



TOP
250

TOP 250 DES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS

8^e édition - Octobre 2018

Chiffres clés 2018



15 Md€
de chiffre d'affaires
Édition en 2017
vs. 7,7 Md€ en 2010

55%
du chiffre d'affaires du panel
est réalisé **hors de France**

55% des éditeurs envisagent
d'effectuer des opérations
de **croissance externe**

+12% de croissance
entre 2017 et 2016

85% des éditeurs
du panel sont **en croissance**

57% des éditeurs de moins
de 8 ans sont **rentables**

17% des éditeurs du panel
réalisent **plus de 50 M€**
de chiffre d'affaires (7% en 2011)



43% des éditeurs considèrent
le **SaaS/Cloud** comme leur
priorité technologique #1

31% du chiffre d'affaires
est réalisé en mode **SaaS**



90% des éditeurs
ont l'intention de **recruter**
l'année prochaine

84% des éditeurs déclarent
avoir **des difficultés de
recrutement**



33% des **effectifs** dédiés
à la **R&D** chez les *pure players*

10 000 emplois
créés en 2 ans chez les *pure
players* (+14%)



Édito

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

Depuis huit ans, notre *Panorama des éditeurs de logiciels français* montre combien il est intéressant de miser toujours plus sur le logiciel !

Non seulement notre filière française affiche une nouvelle fois une croissance à deux chiffres, avec 12 % enregistrés sur 2017, mais en plus cette croissance est bien répartie entre les différentes tailles d'entreprises. La relève est donc bien assurée, les entreprises de moins de 5 millions d'euros de chiffres d'affaires enregistrant même près de 50 % de croissance sur deux ans.

Les géants mondiaux du numérique ne s'y trompent pas et permettent régulièrement de belles sorties pour nos investisseurs. La plupart de ces acquéreurs étant basés hors de nos frontières, ces éditeurs quittent souvent notre classement. Malgré cela, le chiffre d'affaires cumulé des sociétés interrogées a doublé depuis 2010. Les éditeurs français pèsent désormais 15 milliards d'euros.

D'aucuns diront qu'avec une telle santé, il n'est pas nécessaire d'accompagner nos entreprises. Au Syntec Numérique, nous pensons tout l'inverse. D'abord parce que les seuls éditeurs français créent de nombreux emplois : près de 25 000 en deux ans, dont environ 10 000 chez les seuls *pure players*. Ensuite, parce qu'un tiers de nos effectifs sont consacrés à la R&D et qu'ils sont essentiellement répartis sur notre territoire.

Enfin et surtout, parce que nos innovations participent à la transformation de notre économie et que nous contribuons à l'amélioration de sa compétitivité.

Nous concentrons donc tous nos efforts à accompagner nos adhérents dans leur développement. À commencer par le recrutement, en travaillant notamment à l'attractivité de nos métiers auprès des jeunes et des personnes en reconversion, ou en contribuant à l'évolution de l'offre de formation professionnelle pour renforcer les profils en fonction de nos besoins. Là aussi il convient d'être agile ! Nous favorisons aussi le partage de bonnes pratiques, le développement de services et la veille en matière de développement international, de financement, de transition SaaS, de commercialisation, de relations clients, d'*open innovation*, ou encore de développement durable.

Toutefois, les défis restent considérables. À commencer par le développement international, indispensable à la survie de tout éditeur, mais qui reste encore trop limité dans les petites structures, largement autofinancées. C'est pourquoi l'accès au financement est un axe de travail fort pour Syntec Numérique et que nous sommes favorables à toutes les réformes améliorant le fameux « *time to market* » de nos entreprises, souvent prises de court par des concurrents internationaux mieux financés. Syntec Numérique reste plus que jamais mobilisé pour mener ces batailles ! ■



Avant-propos

Jean-Christophe Pernet // Associé, EY

Les excellentes performances des éditeurs de logiciels français observées au cours de ces dernières années ne font que se confirmer : l'année 2017 démontre encore un fort dynamisme de l'écosystème et des performances remarquables avec une croissance de 12% du chiffre d'affaires du panel.

Analysée sur deux années, la croissance cumulée du panel s'élève à 25%, tirée notamment par les éditeurs sectoriels et par les éditeurs "particuliers et jeux vidéo" (+28% de croissance entre 2015 et 2017). Preuve de cette très forte traction, l'échantillon du *Panorama* atteint un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros en 2017 contre environ 7,7 milliards d'euros en 2010 lors de la première édition de l'étude, soit un quasi doublement du chiffre d'affaires.

Nous démontrons cette année encore le caractère pérenne de cette croissance qui s'appuie en particulier sur un modèle économique rentable : la grande majorité des éditeurs de logiciels dégagent un résultat opérationnel positif (81%).

Point particulièrement encourageant, nous assistons à l'émergence progressive d'acteurs capables de franchir les paliers de 10 et 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, en s'appuyant notamment sur des financements externes significatifs, des investissements R&D massifs et une stratégie marquée de développement à l'international. Cette tendance doit être confirmée mais nous permet de fonder certains espoirs quant à la montée en puissance de nouveaux champions nationaux.

L'édition 2018 de notre *Panorama* confirme plus que jamais la tendance de fond déjà soulignée l'année dernière sur la croissance du SaaS (*Software as a Service*). Ainsi la part du chiffre d'affaires de notre panel réalisée en SaaS atteint 31% en 2017 versus 26% en 2015. Les nouveaux acteurs sont généralement SaaS « *native* » et les éditeurs établis ont dans la majorité lancé des nouvelles offres SaaS ou amorcé une transition. C'est d'ailleurs pour cette raison que le jury du *Top 250* a récompensé cette année un acteur qui a brillamment réussi dans ce changement de modèle. Le *Panorama 2018* présente également de nombreuses analyses propres au modèle économique du SaaS : durée moyenne des contrats, pratique de facturation, modalités de rémunération des commerciaux, hébergement des données...

L'internationalisation continue à être un facteur clé de succès pour le développement des éditeurs de logiciels français. En effet, la part du chiffre d'affaires réalisée à l'international progresse de manière relativement linéaire selon la taille des sociétés : de 15% chez les plus petits éditeurs (- de 5 millions d'euros) à 59% chez les plus gros acteurs (plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Malgré des difficultés de recrutement persistantes, les éditeurs de logiciels enregistrent une croissance forte de leurs effectifs sur la période 2015-2017 avec près de 10 000 emplois créés en deux ans chez les seuls *pure players*, soit +14% contre +12% dans l'édition précédente ! L'édition de logiciels dans son ensemble est un secteur particulièrement porteur d'emplois, mais est confronté à de réelles difficultés de recrutement (84% des répondants sont confrontés à cette problématique).

Sommaire

6

L'édition de logiciels, un secteur qui confirme son dynamisme année après année

14

La croissance externe, un levier de croissance utilisé par les éditeurs

17

Software as a Service et offres cloud, Le mode de commercialisation favori des éditeurs de logiciels français

21

Accélérer à l'international : L'un des principaux challenges des éditeurs de logiciels français

23

Un secteur toujours enclin à recruter, mais qui fait face à une pénurie de talents !

27

L'innovation, au cœur des préoccupations des éditeurs de logiciels français

30

La cybersécurité, un sujet résolument d'actualité

32

Classement général

Cette situation risque de s'accroître avec 90% des éditeurs qui indiquent avoir l'intention d'embaucher sur les douze prochains mois, statistique en hausse de 5 points par rapport à l'édition précédente.

Cette situation se traduit malheureusement par un manque à gagner en matière de croissance du chiffre d'affaires puisque 75% des répondants confirment que leur développement est freiné par ces difficultés.

L'innovation reste également une des priorités des éditeurs de logiciels français ! Ceux-ci continuent à intensifier leurs investissements : les effectifs dédiés à la R&D représentent ainsi 33% des effectifs globaux chez les éditeurs *pure players*, en hausse de 2,5 points par rapport à 2016.

Ces effectifs restent très largement implantés en France, en lien notamment avec l'environnement fiscal (crédit d'impôt recherche, jeune entreprise innovante etc.) et académique (écoles, universités etc.) considéré comme très favorable.

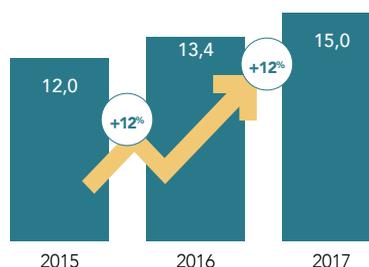
Enfin, pour la première fois, notre *Panorama* présente un classement des principales opérations de levées de fonds et de fusions-acquisitions, toujours plus nombreuses et significatives, preuves également de l'attractivité du secteur. Cette tendance devrait se confirmer sur les prochaines années dans la mesure où la majorité des éditeurs de logiciels (55%) envisage des opérations de croissance externe, en France ou à l'étranger, dans le but d'intégrer de nouvelles briques techniques ou encore de s'implanter commercialement dans de nouveaux pays. ■

L'ÉDITION DE LOGICIELS

Un secteur qui confirme son dynamisme année après année

→ Une décennie de croissance ininterrompue pour le secteur : une performance remarquable

CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION GLOBAL
(en milliards d'euros)



Échantillon de 341 sociétés

En 2017, 341 éditeurs ont participé à la huitième édition du *Top 250*, réalisant un chiffre d'affaires cumulé de 15 milliards d'euros. Ceci constitue un montant historique ! Le chiffre d'affaires réalisé par les 297 éditeurs de logiciels qui avaient participé à la première édition en 2011 atteignait alors 7,7 milliards d'euros au titre de l'exercice 2010. Le chiffre d'affaires de l'échantillon a pratiquement doublé en l'espace de huit ans.

Le chiffre d'affaires des éditeurs français a augmenté de 1,6 milliards d'euros entre 2016 et 2017, soit une croissance de 12%, comparable à celle enregistrée en 2016.

Les trois premiers éditeurs du classement enregistrent une croissance cumulée de 0,9 milliards, contribuant ainsi à 55% de la croissance réalisée entre 2016 et 2017. Après une année 2016 moins dynamique, Ubisoft a su repartir de l'avant avec une croissance très significative de 19% sur la période 2016-2017.

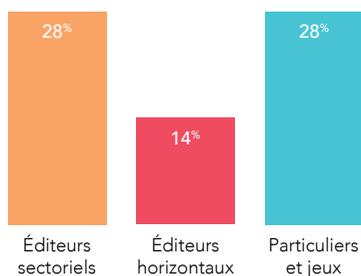
Autre élément intéressant, Criteo continue à enregistrer des taux de croissance exceptionnels bien que légèrement inférieurs à sa croissance historique, 25% de croissance entre 2016 et 2017.

La dynamique de croissance observée se vérifie pour l'ensemble de la profession, dans toutes les catégories et sans distinction de taille, puisque 85% des éditeurs ont vu leur chiffre d'affaires Édition augmenter entre 2015 et 2017.

Images symboliques de cette dynamique : Dassault Systèmes a ainsi fait son entrée au CAC 40 au mois de septembre 2018, avec une valorisation boursière dépassant les 30 milliards d'euros et Talend, société cotée au Nasdaq, est désormais valorisée au-delà des 2 milliards de dollars à fin septembre 2018.

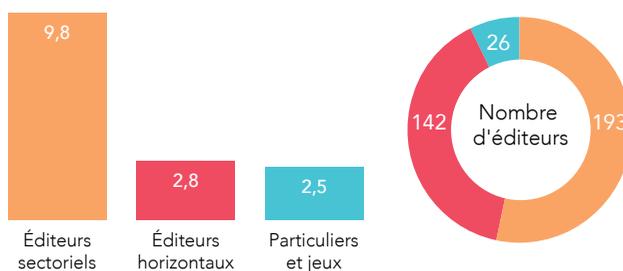
→ Une croissance tirée par les éditeurs sectoriels et par la catégorie « Particuliers et jeux vidéo »

**CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION
PAR CATÉGORIE SUR DEUX ANS (2015-2017)**



Échantillon de 341 sociétés

**POIDS DE CHAQUE CATÉGORIE D'ÉDITEURS
(en milliards d'euros)**



Échantillon de 341 sociétés

Avec 193 éditeurs et un chiffre d'affaires Édition de 9,8 milliards d'euros, les éditeurs sectoriels sont les plus grands contributeurs du secteur en nombre d'éditeurs et en chiffre d'affaires. La croissance des éditeurs sectoriels s'élève à 28% sur deux ans, grâce notamment à Criteo qui réalise une croissance de 71% de son chiffre d'affaires Édition (+844 millions d'euros) et Dassault Systèmes dont la croissance s'élève à 15% (+367 millions d'euros) entre 2015 et 2017. Les très belles performances des éditeurs sectoriels sont toutefois fortement dépendantes de la croissance de Criteo. Hors Criteo, la croissance des éditeurs sectoriels sur deux ans est de 20%.

Les éditeurs horizontaux enregistrent une croissance plus modérée, mais qui reste néanmoins soutenue avec 14% de croissance du chiffre d'affaires Édition sur deux ans. Le ralentissement de la croissance s'explique par la croissance plus modérée des grands contributeurs du secteur comme Axway Software (+5% de chiffre d'affaires Édition sur deux ans), ou ESI Group (+9% de chiffre d'affaires Édition sur deux ans).

La catégorie reste malgré tout une valeur sûre, de nombreux éditeurs horizontaux réalisent de belles performances, à l'image de Talentsoft (+89% de croissance du chiffre d'affaires Édition sur deux ans) ou bien encore Talend (+63% de chiffre d'affaires Édition sur deux ans).

Avec une croissance de 28% sur deux ans, les éditeurs de la catégorie « Particuliers et Jeux vidéo » connaissent actuellement une excellente dynamique après une année 2015 plutôt difficile. Cette tendance est essentiellement portée par le géant du secteur, Ubisoft qui, après avoir enregistré une décroissance en 2015, connaît une hausse de son chiffre d'affaires de 24% sur deux ans, +338 millions d'euros. Il faut également mettre en lumière la montée en puissance continue d'acteurs comme Gameloft, Focus Home Interactive dans les jeux vidéo ou bien encore Claranova dans les logiciels / applications B2C et l'émergence de nouveaux éditeurs, au premier rang desquels se place Voodoo qui a connu une année record avec un chiffre d'affaires de 73 millions d'euros en 2017 contre seulement 1 million d'euros en 2015.



Entretien

Yves Guillemot // Ubisoft

🏆 Lauréat du Prix "Particuliers et jeux vidéo"

Quels sont les principaux éléments d'actualité d'Ubisoft ?

Alors que l'on s'approche de la fin de l'année qui est une période clé pour les sorties de jeux, Ubisoft vient de sortir *Assassin's Creed Odyssey* (déjà de super retours des fans et des médias) et d'autres jeux qui reflètent la variété de nos créations : *Starlink (Toy to life)*, un jeu-jouet innovant, la nouvelle version de *Just Dance*, le jeu qui fait danser le monde entier.

Ubisoft vient d'annoncer un partenariat avec Google, Project Stream, pour tester des nouvelles technologies de streaming – "Ubisoft croit fermement aux technologies disruptives comme le streaming, qui ne va pas seulement changer la façon dont on joue, mais aussi la façon dont on fabrique les jeux vidéo".

Comment Ubisoft se positionne-il dans l'écosystème des éditeurs de jeux vidéo français ? Quels sont les facteurs clés du développement de votre société ?

Ubisoft est leader en France et nous sommes très intégrés à l'écosystème, qui y est très dynamique.

Les facteurs clés de succès du développement en France sont de continuer à développer l'attractivité et la compétitivité de notre pays par rapport à la concurrence internationale qui est très intense.

Les défis technologiques et humains sont nombreux. La filière doit continuer d'être soutenue comme elle l'est aujourd'hui. C'est un choix qui sera payant pour l'avenir, pour les acteurs concernés comme pour le rayonnement économique et culturel de la France.

Quelles sont les perspectives d'avenir pour votre société ?

Dans 10 ans, cinq milliards de personnes joueront aux jeux vidéo... Des milliards d'hommes et de femmes grandissent aujourd'hui avec les jeux vidéo comme part centrale et influente de leur culture. Dans 10 ans, jouer sera reconnu comme un bénéfice fondamental pour la société. Le secteur du jeu continuera à bénéficier des avancées et des révolutions technologiques et humaines, mais il deviendra surtout un moteur à part entière de leurs évolutions.

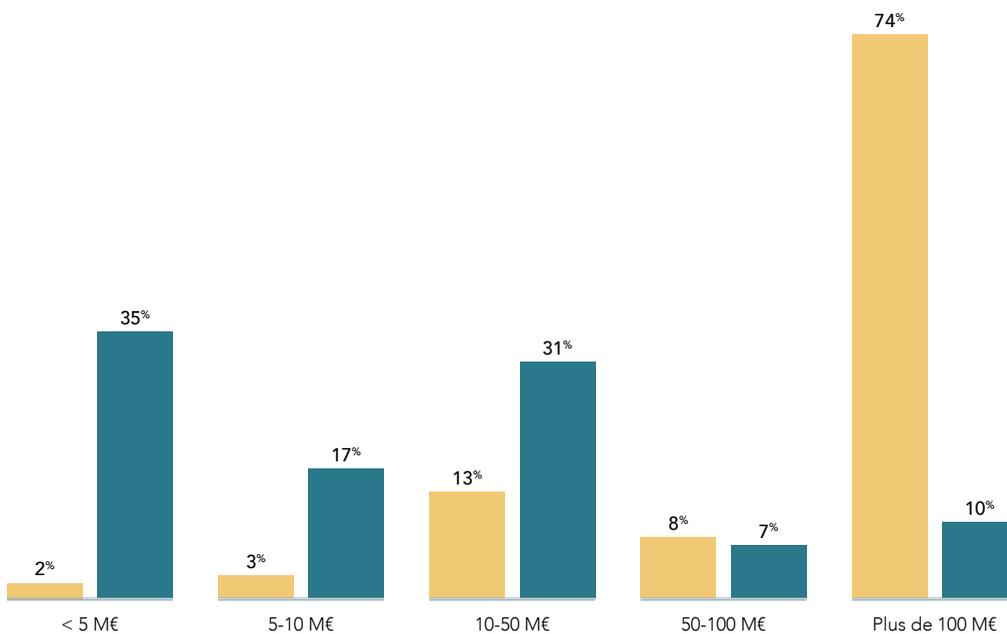
Notre monde compte de plus en plus de joueurs, je suis convaincu que le jeu aura un impact de plus en plus fort et positif sur nos sociétés.

Bientôt, les jeux vidéo feront beaucoup plus qu'adopter et porter les dernières technologies et tendances : ils deviendront le terreau du changement, l'alternative à la réalité qui aide à améliorer la réalité. L'intelligence artificielle liée à l'utilisation des véhicules dans le jeu permettra même de simuler des comportements nouveaux : livraisons sans chauffeur, voitures à la demande avec services personnalisés, allègement du trafic. Elle aidera également les constructeurs automobiles à améliorer leurs offres. Les jeux basés sur la *blockchain* permettront aux joueurs de capitaliser pleinement sur leurs créations et réalisations, générant ainsi de nouveaux emplois virtuels et économies globales. La croissance exponentielle de la puissance, des capacités de stockage et de la vitesse de transfert des machines rendra possible le streaming de mondes réalistes, systémiques, denses et persistants - et ce sur n'importe quel écran ! En conséquence, chacun, où qu'il soit, et quelle que soit la machine qu'il possède, pourra s'adonner aux plaisirs de l'exploration interactive, de l'éducation et du tourisme. Ce ne sont que quelques-unes des nombreuses pistes à explorer. ■

→ Une concentration importante autour des poids lourds du secteur

RÉPARTITION DES ÉDITEURS PAR TAILLE D'ENTREPRISE (chiffre d'affaires)

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

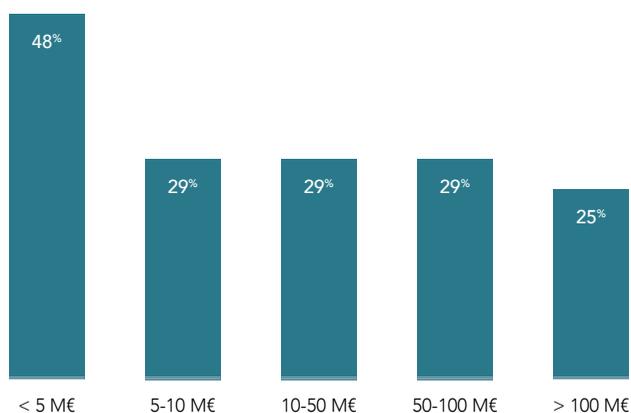


Échantillon de 341 sociétés

Un signal fort pour cette nouvelle édition du *Top 250* : même si les éditeurs de plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sont les plus grands contributeurs au chiffre d'affaires du panel (74%), le nombre d'éditeurs de logiciels ayant franchi la barre des 50 M€ de chiffre d'affaires a fortement augmenté au cours des huit dernières années, passant de 7% lors de l'édition 2011 du *Top 250 des Éditeurs de logiciels* à 17% du panel aujourd'hui !

→ La croissance, un trait commun à l'ensemble des éditeurs, toutes tailles confondues

CROISSANCE SUR DEUX ANS PAR CATÉGORIE D'ÉDITEURS (2015-2017)



Échantillon de 341 sociétés

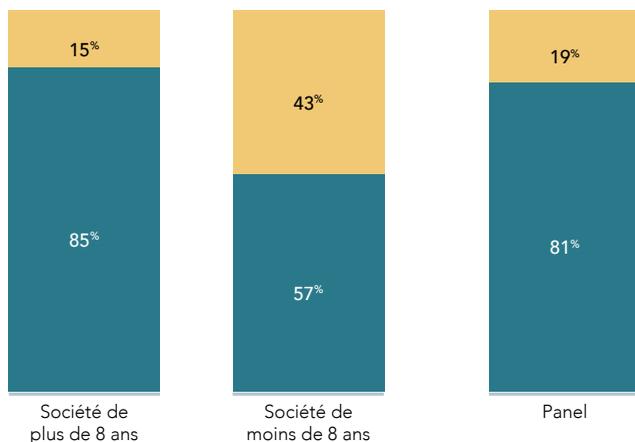
La croissance de la profession reste portée par l'ensemble des éditeurs de logiciels. Les éditeurs les plus jeunes, principalement présents dans la catégorie « moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires » ont vu leurs opérations très fortement augmenter, la croissance de chiffre d'affaires sur deux ans atteignant 48%. À titre d'exemple, Toucan Toco, lauréat du prix du jury, a quadruplé son chiffre d'affaires Édition entre 2015 et 2017, pour atteindre 4,6 millions d'euros en 2017, le tout en autofinançant son développement. Autre point d'analyse intéressant : les éditeurs qui ont un chiffre d'affaires qui dépasse les 5 millions d'euros croissent pratiquement tous au

même rythme, +29% sur deux ans. Ce message est extrêmement positif, puisque cela signifie que l'écosystème logiciel s'est structuré et parvient aujourd'hui à modérer des champions de la croissance. Néanmoins, la croissance des éditeurs de la catégorie « 5 à 10 millions d'euros de chiffre d'affaires » est nettement inférieure à celle des éditeurs plus petits, car un quart des éditeurs de cette catégorie réalise une croissance inférieure à 10%. Enfin, les champions français (éditeurs réalisant plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires) poursuivent leur ascension, affichant une croissance de 25% sur deux ans !

→ Les éditeurs ont su développer des modèles économiques pérennes, qui mènent à la rentabilité

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL À LA CLÔTURE

■ Gain ■ Perte



Échantillon de 233 sociétés

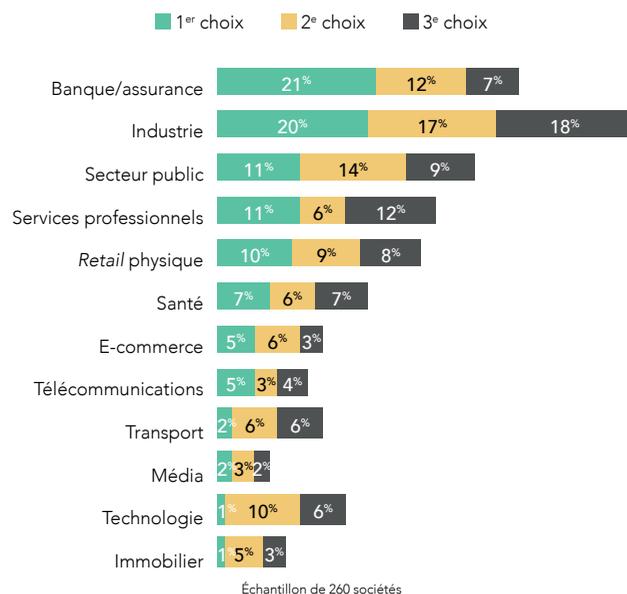
Pour la majorité des éditeurs de logiciels français, le développement fort de l'activité est très rapidement accompagné de la rentabilité. 81% des éditeurs du panel déclarent ainsi avoir réalisé un bénéfice d'exploitation en 2017.

57% des éditeurs de logiciels français âgés de moins de huit ans dégagent ainsi un bénéfice d'exploitation en 2017, ce qui démontre la capacité des éditeurs à créer des modèles économiques viables, et ce dès le début de la phase d'exploitation des solutions.

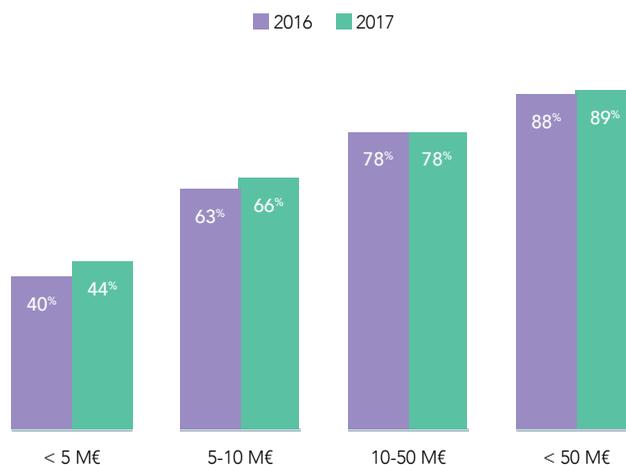


→ La croissance principalement orientée sur certains secteurs d'activité

SECTEURS D'ACTIVITÉ DES CLIENTS DES ÉDITEURS DE LOGICIELS



ACCÈS À DES APPELS D'OFFRES POUR DES MARCHÉS PUBLICS



Échantillon de 187 sociétés

Les principaux clients des éditeurs de logiciels français opèrent principalement dans les secteurs de la banque/assurance, de l'industrie et du secteur public. Pour la seconde année consécutive, le secteur de la banque/assurance occupe la première place des secteurs d'activité des clients des éditeurs de logiciels. À l'image d'éditeurs comme Sopra Steria, Murex ou encore Linedata Services, bon nombre d'éditeurs ont aujourd'hui réussi à développer des solutions, en phase avec les attentes de ce marché très demandeur. À cela s'ajoute l'émergence de « *fintechs* » très en vue, portées par les grandes tendances du moment, que ce soit en matière de digitalisation des processus en interne, d'échanges sécurisés et automatisés de données (*blockchain*) ou bien de services financiers 100% digitaux.

L'industrie reste aussi, au fil des années, l'un des terrains de jeux favoris des éditeurs de logiciels, à l'image de certains acteurs tels que Dassault Systèmes, ESI Group ou Lectra,

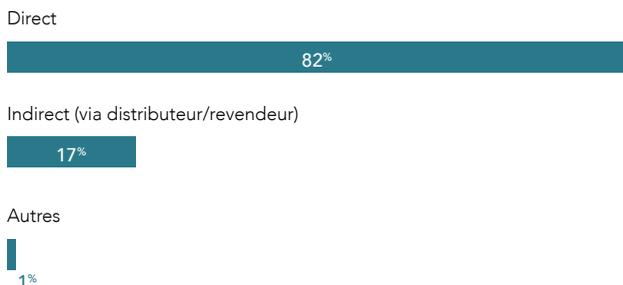
qui proposent aujourd'hui des solutions en pleine adéquation avec les besoins de leurs clients.

Enfin, le secteur public constitue, lui aussi, l'une des cibles privilégiées des éditeurs. Dans ce secteur qui investit massivement pour opérer sa transformation digitale, les opportunités sont nombreuses. Ainsi 25% des participants du panel le considèrent comme l'une des deux principales cibles de clientèle.

En accélération constante sur cette thématique de transformation digitale, le secteur Public s'ouvre toujours plus à l'ensemble des acteurs. 62% des éditeurs du panel considèrent avoir accès aux appels d'offres pour des marchés publics. Parmi les éditeurs de moins de 5 M€ de chiffre d'affaires, 44% confirment avoir accès à ces opportunités, alors qu'ils n'étaient que 40% l'an passé.

→ La distribution directe, un facteur de croissance

MODE DE DISTRIBUTION PRIVILÉGIÉ



Échantillon de 224 sociétés

82% des éditeurs de logiciels français privilégient la distribution en direct pour la vente de leurs solutions logicielles. L'échantillon des éditeurs de logiciels français a très peu recours à des intégrateurs ou bien encore à des réseaux de revendeurs pour la distribution de leurs produits.

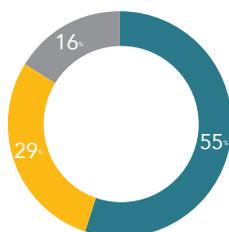
Si la distribution directe présente certains avantages, garantissant notamment une meilleure maîtrise de la phase d'implémentation de la solution logicielle, la seule distribution en direct pourrait être ainsi assimilée à un facteur limitant l'expansion des éditeurs de logiciels français, notamment à l'international où le recours à un distributeur, préalablement à la création d'une filiale, peut s'avérer pertinent.



LA CROISSANCE EXTERNE, *Un levier de croissance utilisé par les éditeurs*

CROISSANCE EXTERNE, DES OPÉRATIONS ENVISAGÉES ?

■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas

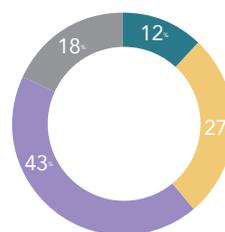


Échantillon de 269 sociétés

55% des éditeurs de logiciels envisagent de réaliser une opération de croissance externe à l'avenir. Parmi les territoires visés pour le rachat de cibles potentielles, la double localisation en France et à l'étranger est aujourd'hui très clairement la priorité n°1 des éditeurs de logiciels français, 43% d'entre eux déclarent s'intéresser à des cibles en France et à l'étranger. Ces éléments démontrent ainsi le souhait des éditeurs français de développer également leurs activités hors de France.

LOCALISATION DES ACQUISITIONS

■ Étranger ■ France ■ Les deux ■ Ne sait pas



Échantillon de 177 sociétés

Le classement des principales opérations de fusions-acquisitions réalisées sur la période allant du 1^{er} janvier 2017 au 30 juin 2018 soulignent le dynamisme du secteur en la matière, notamment chez les plus gros éditeurs du secteur.

Retrouvez à la page suivante le classement des principales opérations de fusions-acquisitions réalisées par les éditeurs leaders du classement entre le 1^{er} janvier 2017 et le 30 juin 2018.

Un zoom sur les principales opérations de levées de fonds en capital-investissement intervenues entre le 1^{er} janvier 2017 et le 30 juin 2018 a également été inclus dans cette section.

**PRINCIPALES ACQUISITIONS LOGICIELS RÉALISÉES PAR LES ÉDITEURS LEADERS DU CLASSEMENT
ENTRE LE 1^{ER} JANVIER 2017 ET LE 30 JUIN 2018**

ÉDITEURS	PRINCIPALES ACQUISITIONS
DASSAULT SYSTEMES	NO MAGIC (International), CENTRIC SOFTWARE (International), OUTSCALE (France), AITAC (International), EXA CORPORATION (International)
UBISOFT	BLUE MAMMOTH GAMES (International), 1492 STUDIO (France), GROWTOPIA (International)
SOPRA STERIA GROUP	CASSIOPAE (France), 2MORO (France)
CEGEDIM	RUE DE LA PAYE (France), ADAPTATIVE APS (International), BLUE BAY MEDICAL SYSTEMS (International), HEALTHCARE GATEWAY (International)
AXWAY SOFTWARE SA	SYNCPPLICITY (International)
CEGID	CYLANDE (France), QUALIAC (France)
NEOPOST	CLARITUS (International)
LINEDATA SERVICES	QRMO (International), GRAVITAS TECHNOLOGY SERVICES (International)
CLARANOVA	ADAWARE (International), UPCLICK (International) et LULU SOFTWARE (International)
BERGER-LEVRAULT	CARL SOFTWARE (France), LIBREAIR (France), ABSIS (International), WIFYLGOOD (France)
ISAGRI	IRIUM (France), SINO INFO (International)
TALEND	RESTLET (France)
ESI GROUP	SCILAB ENTERPRISES (France)
DOCAPOST (LA POSTE)	AMETIX (France), LOCALEO (France), EUKLES SOLUTIONS (France)
ESKER	E-INTEGRATION (International)

PRINCIPALES OPÉRATIONS DE LEVÉES DE FONDS LOGICIELS EN CAPITAL-INVESTISSEMENT INTERVENUES ENTRE LE 1^{ER} JANVIER 2017 ET LE 30 JUIN 2018

Source : CFNews et données publiques

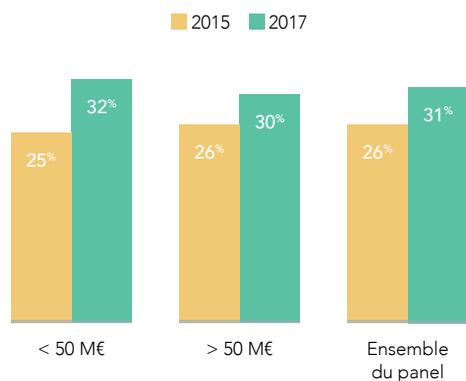
RANG	DATE LEVÉE DE FONDS	SOCIÉTÉ	MONTANT LEVÉ (M€)
1	Mai 2018	VOODOO	169,0
2	Mars 2017	OODRIVE	65,0
3	Avril 2017	IVALUA GROUPE	64,0
4	Septembre 2017	TINUBU SQUARE	53,0
5	Septembre 2017	PRIMA SOLUTIONS	50,0
6	Avril 2018	SCALITY	48,5
7	Juin 2017	ALGOLIA	47,4
8	Mai 2018	KLAXOON	42,0
9	Janvier 2018	CONTENT SQUARE	33,0
10	Septembre 2017	IADVIZE	32,0
11	Septembre 2017	SENDINBLUE	30,0
12	Mai 2018	PLATFORM.SH	28,7
13	Mai 2018	AIRCALL	24,5
14	Octobre 2017	SHIFT TECHNOLOGY	23,8
15	Septembre 2017	DATAIKU	23,3
16	Juin 2018	YOOBIC	21,0
17	Juin 2018	OH BIBI	18,2
18	Août 2017	VULOG	16,7
19	Mars 2017	TEEMO (EX. DATABERRIES)	16,0
19	Mai 2017	AB TASTY SAS	16,0
21	Mars 2018	GEOLID	15,0
21	Février 2018	TINYCLUES	15,0
21	Avril 2018	DENTAL MONITORING	15,0
24	Juillet 2017	PAYFIT	14,0
25	Juin 2018	AKENEO SAS	13,0
26	Juin 2018	DOLEAD	12,9
27	Juin 2017	SNIPS	12,0
27	Octobre 2017	SMARTVISER	12,0
27	Septembre 2017	VEKIA	12,0
27	Juin 2018	TILLER SYSTEMS	12,0

SOFTWARE AS A SERVICE ET OFFRES CLOUD,

Le mode de commercialisation favori des éditeurs de logiciels français

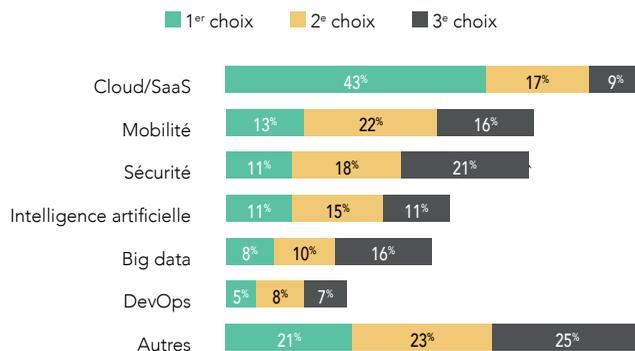
→ SaaS / Services Internet, une part de chiffre d'affaires croissante

PART DE CHIFFRE D'AFFAIRES SaaS SELON LA TAILLE DES ÉDITEURS



Échantillon de 193 sociétés

PRIORITÉS TECHNOLOGIQUES À MOYEN TERME



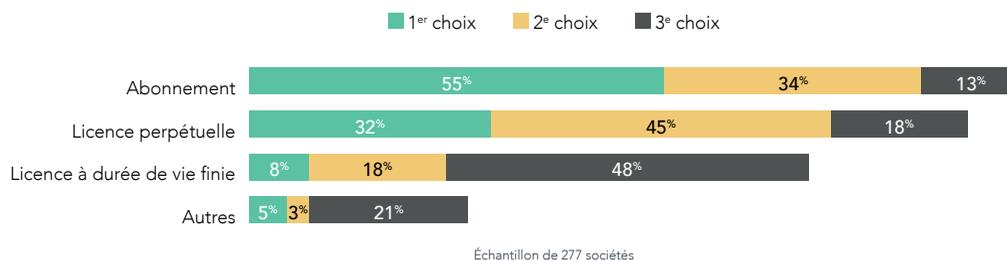
Échantillon de 287 sociétés

Depuis plusieurs années, les éditeurs de logiciels français ont entamé une transition de leur modèle économique vers le modèle SaaS (*Software as a Service*). Ce modèle constitue la priorité technologique n°1 pour 43% des éditeurs de logiciels français. Par ailleurs, près de 70% des éditeurs ont répondu que le SaaS était parmi leurs trois principales priorités technologiques à court et moyen termes. Cette priorité constante depuis plusieurs années se traduit par l'augmentation régulière du chiffre d'affaires SaaS des éditeurs de logiciels français. Lors de la première édition du *Top 250 des Éditeurs de logiciels* en 2011, le chiffre d'affaires SaaS représentait seulement 10% du chiffre d'affaires Édition alors qu'en 2018, 31% du chiffre d'affaires Édition a été réalisé en SaaS.

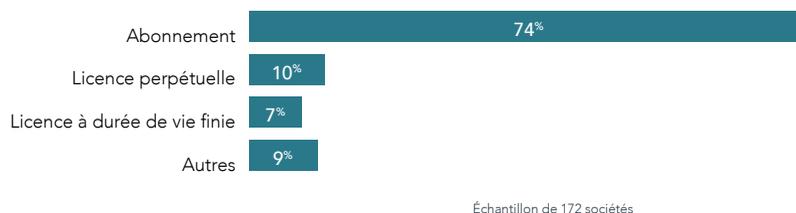
Parmi les éditeurs de logiciels qui privilégient le modèle SaaS, il est nécessaire de distinguer deux catégories : les éditeurs SaaS « natifs » et les éditeurs ayant opéré une bascule d'un modèle Licence vers un modèle SaaS. Le modèle SaaS implique de grandes divergences en matière technique, commerciale ou bien encore administrative avec le modèle basé sur la vente de licence. Par conséquent, opérer la bascule s'avère particulièrement complexe pour les éditeurs de logiciels français. Parmi eux, certains l'ont opérée avec un succès remarquable, à l'image de la société Ivalua, lauréate du Prix de la Transition SaaS !

→ *Software as a Service* et mode de contractualisation par abonnement

MODE DE CONTRACTUALISATION PRIVILÉGIÉ PAR LES ÉDITEURS



MODE DE CONTRACTUALISATION FAVORISÉ À L'AVENIR

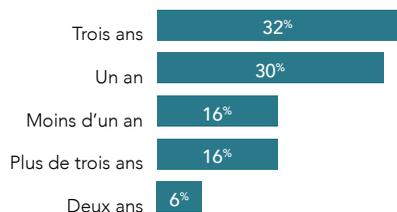


55% des éditeurs de logiciels français ont choisi l'abonnement comme premier choix pour leur mode de contractualisation et 89% des éditeurs l'intègrent dans leurs deux premiers choix. Les licences perpétuelles restent un mode de contractualisation fréquemment utilisé par les éditeurs de logiciels français puisque 32% d'entre eux le considèrent comme leur premier choix et 45% d'entre eux comme leur second choix. En revanche, la licence à durée de vie finie trouve peine à croître, seulement 8% des éditeurs privilégient ce mode (7% lors de la précédente édition).

La tendance observée dans la précédente édition du *Top 250 des Éditeurs de logiciels*, en matière de mode de contractualisation, se poursuit. Le rôle toujours plus prépondérant du modèle SaaS se traduit par le souhait de 74% des éditeurs de logiciels français de privilégier l'abonnement comme le premier mode de contractualisation à l'avenir.

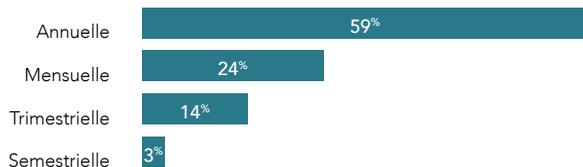
→ Principales caractéristiques des contrats signés par les éditeurs

DURÉE MOYENNE DES ABONNEMENTS ET DES LICENCES À DURÉE DE VIE FINIE



Échantillon de 136 sociétés

PÉRIODICITÉ MOYENNE DE FACTURATION DES ABONNEMENTS ET DES LICENCES À DURÉE DE VIE FINIE



Échantillon de 111 sociétés

Lorsque les éditeurs de logiciels français choisissent un mode de contractualisation sous la forme d'abonnements ou de licences à durée de vie finie, 48% d'entre eux optent pour des contrats d'une durée de 3 ans ou plus. Seulement 16% des éditeurs choisissent des contrats d'une durée inférieure à un an.

59% des éditeurs de logiciels français privilégient une facturation annuelle, généralement en terme à échoir. Cela leur permet d'encaisser des montants plus conséquents en début de période, optimisant ainsi leur position de trésorerie. Cette approche en matière de facturation permet de limiter les effets négatifs du modèle SaaS sur le niveau de BFR (Besoin en Fonds de Roulement).



Entretien

David Khuat-Duy // Ivalua

 **Lauréat du Prix "Transition SaaS"**

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

Reconnue comme « leader » par Gartner, la suite eAchats Ivalua est mise à profit par plus de 250 clients de renom à travers le monde pour gérer plus de 500 milliards d'euros de dépenses directes et indirectes. La solution S2P Ivalua, qui conjugue simplicité d'emploi, stabilité et souplesse d'intégration, est le gage d'une forte adoption par les collaborateurs et les fournisseurs. Elle offre une rentabilité accélérée et une flexibilité qui permet de satisfaire l'ensemble des besoins de ses clients. Pour preuve, son taux de fidélisation client, inégalé sur le marché, est supérieur à 98%.

Quels sont les facteurs clés de votre transition SaaS réussie ?

Ivalua a investi sur le cloud depuis 2005. Nous étions précurseurs d'une offre sur un cloud privé, dont nous gérons 100 % de l'infrastructure depuis la France avec nos ingénieurs dédiés, sur des serveurs physiques sécurisés disponibles là où nos clients opèrent et accèdent à la solution.

La transition de modèle économique a été permise par une croissance profitable très forte du chiffre d'affaires année après année, et s'est traduite en modèle de croissance vertueuse pour nos clients, Ivalua et ses actionnaires.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société ?

Notre développement à l'international est un moteur clé de la croissance, que ce soit aux États-Unis, où nous connaissons une forte croissance depuis cinq ans, ou en Europe avec l'ouverture de bureaux à Londres, Francfort et Stockholm cette année. Nous avons ouvert des filiales au Canada, au Brésil, en Inde et à Singapour.

La croissance est aussi portée par des investissements importants en R&D, notamment dans les domaines du Data Science et de l'Intelligence Artificielle qui concourent à une création de valeur forte pour nos clients et nos partenaires.

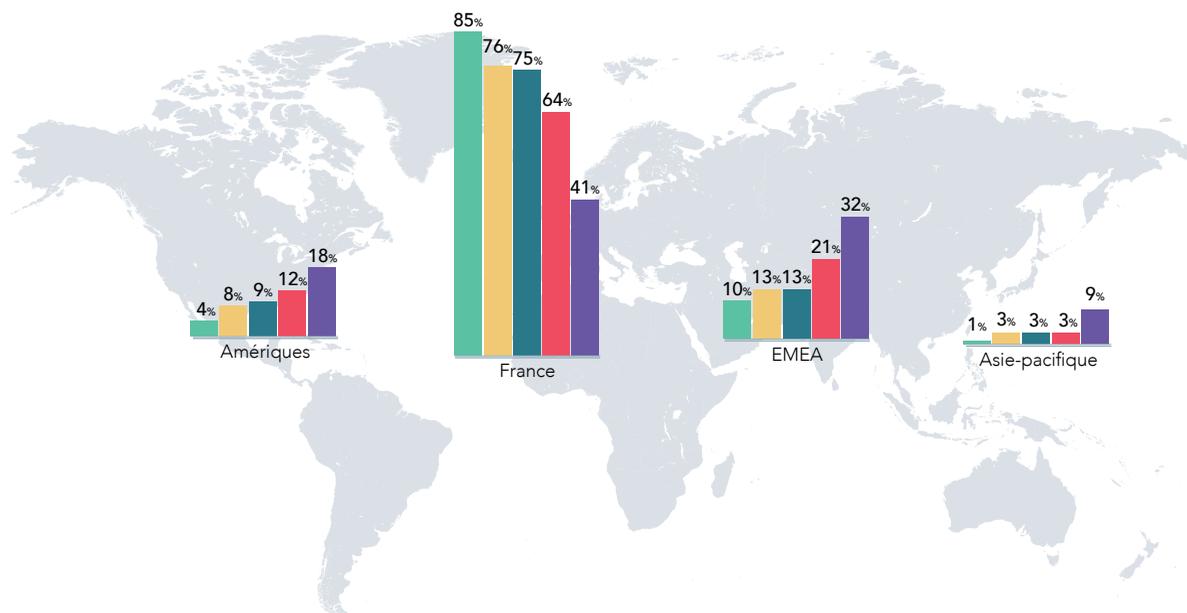
Notre capacité de développement a été complétée par l'arrivée de KKR au capital d'Ivalua en 2017, qui a permis d'accroître les ressources nécessaires au financement de cette croissance maîtrisée. ■

ACCÉLÉRER À L'INTERNATIONAL :

L'un des principaux challenges des éditeurs de logiciels français

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DESTINATION GÉOGRAPHIQUE (en %)

■ < 5 M€
 ■ 5-10 M€
 ■ 10-50 M€
 ■ 50-100 M€
 ■ >100 M€



Échantillon de 286 sociétés

La part du chiffre d'affaires réalisée hors de nos frontières par les éditeurs de logiciels français n'a cessé de croître au cours de ces dernières années.

Pour la première fois dans le *Top 250*, les éditeurs de logiciels français ont réalisé plus de 55% du chiffre d'affaires total du panel en dehors de la France ! Ce chiffre marquant est en revanche majoritairement porté par les éditeurs de logiciels réalisant plus de 100 millions de chiffre d'affaires. En effet, ces derniers représentent 74% du chiffre d'affaires de l'ensemble du panel et réalisent 59% de leur chiffre d'affaires à l'international sur 2017.

Les deux premiers éditeurs du classement, Dassault Systèmes et Criteo, réalisent respectivement 91% et 93% de leur chiffre d'affaires à l'exportation. D'autres éditeurs réalisant plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires affichent le même profil résolument mondialisé !

Toutefois, même si ces champions nationaux ont conquis de nombreux marchés hors de France, ils cachent une tendance de fond : la France reste pour bon nombre d'éditeurs de logiciels le principal moteur de la croissance. Les éditeurs de logiciels appartenant aux autres catégories effectuent plus de 75% de leur chiffre d'affaires en France.



Entretien

Frédéric Plais // Platform.Sh

🏆 Lauréat du Prix "International"

Pourriez-vous nous présenter votre activité et nous indiquer quelles sont les étapes marquantes dans le développement de votre société ?

Nous avons créé la société en 2010 avec Damien Tournoud et Ori Pekelman. Le logiciel développé par la société, appelée alors Commerce Guys, était une solution *Open Source* pour les applications de e-commerce (Drupal Commerce). La solution a rencontré un vrai succès d'usage, mais la monétisation passait essentiellement par des activités de consulting.

En 2015, après deux années pleines de R&D, nous avons lancé une plateforme cloud (PaaS) pour aider les développeurs à implémenter au mieux Drupal. Le retour très positif des clients et de l'écosystème sur le produit ont alors poussé la société à élargir notre plateforme à l'ensemble des langages de développement du web. Le décollage de l'activité a été fulgurant. À tel point qu'en 2016, la société a opéré un changement radical de stratégie en effectuant un « *spin-off* » de l'activité originale de Commerce Guys pour se concentrer sur le développement d'une plateforme universelle d'hébergement d'applications web. La société a alors été renommée Platform.sh. Le produit initial n'ayant pas été conçu pour une seule technologie, il a été facile de le transformer en un produit utilisable universellement. Ce « pivot » a vraiment permis de libérer le potentiel du produit.

En quoi le développement à l'international de votre société est-il un élément clé de succès ?

L'international a toujours été une évidence pour nous, au sens où nous n'avons jamais imaginé concentrer nos ventes dans une localisation en particulier. Depuis le début, nos clients se trouvent partout dans le monde. Un des éléments clés pour supporter cette stratégie internationale a été de développer une organisation « distribuée » à travers le monde. Depuis ses débuts, la société recrute dans le monde entier sans pour autant ouvrir de bureaux dans chacun des pays où elle mobilise des talents. Les salariés bénéficient d'une grande flexibilité en travaillant depuis chez eux. Le sentiment d'appartenance à une même équipe s'est formé grâce à une culture d'entreprise fondée sur la recherche constante de la création de valeur et la responsabilisation des salariés. Cette organisation très éclatée permet d'avoir un support client (« *customer success* ») disponible tous les jours de l'année et à tout moment de la journée sans imposer d'astreintes aux salariés de la société. De plus, elle permet un accès sans limite aux talents. En effet, dans certaines villes comme San Francisco ou Paris, les développeurs sont devenus une ressource rare et très chère, alors qu'il existe des talents dans le monde entier. La « marque employeur » de Platform.sh est particulièrement attractive pour les talents pour deux raisons : un produit très innovant qui utilise de nombreuses technologies

de pointe, et un cadre de travail flexible et favorable à la productivité ainsi qu'au bien-être des équipes. Grâce au développement d'un produit universel et d'une équipe mondiale, Platform.sh ne se concentre pas sur un marché en particulier, mais considère l'existence d'un seul et unique marché global. La stratégie commerciale de la société repose sur deux canaux de distribution distincts : les ventes indirectes via le développement de partenariats avec des revendeurs comme Orange ou Magento et les ventes directes essentiellement focalisées sur les grands comptes.

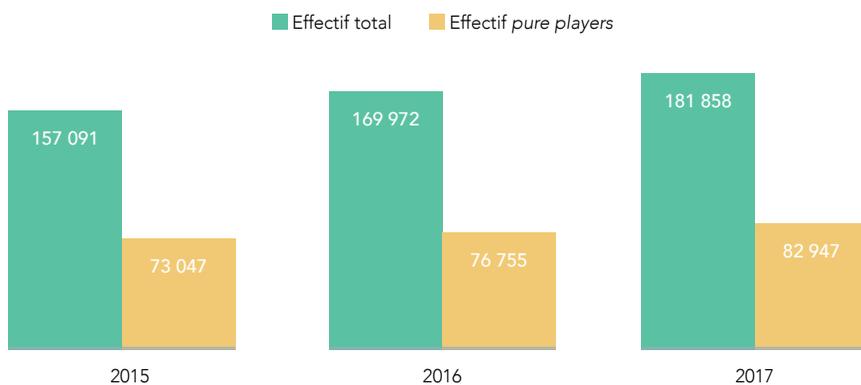
Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

La société a réalisé une levée de fonds de 28,7 M€ au mois de mai dernier. Grâce au financement obtenu, nous souhaitons accélérer notre développement pour devenir le leader mondial sur le marché des PaaS dédiées aux applications digitales. Parmi nos priorités, nous travaillons à étoffer nos équipes marketing et commerciales, notamment aux États-Unis et en Chine afin d'augmenter la visibilité du produit, et de développer de nouveaux partenariats avec des grands comptes du logiciel et du cloud. Le second élément est la poursuite des efforts en matière de recherche et développement afin que le produit, qui dispose aujourd'hui d'une avance technologique notable par rapport à ses concurrents, conserve cette position de leader technologique sur ce segment. ■

UN SECTEUR TOUJOURS ENCLIN À RECRUTER, *mais qui fait face à une pénurie de talents !*

→ Des effectifs en croissance en 2017

CROISSANCE DES EFFECTIFS PURE PLAYERS ET EFFECTIF TOTAL



Croissance sur 2 ans



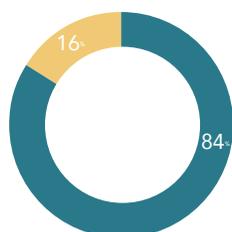
Échantillon de 331 sociétés

L'année 2017 a été dynamique sur le plan des recrutements, en France et à l'international. Les effectifs ont continué de progresser que ce soit chez les ESN (Entreprises de Services du Numérique) ayant une activité d'édition de logiciels ou chez les *pure players*. Entre 2015 et 2017, les effectifs totaux ont augmenté de 16% sur l'ensemble du panel, soit près de 25 000 emplois créés en deux ans, dont près de 10 000 emplois chez les *pure players*.

→ Les éditeurs rencontrent de réelles difficultés de recrutement

DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT

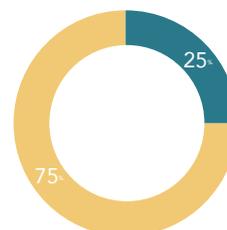
■ Oui ■ Non



Échantillon de 270 sociétés

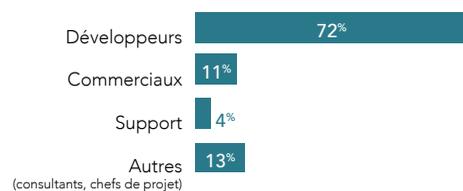
LES DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT, UN FREIN AU DÉVELOPPEMENT ?

■ Oui ■ Non



Échantillon de 221 sociétés

PROFILS RECHERCHÉS



Échantillon de 244 sociétés

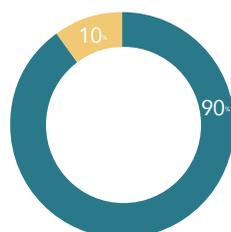
Les éditeurs de logiciels français peinent à mobiliser de nouveaux talents, en France bien sûr, mais aussi à l'international. Ainsi, 84% d'entre eux déclarent rencontrer des difficultés pour recruter, chiffre à la hausse par rapport à la précédente édition du *Top 250 des Éditeurs de logiciels*.

Les difficultés de recrutement sont un enjeu majeur et les tensions concernent principalement certains profils. Les talents les plus recherchés par les éditeurs sont toujours les développeurs, ressources essentielles à la conception de nouveaux produits. Ainsi, 75% des éditeurs estiment que ces difficultés de recrutement constituent un frein à leur développement.

→ Les éditeurs sont confiants et veulent poursuivre leur expansion en 2018

PRÉVISIONS D'EMBAUCHE POUR 2018

■ Augmenter ■ Maintenir

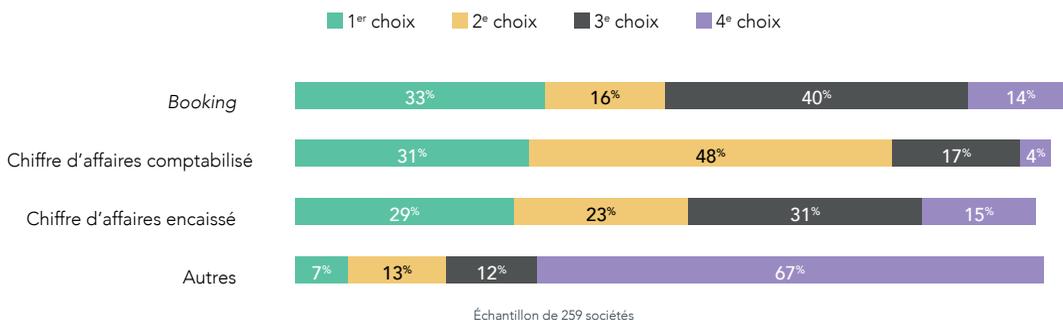


Échantillon de 270 sociétés

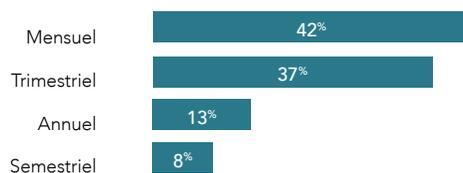
Plus que jamais, les éditeurs de logiciels français comptent sur leurs futurs talents pour poursuivre leur développement. Si 85% des répondants indiquaient leur intention de recruter lors de la précédente édition du *Top 250 des Éditeurs de logiciels*, c'est aujourd'hui 90% des éditeurs qui confirment la poursuite des recrutements en 2018 !

→ Les enjeux inhérents à la rémunération variable des commerciaux

AGRÉGATS SUR LESQUELS LES COMMERCIAUX SONT RÉMUNÉRÉS



RYTHME DE VERSEMENT DES PRIMES



Contrairement à l'édition précédente où l'agrégat le plus utilisé était le chiffre d'affaires comptabilisé, le booking est désormais le plus utilisé par les éditeurs de logiciels pour déterminer la rémunération variable de leurs forces commerciales. Le booking permet ainsi de rémunérer les commerciaux sur la base de la valeur totale de la durée d'engagement ferme du contrat.

Le chiffre d'affaires comptabilisé reste plébiscité comme premier choix par 31% des éditeurs.

Toutefois, l'agrégat « chiffre d'affaires encaissé » continue son ascension, 29% du panel le citant comme premier choix, contre 26% lors de la précédente édition.

En termes de rythme de versement, 42% des éditeurs de logiciels français choisissent de verser leurs primes sur un rythme mensuel et 37% sur un rythme trimestriel.



Entretien

Baptiste Jourdan // Toucan Toco

🏆 Lauréat du Prix du Jury

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

Toucan Toco est une plateforme dédiée au *Reporting* et au *Data Storytelling* dont l'ambition est la suivante : « Démocratisez l'accès à vos données ! ». Fondée en 2014, la société est née du constat que seuls les experts analystes ont facilement accès aux données de performance dans les organisations. Dès lors, la vision partagée par l'ensemble des fondateurs fut, dès la création, la suivante : mettre dans les mains des commerciaux, des marketeurs, des RH et des dirigeants, des applications mobiles qui leur racontent les histoires de leur business. Aucune offre n'existe sur le marché avec un tel positionnement, les acteurs de la *Business Intelligence* choisissant de développer des outils plus complexes de *Data Exploration* à destination des analystes. Disponibles sur toutes les plateformes (mobiles, tablettes, PC...), simples et extrêmement faciles à mettre en place, le succès des applications est immédiat ! Les clients grands comptes font très rapidement confiance à l'équipe et se lancent dans les premiers projets Toucan. En l'espace de quatre ans, c'est désormais plus de 100 clients grands comptes qui font confiance à Toucan Toco, ce qui se traduit par déjà plus de 300 apps développées.

Quels sont les éléments clés de votre stratégie de développement ?

Les éléments clés du développement de Toucan Toco résident tout d'abord sur la capacité de l'équipe fondatrice à établir, dès la création, un modèle économique viable et une vision stratégique claire. La société n'a jamais opéré de pivot et le management s'est toujours concentré à exécuter le plan de marche envisagé. Ce sont ces convictions et la culture de la performance insufflée par les fondateurs et l'équipe qui ont ainsi permis une telle expansion en autofinancement. Le succès de Toucan Toco repose également sur la création d'une solution basée sur trois piliers : mobilité et utilisation massive par les utilisateurs des apps, contexte personnalisé pour chacun des utilisateurs d'apps et enfin collaboration et se trouver au cœur des problématiques de *change management* au sein des grands groupes. Le CEO d'un des clients de Toucan Toco déclarait ainsi récemment : « C'est la première fois que dans mon organisation, je suis sûr qu'un opérationnel prendrait la même décision que j'aurais prise dans le même contexte sur un sujet opérationnel ». Enfin, la société s'est développée très rapidement grâce à sa capacité d'une part, à fidéliser ses clients et d'autre part, à s'inscrire comme un vrai partenaire de ses clients dans leurs projets de transformation digitale.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société ?

Le premier axe de développement pour l'avenir est tout d'abord de renforcer la position de leader de Toucan sur le marché français. Ceci devrait passer non seulement par de nouveaux clients, mais aussi par une pénétration toujours plus forte des clients existants. Les cas d'usage sont nombreux et Toucan Toco peut s'appuyer sur son portefeuille de clients fidèles. Le second axe de développement est l'internationalisation. L'année 2018 est très riche pour la société avec l'ouverture de trois pays : Espagne, Italie et Pays-Bas. Les fondateurs ont ainsi pour objectif de poursuivre leurs efforts afin de devenir le leader européen du *data storytelling*, ce qui devrait passer par l'ouverture de nouveaux pays prochainement. Dès 2019, la société va également ouvrir un bureau à New York ! Enfin, le troisième axe de développement réside dans le développement de nouveaux partenariats qui devraient permettre à Toucan Toco d'accélérer encore un peu plus son expansion. Des partenariats avec Accenture notamment sont déjà en place. Ces trois axes devraient ainsi permettre d'aboutir à la vision à cinq ans du management : réaliser 100 M€ de chiffre d'affaires en ARR (*Annual Recurring Revenue*) et être le leader européen du *data Storytelling* ! ■

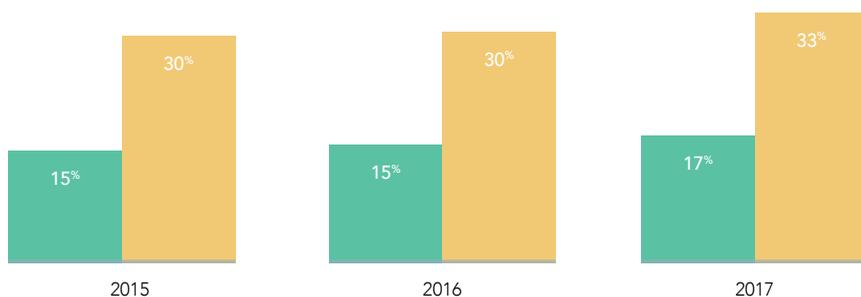
L'INNOVATION

au cœur des préoccupations des éditeurs de logiciels français

→ Des effectifs R&D en constante augmentation

PART DES EFFECTIFS R&D PAR RAPPORT AUX EFFECTIFS GLOBAUX

- Part des effectifs R&D par rapport aux effectifs globaux
- Part des effectifs R&D par rapport aux effectifs *pure players*



Échantillon de 291 sociétés

Près de 17% des effectifs des éditeurs sont dédiés à la R&D (+2% vs. 2015). Ce chiffre atteint 33% pour les *pure players*.

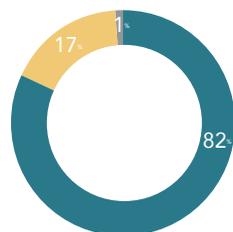
Les éditeurs de logiciels français continuent de concentrer leurs activités de R&D en France puisque 73% des effectifs de R&D sont implantés sur le territoire national. Cette volonté est d'autant plus marquée chez les petits éditeurs dans la mesure où 83% des effectifs de R&D des éditeurs de moins de 250 salariés, sont implantés en France.



→ La France, un écosystème attractif pour les éditeurs de logiciels français

UTILISEZ-VOUS LE SYSTÈME DU CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE ?

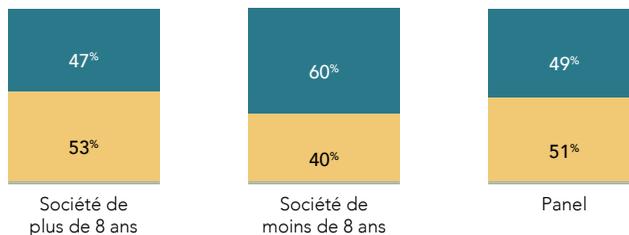
■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas



Échantillon de 267 sociétés

LA FRENCH TECH A-T-ELLE UN IMPACT POSITIF SUR L'IMAGE ET L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE À L'INTERNATIONAL ?

■ Oui ■ Non



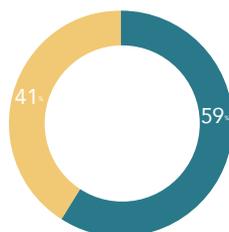
Échantillon de 245 sociétés

82% des éditeurs ont utilisé le système du CIR au cours de l'exercice 2017, signe de l'efficacité et de l'attrait de ce dispositif, bien que celui-ci reste fortement contrôlé.

Un autre dispositif qui incite les sociétés à innover sur le territoire français est le dispositif de la French Tech. Même si seulement 49% des éditeurs du panel estiment que ce dispositif contribue à améliorer l'image et l'attractivité de la France à l'international, la perception positive est beaucoup plus marquée chez les jeunes éditeurs, cible privilégiée du dispositif French Test. En effet, 60% des éditeurs âgés de moins de 8 ans soulignent l'intérêt de ce dispositif.

AVEZ-VOUS EU RECOURS À BPI FRANCE ?

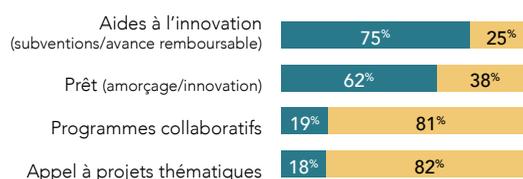
■ Oui ■ Non



Échantillon de 269 sociétés

QUEL DISPOSITIF BPI AVEZ-VOUS UTILISÉ ?

■ Oui ■ Non



Échantillon de 153 sociétés

Un autre levier de soutien à l'innovation en France est l'ensemble des actions menées par BPI France, qui sont elles aussi plébiscitées par les éditeurs de logiciels français. Ainsi, 59% d'entre eux déclarent avoir eu recours aux programmes de BPI France. Les principales aides reçues par les éditeurs de logiciels français sont des aides financières : 75% des éditeurs ont eu recours à des aides à l'innovation sous forme de subventions ou d'avances remboursables et 62% des éditeurs ont eu recours à des prêts.



Entretien

Jean-Noël de Galzain // WALLIX

🏆 Lauréat du Prix "Innovation"

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les éléments qui ont marqué la vie de votre entreprise lors de ces dernières années ?

WALLIX Group est un éditeur de logiciels de cybersécurité, leader européen du PAM (*Privileged Access Management*). La société offre à ses clients la capacité de protéger leurs accès, leurs données et leurs actifs sensibles dans un monde numérique. WALLIX Group compte aujourd'hui 700 clients répartis dans 55 pays. Lors de sa création, la société proposait des systèmes de sécurité basés sur des logiciels libres dans un modèle de services managés. À partir de 2009, la société a opéré un virage stratégique en se focalisant sur le métier d'éditeurs de solutions en commercialisant son premier logiciel : le « Bastion ». Ce logiciel a pour but de permettre aux entreprises de tracer l'accès aux systèmes et aux données sensibles. En 2015, la société s'est introduite en bourse - sous le nom de code ALLIX - avec l'ambition de faire de WALLIX Group un champion de la cybersécurité au niveau européen. La société commercialise ses solutions via un réseau de distributeurs et d'intégrateurs, ainsi qu'à travers des alliances stratégiques qui lui permettent de pénétrer de nouveaux marchés avec une solution globale simplifiée très attractive.

WALLIX Group est porté par une hyper-croissance depuis 2013. Dans ce contexte, après une levée de fonds de 37 millions d'euros réalisée en mai 2018, notre objectif est de devenir l'un des leaders européens de la cybersécurité à travers la recherche constante d'innovation ainsi que le développement international.

Pour devenir leader européen, nous allons recruter plus de 120 personnes d'ici 2021 et construire des équipes qui partagent cette volonté d'expansion.

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

Les deux axes clés de notre politique d'innovation au sein de WALLIX Group sont :

- Le développement d'une culture de R&D basée sur l'excellence, la qualité et l'industrialisation. Un tiers des effectifs de WALLIX est dédié à la R&D ou à l'innovation. L'organisation du département de R&D s'articule autour de plusieurs équipes qui travaillent sur l'amélioration constante de nos produits, de la qualité logicielle et l'interopérabilité avec les standards et les solutions du marché. Ainsi qu'une équipe innovation qui travaille sur le développement de nouvelles solutions. Nous venons de lancer en 2018 un nouveau produit : « DataPeps » une plateforme de chiffrement de bout-en-bout « *as a service* » qui permet de sécuriser les données. L'intégralité des effectifs R&D est implantée en France.
- Une très forte implication dans l'écosystème européen de la cybersécurité. La société travaille sur des projets collaboratifs de R&D avec des grands groupes et des laboratoires de recherche, en France et en Europe, afin d'anticiper les ruptures technologiques de l'Internet des Objets, du Big Data et de l'Intelligence Artificielle, du chiffrement y compris post-quantique... , ainsi que des projets autour des usages comme

l'Industrie 4.0, la santé connectée, et plus généralement la conception d'infrastructures numériques et d'applications « *Privacy and Security by design* ».

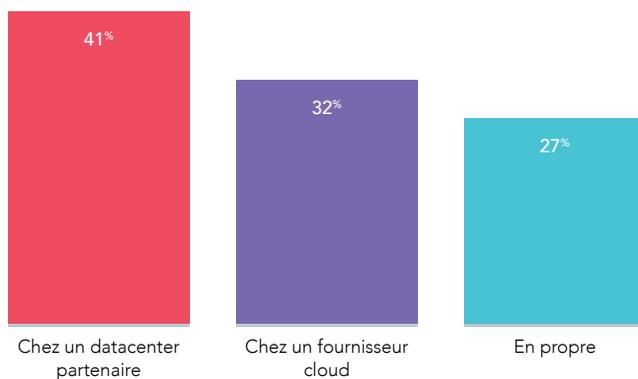
Quelles sont les perspectives de développement pour votre société ?

Notre ambition est de bâtir un champion européen de la cybersécurité, spécialisé dans la protection des identités, des accès et des données sensibles. La valeur ajoutée de WALLIX réside dans sa capacité à simplifier la cybersécurité avec des solutions de confiance. En facilitant l'usage de ses logiciels et en aidant ses clients à développer leur activité selon les nouveaux standards de « *Privacy and Security by Design* », nous leur permettons de concevoir des produits et services en conformité avec les réglementations propres à leur secteur d'activité (Directive NIS, eIDAS), ainsi que le RGPD. WALLIX Group a pour ambition de devenir une ETI à horizon 2021 et de réaliser 50 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une équipe de 250 collaborateurs. Après l'IPO en 2015, nous avons réalisé une levée de fonds de 37 millions d'euros en mai 2018 pour investir dans le développement de la société à l'international, le recrutement de 120 nouveaux collaborateurs dans les 18 mois qui viennent, enfin des opérations de croissance externe pour soutenir nos challenges d'innovation et d'hyper-croissance. Nous espérons que ce prix mettra en lumière la belle aventure WALLIX auprès de ceux qui veulent la partager.

LA CYBERSÉCURITÉ, *Un sujet résolument d'actualité*

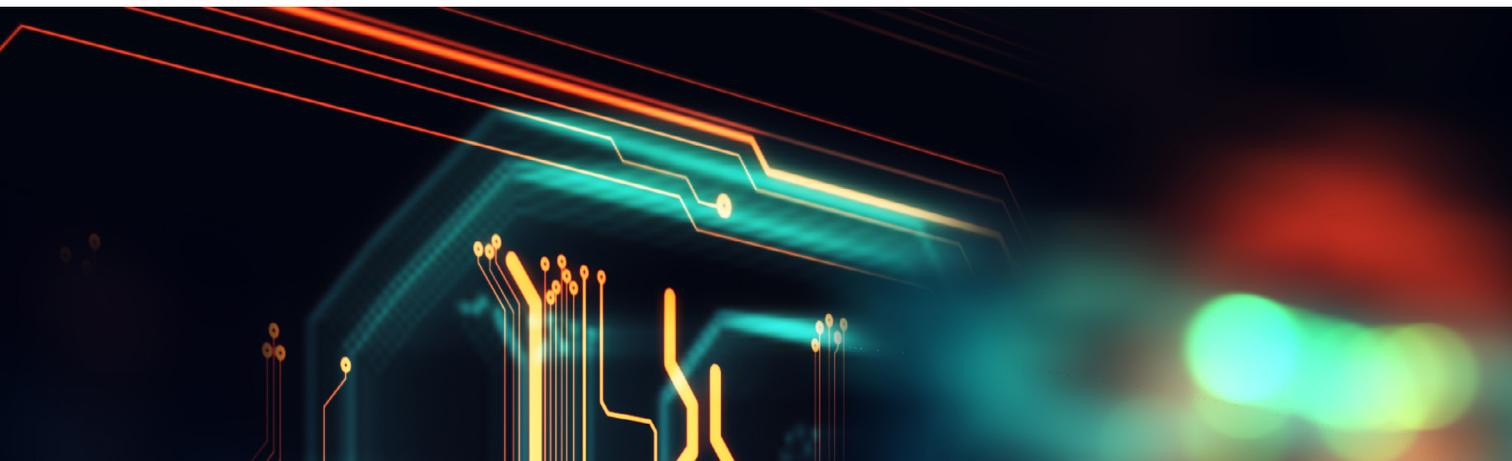
→ **Les éditeurs privilégient majoritairement les solutions externes pour le stockage de données**

QUEL EST LE MODE D'HÉBERGEMENT DES SERVEURS ?



Échantillon de 268 sociétés

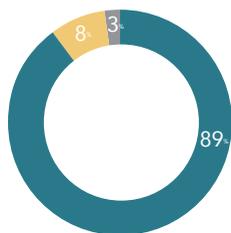
Les éditeurs de logiciels font majoritairement le choix de recourir à des prestataires externes pour sécuriser le stockage des données clients, puisque seuls 27% d'entre eux hébergent leurs données en propre. En revanche, dans le choix du prestataire externe, les éditeurs de logiciels font majoritairement confiance à des datacenters qui deviennent partenaires de leurs activités. 41% des éditeurs établissent ainsi ce type de partenariat tandis que seuls 32% recourent à des fournisseurs cloud.



→ Les éditeurs considèrent avoir mené les actions nécessaires en ce qui concerne la RGPD

ÉDITEURS CONCERNÉS PAR LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION RGPD

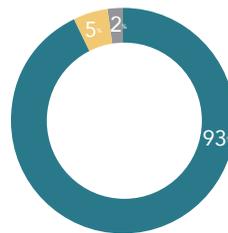
■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas



Échantillon de 274 sociétés

ACTIONS DÉJÀ MISES EN ŒUVRE POUR RESPECTER LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION RGPD

■ Oui ■ Non ■ Ne sait pas

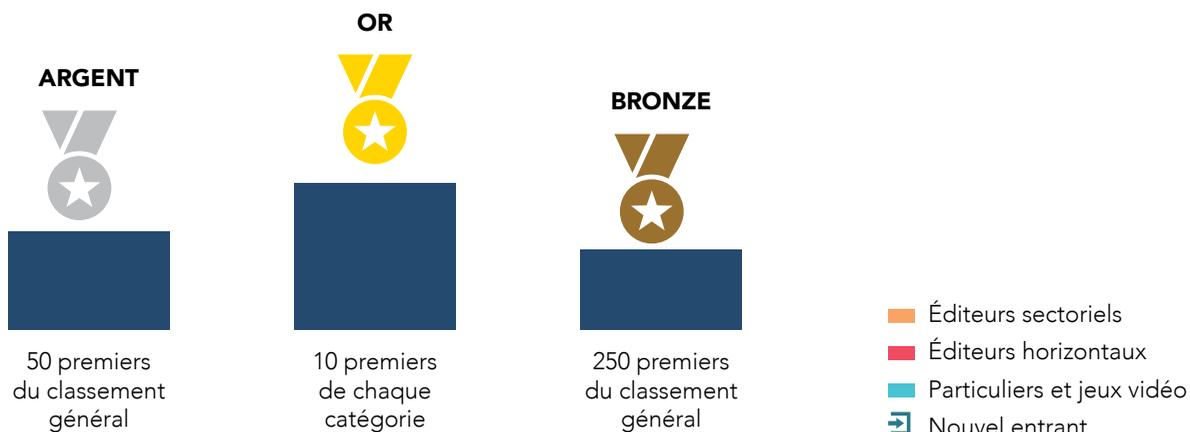


Échantillon de 258 sociétés

Le RGPD (règlement général sur la protection des données), applicable à compter du 25 mai 2018, impacte fortement les éditeurs de logiciels français puisque 89% d'entre eux déclarent être concernés par cette réglementation. Cependant, les éditeurs ont anticipé cette nouvelle réglementation, dans la mesure où 93% d'entre eux ont déjà mis en place des actions pour la respecter.

CLASSEMENT GÉNÉRAL

Top 250 des Éditeurs de logiciels français 2018



RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
1	DASSAULT SYSTEMES	2 869,3	3 228,0	1
2	CRITEO	2 036,5	2 036,5	2
3	UBISOFT	1 732,0	1 732,0	1
4	SOPRA STERIA GROUP	619,1	3 845,4	4 3
5	MUREX	507,0	507,0	3
6	CEGEDIM	329,8	457,4	5
7	AXWAY SOFTWARE SA	299,8	299,8	1
8	CEGID	272,8	332,8	7 6
9	INFOPRO DIGITAL	264,0	440,0	6
10	GAMELOFT (VIVENDI)	258,0	258,0	2
11	NEOPOST	228,2	1 111,7	2
12	LINEDATA SERVICES	179,0	179,0	8
13	INFOVISTA	136,5	136,5	9
14	CLARANOVA	130,2	130,2	144 3
15	BERGER-LEVRAULT	129,3	141,3	10
16	GFI INFORMATIQUE	129,0	1 131,9	11
17	ISAGRI	127,0	170,0	12
18	TALEND	111,4	131,5	4

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	19	ESI GROUP	105,7	135,3	5	
	20	EFRONT	105,0	105,0	13	
 	21	DOCAPOST (LA POSTE)	90,0	503,9	61	8
	22	FOCUS HOME INTERACTIVE	89,9	89,9	4	
	23	SMART ADSERVER	84,9	84,9	14	
	24	ESKER	76,1	76,1	7	
	25	SEPTEO	75,1	105,4	15	107
 	26	VOODOO	73,0	73,0	5	
	27	SAB	69,1	69,1	16	
	28	MAINCARE SOLUTIONS	66,9	68,7	17	
	29	FIDUCIAL INFORMATIQUE	64,0	73,2	18	
	30	TALENTIA SOFTWARE	63,1	63,1	9	
	31	NEOXAM	62,1	62,1	19	
	32	GROUPE PHARMAGEST	61,9	146,8	20	
	33	MIPIH	61,1	69,5	21	
	34	PRODWARE	56,8	167,7	22	
	35	LECTRA	55,0	277,2	23	
	36	TALENTSOFT	52,0	52,0	10	
	37	SWORD	49,2	173,5	11	
	38	META 4	49,0	67,0	12	
	39	ATEME	48,6	48,6	24	
	40	DL SOFTWARE	48,3	57,4	25	
	41	GENERIX GROUP	47,2	70,3	13	
	42	EBP INFORMATIQUE	46,0	46,0	110	16
	43	IVALUA GROUPE	44,0	44,0	26	
	44	DALET	43,0	51,1	27	
	45	BODET SOFWTARE	41,4	41,4	14	
	46	MEGA INTERNATIONAL SA	41,0	41,0	15	
	47	DIMO SOFTWARE	39,0	39,0	17	
	48	OODRIVE	37,9	37,9	18	
	49	PROWEBCE (EDENRED)	37,0	208,6	28	

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	50	CAST	36,7	36,7	19	
	51	TESSI	36,0	426,6	20	
	52	MISSLER SOFTWARE	35,7	35,7	29	
	53	BIGBEN GROUP	35,0	245,4	6	
	53	ECONOCOM	35,0	2 980,0	21	
	55	PROLOGUE	34,8	77,0	22	
	56	INSIDE SECURE	34,4	34,4	23	
	57	SOFTWAY MEDICAL	34,4	36,2	30	
	58	STORMSHIELD	34,0	34,0	24	
	59	PROGINOV	33,4	33,4	25	
	60	CIRIL GROUP	33,4	33,4	37	70
	61	PRETTY SIMPLE	32,0	32,0	7	
	61	PLANISWARE	32,0	59,0	26	
	63	ANKAMA	31,2	35,0	8	
	64	CEGI	30,9	33,3	31	
	65	HARDIS GROUP	30,7	99,1	32	
	66	SOFTATHOME (ORANGE)	30,3	30,3	33	
	67	SOGELINK	29,0	35,0	34	
	68	A-SIS	28,5	28,7	35	
	69	EFLUID	28,0	55,0	36	
	70	HARVEST	25,8	25,8	38	
	71	ITESOFT	25,8	25,8	27	
	72	GROUPE SIGMA	25,0	63,0	28	
	73	EASYVISTA	24,9	28,7	29	
	74	DIVALTO	24,7	24,7	30	
	74	TVH CONSULTING	24,7	24,7	30	
	76	IGE+XAO	24,4	29,4	32	
	77	AVM INFORMATIQUE	24,4	24,4	39	
	78	MEDASYS	23,4	23,4	40	
	79	ASTELLIA	23,0	39,0	41	

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	79	VOCALCOM	23,0	33,0	33	
	81	PRIMA SOLUTIONS	22,9	22,9	42	
	82	VISIATIV	21,7	124,4	43	
	83	SIDETRADE	21,6	21,6	34	
	84	COMITEO	21,6	21,6	44	
	85	SOLWARE	21,4	22,6	45	
	86	RAYONNANCE TECHNOLOGIES	20,8	20,8	35	
	87	OCTIME	20,7	20,7	36	
	88	SPLIO	20,5	20,5	46	
	89	FINANCE ACTIVE	20,4	20,4	47	
 	90	CPAGE	20,4	20,4	48	
	91	SCALITY	20,2	20,2	37	
	92	GROUPE JVS	20,0	27,0	49	
	93	LOMACO	19,5	19,5	50	
	94	4D	19,1	19,1	38	
	95	AT INTERNET	18,8	18,8	39	
	96	INFOLOGIC	18,5	18,5	51	
	97	ACH @T SOLUTIONS	18,5	18,5	52	
	98	EVOLUCARE TECHNOLOGIES	18,4	21,4	53	
 	99	NEXWAY	18,0	122,0	40	
	100	FUTURMASTER	17,3	17,3	54	
	101	DATAFIRST	16,7	16,7	55	
	102	PRESTASHOP	16,7	16,7	56	
 	103	BALYO	16,4	16,4	57	
	104	NIBELIS	16,3	16,3	41	
	105	WITBE	16,2	16,2	42	
	106	PIXID	15,9	15,9	58	
	107	ELCIA GROUPE	15,5	15,5	59	
	108	ARTURIA	15,2	15,2	60	
	109	TINUBU SQUARE	15,0	16,0	67	105

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
 110	SALVIA DEVELOPPEMENT	14,9	14,9	62	
 111	INVOKE	14,6	14,6	63	
 112	SLIB	14,4	19,0	64	
 113	CARL SOFTWARE	14,2	14,2	43	
 114	NUXEO	14,1	14,1	44	
 115	DEVERYWARE	14,0	18,0	65	
 115	IDNOMIC (EX. OPENTRUST)	14,0	17,0	65	
 115	PC SOFT	14,0	17,0	45	
 118	COHERIS SA	13,9	13,9	46	
 119	VIF	13,1	20,2	68	
 120	SEQUOIASOFT	13,0	20,0	69	
 120	EUDONET	13,0	13,0	47	
 120	ACD GROUPE	13,0	13,6	69	
 120	AKANEA DEVELOPPEMENT	13,0	19,0	69	
 120	EPTICA	13,0	13,0	69	
 125	EVERWIN	13,0	13,0	48	
 126	SEFAS	12,6	12,6	49	
 127	ACA	12,5	12,5	127	62
 128	HORIZON SOFTWARE SAS	12,3	12,3	73	
 129	A2IA	12,1	13,1	74	
 130	IP-LABEL	12,0	12,0	50	
  131	SYSTEMX	12,0	12,0	75	
 131	GROUPE COGESER	12,0	43,0	75	
 131	MISMO INFORMATIQUE	12,0	19,8	75	
 131	KLEE GROUP	12,0	58,2	51	
 135	EFFISOFT	11,9	11,9	78	
 136	E-DEAL (EFFICY)	11,7	11,7	52	
 137	AGENA3000	11,6	11,6	53	
 138	ENOVACOM (ORANGE)	11,5	11,5	79	
 139	ALLEGORITHMIC	11,4	11,4	80	

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	140	WEB100T	11,3	11,3	81
	141	WALLIX	11,1	11,5	82
	142	ARPEGE	11,1	15,9	83
	143	AXESS GROUPE	10,8	19,9	84
	144	RCA	10,8	11,7	85
	145	NEOTYS	10,6	10,6	54
	146	ASYS	10,6	10,6	86
	147	MÉTÉOJOB	10,5	10,5	87
	148	ANUMAN INTERACTIVE	10,4	10,4	9
	149	ORCHESTRA	10,4	10,4	88
	150	QUANTIC DREAM	10,3	10,3	10
	151	ASOBO STUDIO	10,3	10,3	11
	152	GRAITEC	10,0	77,0	89
	152	ICAR SYSTEMS	10,0	14,0	89
	152	WYPLAY	10,0	12,7	89
	155	VADE SECURE	9,9	9,9	92
	156	WIZTIVI SAS	9,8	9,8	93
	157	CODRA	9,7	13,4	55
	158	CONTENT SQUARE	9,7	9,7	94
	159	DON'T NOD ENTERTAINMENT	9,7	9,7	12
	160	LEGAL SUITE	9,7	9,7	95
	161	ARKANE STUDIO	9,7	9,7	13
	162	ARCHIMED	9,6	9,6	56
	163	EVERYS	9,6	12,8	96
	164	DILITRUST	9,4	9,4	57
	165	WEDIA GROUP	9,3	9,3	97
	166	SARBACANE SOFTWARE	9,1	9,1	58
	167	GEOCONCEPT	9,0	11,0	59
	168	CASTELIS	8,9	8,9	60
	169	BRAINCUBE	8,6	8,6	98

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE		
		170	SENSIOLABS	8,4	8,4	61	
		171	STILOG IST	8,4	8,4	62	
		172	GROUPE YONI	8,2	8,2	99	
		173	YMAG	8,2	8,6	100	
		174	INFOTEL	8,1	209,3	64	
		175	MGDIS	8,1	8,1	101	
		176	AIGA	7,9	7,9	102	
		177	SIGNET S.A.S.	7,9	8,2	103	
		178	JALIOS	7,8	7,8	65	
		179	SYSPERTEC COMMUNICATION	7,8	9,2	104	
		180	ILEX	7,5	7,5	66	
		181	DDS LOGISTICS	7,5	7,5	164	77
		182	AKIO	7,5	7,5	67	
		183	LASCOM	7,3	7,3	105	
		184	VIAREPORT	7,2	13,3	68	
		185	SECURITY.COM	7,0	7,0	69	
		186	OH BIBI	7,0	7,0	14	
		187	ALMA	7,0	9,5	106	
		188	OLFEO	7,0	7,0	71	
		189	SILVERPROD	6,9	7,4	107	
		190	ARCAD SOFTWARE	6,7	6,7	72	
		191	MAGILLEM DESIGN SERVICES	6,6	6,6	108	
		192	ISILOG	6,5	6,5	73	
		193	ITOP EDUCATION	6,5	6,5	109	
		194	REPORT ONE	6,3	6,3	74	
		195	ACTEOS	6,2	13,1	75	
		196	HOLY-DIS	6,2	6,2	76	
		197	CYANIDE STUDIO	6,0	6,0	15	
		198	ALCUIN	5,9	5,9	132	104
		199	ADMILIA	5,9	5,9	111	

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	200	SYMTRAX	5,8	5,8	78	
	201	STREAMWIDE SA	5,7	5,8	112	
	202	ALLSHARE	5,7	5,7	79	
	203	EDICIA	5,7	5,7	113	
	204	DIGITECH	5,7	5,7	114	
	205	DECALOG	5,6	5,6	115	
	205	INFFLUX GROUPE CFD	5,6	5,6	80	
	207	GB AND SMITH	5,4	5,4	81	
	208	WOOXO	5,4	5,4	82	
	209	PRIOS	5,4	6,2	130	110
	210	TMM SOFTWARE	5,4	5,4	116	
	211	EDITIONS FRANCIS LEFEBVRE	5,4	101,7	117	
	212	LEGISWAY	5,3	5,3	118	
	213	KYLOTONN GAMES	5,1	5,1	16	
	214	VAL SOFTWARE	5,1	5,1	119	
	215	GISMARTWARE	5,0	5,0	120	
	216	CENTREON	4,9	4,9	83	
	217	MOTION TWIN	4,8	4,8	17	
	218	MAILINBLACK	4,8	4,8	121	
	219	MUST INFORMATIQUE	4,6	4,6	122	
	220	LUCCA	4,6	5,7	84	
	220	TOUCAN TOCO	4,6	4,6	84	
	222	INFOLOGIC SANTÉ	4,6	4,6	123	
	223	S.N.A.L.	4,5	4,7	124	
	224	AKUITEO	4,5	4,5	125	
	225	DOTEMU	4,4	4,4	18	
	226	ANTENIA	4,3	4,3	126	
	227	SHIRO GAMES	4,3	4,3	19	
	228	ARKHINEO CDC	4,1	4,1	86	
	229	KAP IT	4,1	5,3	87	

 Éditeurs sectoriels

 Éditeurs horizontaux

 Particuliers et jeux vidéo

 Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	230	ASKIA	4,1	4,7	128	
	231	DOLIST	4,0	5,9	129	
	232	AQUAFADAS	3,8	3,8	131	
	233	NAELAN SOFTWARE	3,8	3,8	88	
	233	EURECIA	3,8	3,8	88	
	233	PLUG IN DIGITAL	3,8	3,8	20	
	236	DIGITAL SURF	3,7	3,7	133	
	237	SAS COFISOFT	3,7	3,7	134	
	238	EVENIUM	3,6	3,6	135	
	239	GROUPE ARTICQUE	3,6	3,6	96	25
	240	SIX-AXE	3,6	6,0	136	
	241	COSMO TECH	3,6	3,6	90	
	242	ALTAYS	3,5	3,5	137	
	243	EASWARE	3,5	3,5	138	
	244	SELLSY	3,5	3,5	91	
	245	MDB PROCUREMENT - ADORIA	3,4	3,4	139	
	246	NUMEN	3,3	61,8	92	
	247	NOVRH	3,3	3,4	140	
	248	AUDROS TECHNOLOGY	3,3	3,3	141	
	249	METRIXWARE	3,2	3,2	93	
	250	BEEMO TECHNOLOGIE	3,2	3,2	94	
	251	AQUITAINE INFORMATIQUE	3,1	4,4	142	
	252	KIMOCE	2,9	4,3	95	
	253	SCEPIA SPHINX - INFORMATIQUE	2,9	2,9	143	
	254	COSERVIT	2,7	2,7	145	
	255	POLE STAR	2,7	2,7	146	
	256	DQE SOFTWARE	2,7	2,7	97	
	257	ELCIMAÏ FINANCIAL SOFTWARE	2,6	2,6	147	
	258	OPENDATASOFT	2,6	2,6	98	
	259	EUREKA SOLUTIONS	2,5	2,9	99	

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

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	260	AMELKIS	2,5	3,5	148	
	260	SOCLOZ	2,5	2,5	100	
	262	DISTENE	2,5	2,5	101	
	263	PROXEM	2,4	2,4	149	
	264	EXATECH	2,4	13,1	150	
	265	SAGES INFORMATIQUE (ZEENDOC)	2,3	2,4	102	
	266	ADELYCE	2,3	2,3	151	
	267	TILLER SYSTEMS	2,3	2,5	152	
	268	INTRASEC	2,2	2,2	103	
	269	ADOUR GESTION INFORMATIQUE	2,2	3,2	157	136
	270	QOS ENERGY	2,2	2,2	153	
	271	GATEWATCHER	2,2	2,2	154	
	272	SLOCLAP	2,0	2,0	21	
	273	REALYTICS	2,0	2,0	155	
	274	RESOLUTION INFORMATIQUE	2,0	2,0	156	
	275	INTUILAB	1,9	1,9	158	
	276	SQI	1,8	2,6	159	
	277	LMBA	1,8	1,8	160	
	278	CGSI	1,7	1,7	161	
	279	ARTEFACTS STUDIO	1,7	1,7	22	
	280	CELSIUS ONLINE	1,7	1,7	23	
	281	EUROEDI	1,6	1,6	106	
	282	YOOMAP	1,6	1,6	162	
	283	VOCAZA	1,6	1,6	108	
	284	VIAVOO	1,6	1,6	109	
	285	INCITIUS SOFTWARE	1,5	1,5	171	132
	286	PERSISTANT STUDIOS	1,5	1,5	163	
	287	OCTOPEEK	1,5	1,5	164	
	287	DOCDOKU	1,5	1,5	110	
	289	DANEM	1,4	3,5	166	

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

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE		
290	JAMESPOT	1,4	1,4	112		
291	ADDENDA SOFTWARE	1,4	2,9	113		
292	EUROSYS	1,4	2,0	114		
➡	293	ISIWARE	1,4	115		
294	SQUORING TECHNOLOGIES	1,3	1,3	116		
➡	295	ERTUS GROUP	1,3	167		
296	E-CERVO	1,3	1,3	168		
297	CLARILOG FRANCE	1,3	1,3	117		
➡	298	THE GAME BAKERS	1,3	24		
➡	299	ACTIVEEON	1,3	118		
➡	300	VISIOGLOBE	1,2	119		
301	TECHFORM	1,2	1,2	169		
302	WISERSKILLS	1,2	1,2	170		
303	SPI SOFTWARE	1,1	1,1	172		
➡	304	LINKURIOUS	1,0	120		
305	OPENCELL	1,0	1,0	121		
306	MOSKITOS	1,0	1,0	122		
306	SPICESOFT SAS	1,0	1,0	173		
306	VIDEOLABS	1,0	1,0	177	26	
➡	306	AID - ADD INTELLIGENCE TO DATA	1,0	8,0	122	
➡	310	NOVAMAP	0,9	0,9	174	
311	CREATIVE IT	0,9	2,5	124		
➡	312	J2S	0,9	0,9	125	
313	ARCHIPELIA	0,8	0,8	126		
➡	314	VOXITY	0,8	1,0	175	
315	KORELIZ (EX FS2I)	0,7	1,0	176		
316	UMANLIFE	0,7	0,7	178		
317	BMIA	0,7	0,8	127		
318	CONSCIO TECHNOLOGIES	0,6	0,6	128		
➡	319	CMV INFORMATICS	0,6	179		

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

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2017 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2017 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE	
	OSTENDI	0,6	0,6	129	
➡	KIPAWARE	0,5	0,6	130	
➡	LEGALBOX	0,5	0,8	131	
➡	FUNDSHOP	0,5	0,5	180	
	AEROW SOLUTIONS	0,5	0,5	185	135
	EL2I INFORMATIQUE	0,5	0,5	181	
	UTOCAT	0,4	0,4	182	
➡	COLIBRI SAS (VISEO)	0,3	0,3	183	
	OVELIANE	0,3	0,3	184	
	SAS EVODE	0,3	0,3	133	
	CREASOFT51	0,3	0,3	134	
➡	QUALITADD	0,2	0,9	186	
➡	KEMEO	0,2	0,2	187	
	ALIBEEZ	0,2	0,2	188	
➡	SAS KALLISTE	0,1	0,2	137	
	CASHLAB	0,1	0,1	189	
➡	ITYSS	0,1	0,1	138	
➡	DBSQWARE	0,1	0,1	190	
➡	H-IAPPS	0,1	0,1	191	
➡	VALEUR ET CONFORMITE SAS	0,0	0,0	139	
➡	STAFFBOOKER	0,0	0,0	192	
➡	SAGA CORP - MANAGER.ONE	0,0	0,0	140	

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 2017, sur la base du chiffre d'affaires correspondant à l'activité d'édition de logiciels de 341 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.

© 2018 Ernst & Young et Associés.
Tous droits réservés.

Studio BMC EY France - 1809BMC002
SCORE France N°2018-055
Crédit photo : Shutterstock.

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

Contacts

Jean-Christophe PERNET
Associé, EY
+33 1 46 93 60 00
jean-christophe.pernet@fr.ey.com
@JCPernet

Pierre-Alexandre FEUILLET
Senior Manager, EY
+33 1 46 93 45 73
pierre.alexandre.feuillet@fr.ey.com
@pafeuillet

Alexandre APPERT
Chargé de marketing sectoriel
+33 7 83 83 19 19
alexandre.appert@fr.ey.com

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 54 Md€ de chiffre d'affaires, 447 000 employés dans le secteur).

Il compte 30 grands groupes, 120 ETI, 1 000 PME, 850 startup 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).

www.syntec-numerique.fr

Boris MATHIEUX
Délégué Éditeurs
+33 1 44 30 49 69
bmathieux@syntec-numerique.fr

Caroline FOUQUET
Déléguée à la communication
+33 1 44 30 93 00
cfoquet@syntec-numerique.fr