8	46	
	133	AGENA3000	10,4	10,4	172	47
	134	TERANGA SOFTWARE	10,4	10,4	78	
	135	VIAREPORT	10,3	15,9	48	
	136	ARC INFORMATIQUE	10,2	12,8	49	
	137	SYSPERTEC COMMUNICATION	10,2	10,2	79	
	138	SARBACANE SOFTWARE	10,1	10,1	50	
	139	EVERYS	10,1	14,2	80	
	140	OXATIS	10,0	11,4	51	

 Éditeurs sectoriels


 Éditeurs horizontaux


 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant







	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	141	ARKANE STUDIO	10,0	10,0	12
	142	CASTELIS	9,9	9,9	52
	143	BRAINCUBE	9,8	9,8	81
	144	STILOG IST	9,3	9,3	53
	145	KAYENTIS	9,2	9,2	82
	146	FORTIA FINANCIAL SOLUTIONS	9,0	9,0	54
	147	MGDIS	9,0	9,0	83
	148	YMAG	8,6	9,1	84
	149	GROUPE YONI	8,5	8,5	85
	150	JALIOS	8,5	8,5	56
	151	AIGA	8,4	8,4	86
	152	INFOTEL	8,4	231,7	57
	153	AKIO	8,0	8,0	58
	154	KAMELEOON	7,8	7,8	87
	155	SAS COFISOFT	7,7	7,7	89
	156	VISIODENT	7,4	7,4	59
	157	LASCOM	7,3	7,3	90
	158	SILVERPROD	7,3	7,8	91
	159	MAGILLEM	7,3	7,3	92
	160	NP6	7,3	7,3	60
	161	PLUG IN DIGITAL	7,2	7,2	13
	162	CENTREON	7,1	7,1	61
	163	INES CRM	7,1	7,1	62
	164	FOEDERIS	7,0	7,8	93
	165	ARCAD SOFTWARE	7,0	7,0	63
	166	OLFEO	6,9	6,9	64
	167	ALLSHARE	6,9	6,9	65
	168	SECURITY.COM	6,8	6,8	66
	169	ISILOG	6,7	6,7	67
	170	STREAMWIDE SA	6,7	6,8	94

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant


	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	171	LUCCA	6,4	8,2	68	
	172	ACTEOS	6,4	13,6	69	
	173	DIGITECH	6,4	6,4	95	
	174	MEDIAN TECHNOLOGY	6,3	6,3	96	
	175	HOLY-DIS	6,3	6,3	70	
	176	INFFLUX GROUPE CFD	6,3	6,3	71	
	177	KURMI SOFTWARE	6,3	6,3	72	
	178	ALCUIN	6,2	6,2	113	97
	179	PRIOS	6,1	7,0	111	105
	180	DECALOG	5,9	5,9	97	
	181	KAP IT	5,9	6,1	73	
	182	GISMARTWARE	5,8	5,8	98	
	183	SYMTRAX	5,8	5,8	74	
	184	VAL SOFTWARE	5,7	5,7	99	
	185	EDITIONS FRANCIS LEFEBVRE	5,6	102,6	100	
	186	HORIZONTAL SOFTWARE	5,2	5,3	75	
	187	EURECIA	5,2	5,2	76	
	188	AKUITEO	5,1	5,1	101	
	189	ARCHIMED	5,0	5,0	102	
	190	DOLIST	5,0	7,1	104	
	191	TMM SOFTWARE	4,9	4,9	105	
	192	ARKHINEO CDC	4,8	4,8	77	
	193	808 LABS (BTU PROTOCOL)	4,7	4,7	78	
	194	SHIRO GAMES	4,7	4,7	14	
	195	MAILINBLACK	4,6	4,6	106	
	196	VOLUNTIS	4,5	4,5	107	
	197	TECHVIZ	4,5	4,5	79	
	198	SELLSY	4,5	4,5	80	
	199	EASIWARE	4,5	4,5	108	
	200	ASKIA	4,5	5,3	109	


TOP 250 DES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS

■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ➡ Nouvel entrant










	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
➡	201	RODRIGUE	4,4	4,4	110
	202	SAGES INFORMATIQUE (ZEENDOC)	4,3	4,3	81
	203	EVENIUM	4,3	4,3	112
	204	GATEWATCHER	4,2	4,2	82
	205	TOUCAN TOCO	4,2	4,2	83
➡	206	DIRECTSKILLS	4,1	4,4	84
	207	NOVRH	4,1	4,2	114
➡	208	MOBILITY TECH GREEN	3,9	3,9	115
➡	209	BRAINWAVE GRC	3,8	3,8	116
	210	DIGITAL SURF	3,8	3,8	117
	211	METRIXWARE	3,8	3,8	85
	212	BEEMO TECHNOLOGIE	3,6	3,6	86
	213	AQUITAINE INFORMATIQUE	3,5	4,9	120
	214	POLE STAR	3,5	3,5	121
	215	TILLER SYSTEMS	3,4	5,5	122
➡	216	SYNERGEE	3,4	3,4	123
➡	217	KEEPEEK	3,4	3,4	88
	218	AUDROS TECHNOLOGY	3,4	3,4	124
	219	DQE SOFTWARE	3,3	3,3	89
➡	220	DOXENSE	3,3	3,4	90
➡	221	ALINTO	3,3	3,6	91
	222	ELCIMAÏ FINANCIAL SOFTWARE	3,2	3,2	125
	223	PROXEM	3,1	3,1	126
	224	OCTOPEEK	3,1	3,1	127
➡	225	INTRASENSE	3,1	3,1	128
	226	SCEPIA SPHINX - INFORMATIQUE	3,0	3,0	129
	227	ADELYCE	3,0	3,0	130
	228	AMELKIS	3,0	4,0	131
➡	229	TRIPICA	3,0	3,0	132
➡	230	DEEPI SAS	2,9	2,9	133

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	231	COSERVIT	2,9	2,9	134	
	232	OPENCELL	2,8	2,8	92	
	233	SIX-AXE	2,7	5,7	135	
	234	ARTICQUE	2,7	2,7	93	
	235	VOLUME SOFTWARE	2,7	2,7	136	
	236	EXATECH	2,7	12,9	137	
	237	GAMMA SOFTWARE	2,6	2,6	138	19
	238	NUMEN	2,6	56,6	94	
	239	INTUIFACE	2,5	2,5	139	
	240	INTRASEC	2,4	2,4	95	
	241	ATTIC+	2,4	2,4	140	
	242	NETIA	2,4	4,7	141	
	243	SERIOUS FACTORY	2,2	2,3	142	
	244	INCITIUS SOFTWARE	2,1	2,1	151	117
	245	HIVEBRITE (KIT UNITED)	2,1	2,1	98	
	246	RESOLUTION INFORMATIQUE	2,1	2,1	143	
	247	JAMESPOT	2,0	2,0	99	
	248	SOFT CONCEPT	2,0	2,0	100	
	249	ASTREE SOFTWARE	2,0	2,3	101	
	250	CELSIUS ONLINE	1,9	1,9	15	
	251	ARTEFACTS STUDIO	1,9	1,9	16	
	252	TECHFORM	1,8	1,8	144	
	253	DOCDOKU	1,8	1,8	102	
	254	DANEM	1,8	1,9	145	
	255	VOCAZA	1,8	1,8	103	
	256	EUROEDI	1,8	1,8	104	
	257	E-CERVO	1,7	1,7	149	131
	258	PERSISTANT STUDIOS	1,6	1,6	146	
	259	LMBA	1,6	1,6	147	
	260	ITRUST	1,6	2,6	148	

■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ⏏ Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	261	LINKURIOUS	1,6	1,6	106
⏏	262	EASILYS (ENTITÉ JURIDIQUE IDEOLYS)	1,5	1,5	150
⏏	263	ANDJARO	1,5	1,5	107
	264	ISIWARE	1,4	1,4	108
	265	CLARILOG FRANCE	1,4	1,4	109
⏏	266	DAMARIS	1,3	1,3	152
⏏	267	NCI	1,2	3,0	153
	268	NOVAMAP	1,2	1,2	154
	269	SLOCLAP	1,2	1,2	18
⏏	270	BIIG	1,2	5,0	155
	271	SPI SOFTWARE	1,1	1,1	156
	272	J2S	1,1	1,1	110
⏏	273	SIMPLICITE SOFTWARE	1,1	1,1	111
⏏	274	IWE	1,0	1,0	112
	275	THE GAME BAKERS	1,0	1,0	20
⏏	276	ASTON ITF	1,0	1,0	158
	277	VOXITY	1,0	1,2	159
	278	MOSKITOS	1,0	1,0	113
	279	OSTENDI	0,9	0,9	114
	280	CREATIVE IT	0,8	2,5	115
	281	SQUORING TECHNOLOGIES	0,8	0,8	116
⏏	282	EDICAD	0,8	0,8	160
⏏	283	FLATCHR	0,7	0,7	161
	284	KIPAWARE	0,7	0,8	162
⏏	285	RUDDER	0,7	1,0	118
⏏	286	SPHERE	0,7	0,7	163
	287	COLIBRI SAS (VISEO)	0,6	0,6	164
⏏	288	STEREOGRAPH	0,6	0,9	165
⏏	289	KALRAY	0,6	0,8	120
⏏	290	SIKIWIS	0,5	0,5	121

■ Éditeurs sectoriels
 ■ Éditeurs horizontaux
 ■ Particuliers et jeux vidéo
 ➔ Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2018 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2018 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE		
	291	CMV INFORMATICS	0,4	0,4	166	
➔	292	SMARTESTING	0,4	0,4	122	
	293	OVELIANE	0,4	0,4	167	
➔	294	KIWI BACKUP	0,3	0,3	123	
➔	295	SHORTWAYS	0,3	0,6	124	
	296	SAS EVOKE	0,3	0,3	125	
➔	297	OPENSAFE	0,3	0,3	126	
	298	CREASOFT51	0,3	0,4	127	
➔	299	WITIVIO	0,3	0,3	128	
➔	300	NETDEV	0,3	0,4	168	
	301	KEMEO	0,2	0,3	129	
➔	302	MULTIMICRO	0,2	0,2	130	
➔	303	ONEWEALTHPLACE	0,1	0,1	169	
	304	DBSQWARE	0,1	0,2	170	
➔	305	DATA 4 SPORTS	0,1	0,1	171	
➔	306	ELECTION-EUROPE	0,0	2,9	119	21

Note méthodologique

Le Top 250 des Éditeurs de logiciels français est réalisé sur la base d'une enquête par questionnaire conduite auprès des éditeurs de logiciels français.

Le classement général est effectué, dans cette édition 2018, sur la base du chiffre d'affaires correspondant à l'activité d'édition de logiciels de 306 éditeurs.

Seules les sociétés françaises déclarant ne pas être filiales d'un groupe étranger sur l'exercice concerné sont incluses dans ce panorama.

Les éléments chiffrés individuels communiqués dans cette étude sont issus de données déclarées par les entreprises en réponse au questionnaire. Dans certains cas, ils sont complétés par des données publiques.

Les données de chiffre d'affaires sont arrondies à la centaine de milliers d'euros.

EY est un des leaders mondiaux de l'audit, du conseil, de la fiscalité et du droit, des transactions. Partout dans le monde, notre expertise et la qualité de nos services contribuent à créer les conditions de la confiance dans l'économie et les marchés financiers. Nous faisons grandir les talents afin qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos équipes, nos clients et la société dans son ensemble.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur www.ey.com.

© 2019 EY & Associés.

Tous droits réservés.

Studio BMC France - 1908BMC352.

SCORE France N°2019-057.

Crédit photo : Shutterstock.

ED None.

Document imprimé conformément à l'engagement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

ey.com/fr

Syntec Numérique

Syntec Numérique est le syndicat professionnel des entreprises de services du numérique (ESN), des éditeurs de logiciels et des sociétés de conseil en technologies. Il regroupe plus de 2 000 entreprises adhérentes qui réalisent 80% du chiffre d'affaires total du secteur (plus de 56 Md€ de chiffre d'affaires, 510 000 employés dans le secteur). Il compte 30 grands groupes, 120 ETI, 1 000 PME, 850 startups et TPE ; 11 Délégations régionales (Hauts de France, Grand Est, Auvergne Rhône-Alpes, Provence Alpes Côte d'Azur, Occitanie, Nouvelle Aquitaine, Pays de la Loire, Bretagne, Bourgogne-Franche-Comté, Centre Val de Loire, Normandie) ; 20 membres collectifs (pôles de compétitivité, associations et clusters).

Présidé par Godefroy de Bentzmann depuis juin 2016, Syntec Numérique contribue à la croissance du secteur et à la transformation numérique de notre pays à travers la promotion des nouveaux usages du numérique, le soutien à l'emploi et à la formation, l'accompagnement de ses adhérents dans leur développement et la défense des intérêts de la profession.

www.syntec-numerique.fr

Contacts

Jean-Christophe PERNET

EY & Associés

Partner

+33 1 46 93 60 00

jean-christophe.pernet@fr.ey.com

@JCPernet

Céline SKICA TARLET

EY & Associés

Manager

+33 1 46 93 60 00

celine.tarlet@fr.ey.com

Alexandre APPERT

EY Services France

Responsable Marketing Sectoriel

+33 1 46 93 60 00

alexandre.appert@fr.ey.com

Boris MATHIEUX

Syntec Numérique

Délégué Éditeurs

+33 1 44 30 49 69

bmathieux@syntec-numerique.fr

Caroline FOUQUET

Syntec Numérique

Déléguée à la communication

+33 1 44 30 93 00

cfouquet@syntec-numerique.fr