

Etude sur les canaux de distribution des logiciels en France (Synthèse)

Etude réalisée par Karim BAHLOUL, Consulting Manager IDC pour le compte de l'OPIIEC

© OPIIEC, 2008

SYNTHESE IDC

Étude sur les canaux de distribution des logiciels en France

Une étude commanditée par l'OPIIEC

Karim BAHLOUL, Consulting Manager IDC France

CONTEXTE, METHODOLOGIE ET DEFINITION

Les objectifs de la mission

Objectifs de l'étude

- Quantifier, analyser et décrire le profil des commerciaux chez les éditeurs qui sont en charge d'animer les canaux de distribution
- Connaître les acteurs de la distribution de logiciels et leurs populations, ce qui conduit leurs décisions stratégiques, leur vision et besoins en matière d'emploi/formation

Objectifs de la phase 1:

- Analyse des canaux de distribution de logiciels, de la politique de vente indirecte des éditeurs et des besoins en compétences pour les animer
- Dresser un tableau sur les canaux de distribution de logiciels en France
- Quantifier et qualifier les profils des salariés qui animent les canaux de distribution chez les éditeurs
- Étudier l'évolution de la politique de distribution des éditeurs

Objectifs de la phase 2

- Focus sur la distribution logicielle (Vars : SSII/revendeurs, intégrateurs)
- Identifier le profil des Vars et comprendre leur organisation et leurs stratégies d'évolution
- Quantifier et qualifier les profils des salariés dans les sociétés de revente de logiciels
- Leurs besoins en terme de compétences, les enjeux de formation et de recrutement

Méthodologie

Phase d'étude auprès des éditeurs de logiciels

Entretiens auprès des éditeurs de logiciels

- Phase qualitative : 11 interviews consultant en face à face ou par téléphone

	EDITEURS	Contact	Fonction	Date RDV	Heure	Statut
1	ADOBE	Franck NEGRO	Directeur du Channel	04/07/2007	14H30	Réalisé
2	INFOR	Philippe MAILLET	Directeur du Channel	17/07/2007	11H00	Réalisé
3	SAP	Walter LENARUZZI	Directeur des Opérations PME	17/07/2007	9H00	Réalisé
4	COMPUTER ASSOCIATES	Philippe MARTINEZ	Director, Channel Sales	19/07/2007	10H00	Réalisé
5	Trend Micro	Lionel HAYERE	Directeur des Ventes indirectes - France et Europe du Sud	20/07/2007	15H00	Réalisé
6	REDHAT	Franz MEYER	DG	20/07/2007	15H30	Réalisé
7	Sage	M. BAUDIN	Directeur du Channel	23/07/2007	17H00	Réalisé
8	Information Builders	Jean-Pascal ANCELIN	DG	25/07/2007	15H00	Réalisé
9	Divalto (Interlogiciel)	Thierry MEYNLE	DG	10/08/2007	09H30	Réalisé
10	CEGID	Eric PERRAUD	Directeur des Ventes Indirectes	Aout 2007		Réalisé
11	SYMANTEC	Stéphane GAILLARD	Directeur des ventes	05/09/2007	14H30	Réalisé

- Phase quantitative : 161 éditeurs interrogés

Phase d'étude auprès des revendeurs de logiciels (Vars)

Définitions de Vars (Value-added resellers : revendeurs à valeur ajoutée)

- Ce sont des entreprises qui ont développé un modèle d'activité autour des services et de revente de produits (logiciels et matériels)

Mode de sélection des Vars interrogés

- Entreprises ne disposant pas de logiciels en catalogue ou pour lesquelles les revenus générés par un logiciel en propre représentent moins de 10% de leur activité globale
- Entreprises réalisant une partie de leur CA :
 - En revendant au moins un logiciel édité par un éditeur tiers
 - En proposant des solutions de services informatiques
- Prestataires qui adressent les entreprises de moins de 2 000 salariés

Entretiens auprès des Vars

- Phase qualitative : 19 interviews consultant en face à face ou par téléphone

	VARS	INTERLOCUTEUR	FONCTION	DATE	EFFECTIF de l'entreprise	Statut
1	CAP LASER	Jean-Louis CABANAC	PDG - DG - Gérant	30/08/2007	30	Réalisé
2	DWS	Damien WERBROUCK	PDG - DG - Gérant	03/09/2007	15	Réalisé
3	ADEXCOM	Guillaume GUEZ	PDG - DG - Gérant	04/09/2007	30	Réalisé
4	ACCESS - IT	Bernard-Eric MOTTE	PDG - DG - Gérant	04/09/2007	47	Réalisé
5	ERICA (Etudes et Réalisations Informatiques de la Côte d'Azur)	Michel MARCHANDISE	PDG	06/09/2007	30	Réalisé
6	OUROUMOFF DIFFUSION	Jean LOUISOT	PDG - DG - Gérant	07/09/2007	30	Réalisé
7	INGE-COM	Aurore DRAY	Responsable Marketing et Communication	07/09/2007	45	Réalisé
8	INEO Engineering & Systems (Groupe SUEZ)	Raphaël BIDEGARAY	Responsable Business et Communication	10/09/2007	210	Réalisé
9	SMI - STE MEDITERRANEENNE INFORMATIQUE (Groupe Prodware)	Gilbert PERDIGUES	PDG - DG - Gérant	17/09/2007	10	Réalisé
10	Ordi Conseil	Michel TORREL	Responsable commercial	18/09/2007	21	Réalisé
11	SLANET (Easy Deal)	Laurent SAUREL	PDG - DG - Gérant	24/09/2007	3	Réalisé
12	STARXPERT	Jean-François DONIKIAN	PDG - DG - Gérant	24/09/2007	11	Réalisé
13	TMIC - TOULOUSE MICRO INFOR CONSEIL	Jose JORDANA	PDG - DG - Gérant	24/09/2007	12	Réalisé
14	SCRIPTO BUREAUMATIQUE	Guy CROUZET	PDG - DG - Gérant	24/09/2007	92	Réalisé
15	Jiga	Guillaume DES MOUTIS	PDG	24/09/2007	20	Réalisé
16	Integralis	Bruno LECLERC	Directeur Technique	25/09/2007	60	Réalisé
17	Coach-IS	Alessandro DELLA CORTE	Gérant	25/09/2007		Réalisé
18	COMPAGNIE TECHNOLOGIQUE	Philippe PETIT	PDG - DG - Gérant	26/09/2007	15	Réalisé
19	Ingetel	Jean-Paul THOMAS	PDG	26/09/2007	14	Réalisé

- Phase quantitative : 165 entretiens auprès des dirigeants des Vars

- Phase quantitative : 245 salariés entretiens auprès des salariés des Vars

Les 245 interviews réalisées auprès des salariés des Vars ont concerné les 3 populations suivantes :

- Salariés de la division « Technique »
- Salariés de la division « Commerciale »
- Salariés de la division « Conseil et services »

SOMMAIRE

Contexte, méthodologie et définition	1
Les objectifs de la mission.....	1
Méthodologie	2
Phase d'étude auprès des éditeurs de logiciels.....	2
Phase d'étude auprès des revendeurs de logiciels (Vars).....	2
La distribution indirecte de logiciels en France	1
Les éditeurs de logiciels et l'indirect	1
Le modèle SaaS vu par les éditeurs et par les Vars.....	2
Une définition du concept de "Software as a Service"	2
Le modèle SaaS vu par les éditeurs de logiciels	3
Le modèle SaaS vu par les revendeurs de logiciels	4
Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels	5
Les métiers de l'indirect : définition et volumétrie	5
Métiers de l'indirect : quels enjeux pour les éditeurs de logiciels ?.....	6
La création nette d'emplois dans les métiers de l'indirect à l'horizon 2009 : +5% par an	6
Faire face aux besoins et aux difficultés de recrutement.....	6
Un turnover faible sur les métiers de l'indirect, peu de passerelles entre les métiers.....	7
Un recours encore faible à des formations continues dédiées à l'indirect, mais des attentes importantes	8
L'écosystème des Vars: constat, enjeux et perspectives	10
L'organisation des Vars en France : 145 000 salariés employés par 4 200 Vars	10
La situation de l'emploi au sein des Vars : +5% en 2007.....	11
Les enjeux des Vars en matière d'emplois et de formation.....	12
Des difficultés de recrutement sur certains métiers	12
La prime aux jeunes diplômés	13
Développer les passerelles avec les secteurs non informatiques.....	13
Renforcer les liens avec les éditeurs de logiciels	14
Développer la formation continue et les certifications.....	15

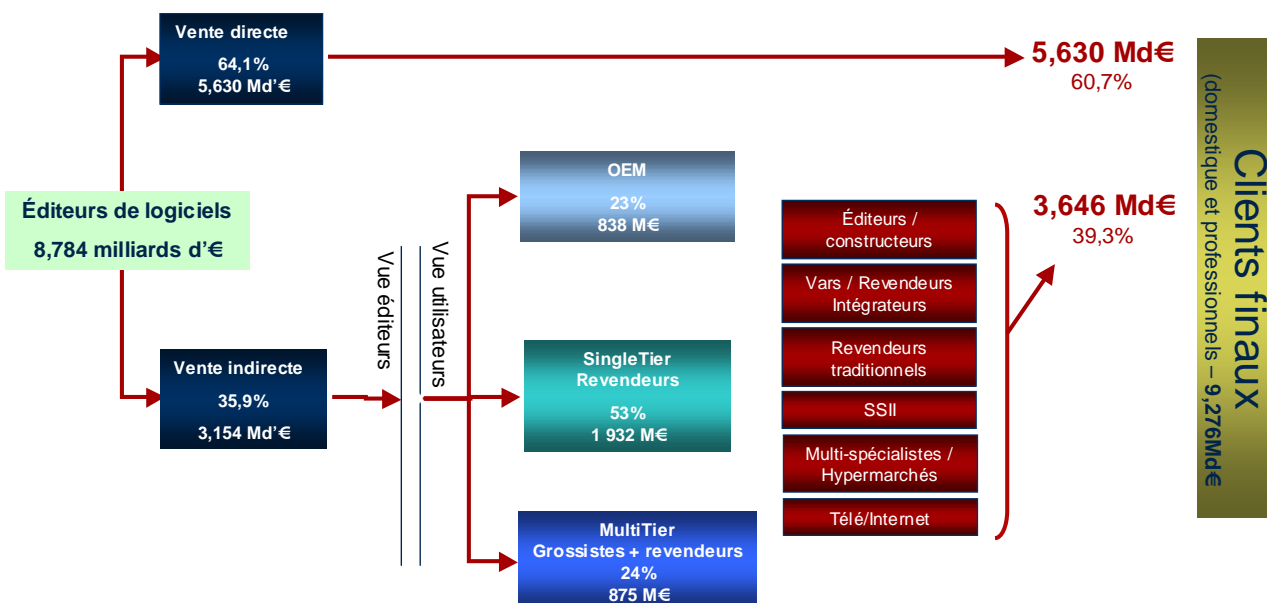
LA DISTRIBUTION INDIRECTE DE LOGICIELS EN FRANCE

Les éditeurs de logiciels et l'indirect

- ☒ Selon IDC, l'édition de logiciels regroupe un total de 3 200 éditeurs sur la France. L'édition de logiciels a généré un revenu total de 9,276 milliards d'euros sur l'année 2007, en croissance de +7,7% par rapport à 2006.
- ☒ Les études menées par IDC indiquent que 39,3% des dépenses logicielles des entreprises (et des administrations) transitent par le canal indirect (éditeurs tiers, revendeurs à valeur ajoutée, revendeurs traditionnels, SSII, multi-spécialistes, Internet) tandis que 60,7% sont vendus par les éditeurs de logiciels en mode direct. Du point de vue des éditeurs de logiciels, le canal indirect leur permet de générer 35,9% de leurs revenus logiciels (3,154 milliards d'euro) contre 64,1% réalisés en direct.

FIGURE 1

Les flux des ventes directes / indirectes de logiciels en France



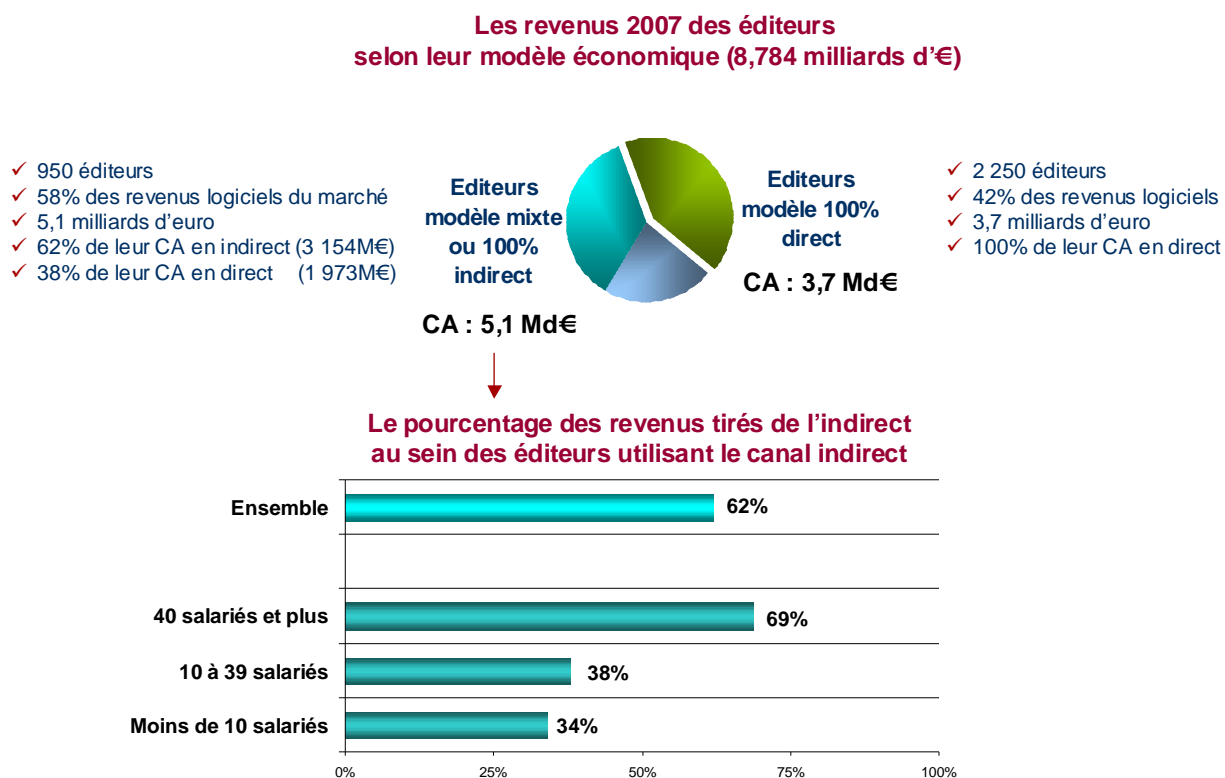
Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ Selon les résultats de l'étude OPIIEC/IDC, 30% des éditeurs de logiciels ont déployé un réseau de revendeurs / distributeurs sur la France (950 éditeurs). Ce taux est d'autant plus fort que les éditeurs sont de grande taille : 54% pour les grands éditeurs (plus de 40 employés), 43% pour les éditeurs de taille moyenne (20 à 40 salariés) et 26% pour les petits éditeurs (moins de 10 salariés). Les grands éditeurs génèrent toutefois 87% de l'ensemble des revenus issus de la vente de logiciels par le canal indirect.
- ☒ Même s'ils ne représentent que 30% des sociétés, les éditeurs de logiciels utilisant le canal indirect concentrent 58% de l'ensemble des revenus tirés de l'édition logiciels en France (revenus provenant des ventes directes et

indirectes). La plupart d'entre eux ont adopté un modèle de distribution mixte direct-indirect : ils génèrent en moyenne près des 2/3 de leurs revenus logiciels via le canal indirect et 1/3 par le canal direct. La part des revenus qui transitent par le canal indirect est d'autant plus forte que les éditeurs sont de grande taille.

FIGURE 2

Le poids économique des éditeurs de logiciels utilisant le canal indirect



Source : IDC OPIIEC 2007

Le modèle SaaS vu par les éditeurs et par les Vars

Une définition du concept de "Software as a Service"

- Le client n'acquiert pas de licences logiciels, il achète un service packagé regroupant l'utilisation du logiciel sur une période donnée, les services de maintenance et de support
- Le logiciel n'est pas hébergé chez le client, il est accessible à travers le Web
- Le client paye une souscription périodique pour l'utilisation du logiciel.

Le modèle SaaS vu par les éditeurs de logiciels

- ☒ Les résultats de l'enquête menée par IDC auprès des éditeurs de logiciels indiquent que 36% d'entre eux proposent en 2007 leur solution logicielle en mode Software as a Service, soient 340 éditeurs. Ils sont par ailleurs 17% (160 éditeurs) à projeter la mise en place d'un tel modèle d'ici 2009.
- ☒ Les revenus des éditeurs tirés du modèle SaaS sont encore très faibles en 2007 : IDC estime que le modèle SaaS représente un total de 120 millions d'euros en 2007, soit moins de 1,5% de l'ensemble des revenus logiciels des éditeurs. IDC estime que les revenus tirés du modèle SaaS devraient doubler d'ici 2009 pour atteindre près de 234 millions d'euros (2,3% du marché de l'édition logiciels).
- ☒ La distribution des logiciels en mode SaaS est prise en charge par les éditeurs eux-même dans 91% des cas. Ils sont cependant 35% à s'appuyer également sur des revendeurs spécialisés ou non. Seuls 9% des éditeurs ont totalement délégué la distribution de leurs solutions SaaS à des partenaires revendeurs. Cette situation devrait évoluer dans les prochaines années, surtout pour les éditeurs de taille moyenne.

FIGURE 3

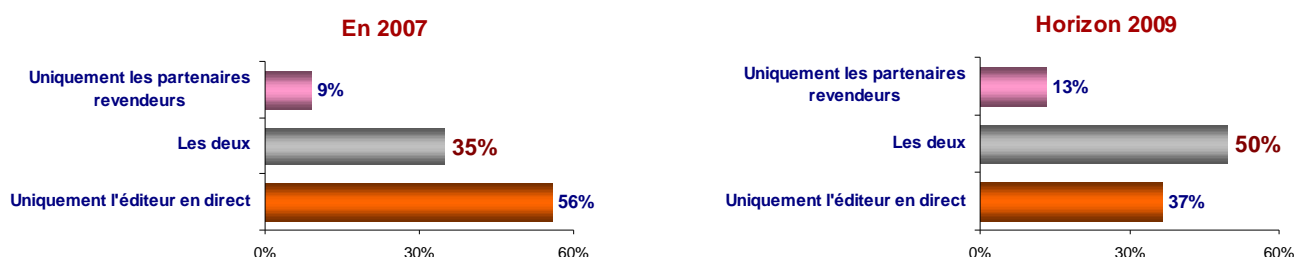
L'utilisation du modèle SaaS par les éditeurs



Source : IDC OPIIEC 2007

FIGURE 4

Le modèle de distribution des solutions SaaS



Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ A l'horizon 2009, les éditeurs 20- (moins de 20 salariés) veulent s'appuyer sur des partenaires revendeurs pour la distribution de leurs logiciels en mode SaaS :

ainsi le pourcentage d'éditeurs privilégiant un modèle de distribution mixte éditeur / Vars passe de 35% en 2007 à 54% en 2009.

- ☒ Les éditeurs 20+ (20 salariés et plus) appréhendent la distribution de leur solution SaaS selon 2 modèles de développement :
 - ☐ Certains grands éditeurs veulent renforcer la position des partenaires pour la distribution de leurs logiciels en mode SaaS : ainsi, la distribution réalisée à 100% par les partenaires touche 15% des grands éditeurs en 2007 contre 21% en 2009.
 - ☐ La moitié des éditeurs 20+ ne souhaitent pas s'appuyer sur des partenaires revendeurs à l'horizon 2009. Ce taux est stable entre 2007 et 2009.

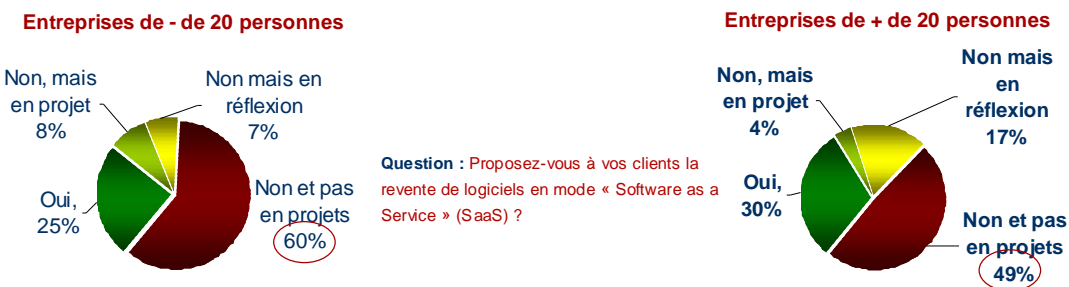
Le modèle SaaS vu par les revendeurs de logiciels

- ☒ Le modèle SaaS trouve un écho plutôt positif du côté des Vars : 40% des Vars 20- et 51% des Vars 20+ revendent aujourd'hui des solutions logiciels SaaS, projettent de le faire ou y réfléchissent sérieusement.
- ☒ Les résultats de l'enquête OPIIEC/IDC menée auprès des Vars montrent par ailleurs que ces derniers ne sont pas inquiets de la mise en place d'un nouveau modèle basé sur le SaaS. Seules 12% des grands Vars (20 salariés et plus) et 20% des Vars de taille moyenne (moins de 20 salariés) ont une perception négative du modèle SaaS.

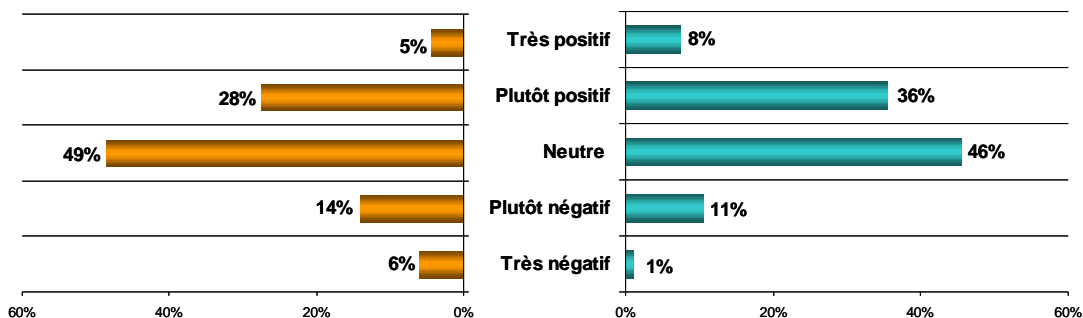
FIGURE 5

La perception du modèle SaaS par les Vars

Le modèle SaaS touche aujourd'hui 25% à 30% des Vars



L'impact du SaaS sur les activités services et vente des Vars



Source : IDC OPIIEC 2007

LES SALAIRES DE L'INDIRECT CHEZ LES EDITEURS DE LOGICIELS

Les métiers de l'indirect : définition et volumétrie

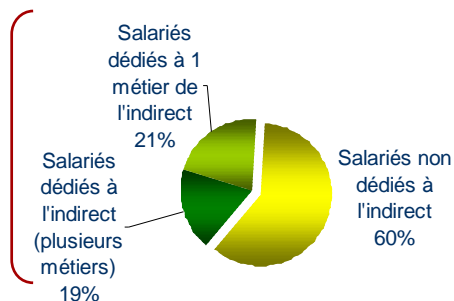
- ☒ Selon IDC, les éditeurs de logiciels regroupent un total de 76 000 salariés en 2007. Les résultats de l'étude OPIIEC/IDC permettent d'évaluer le nombre de salariés impliqués dans l'indirect : ils représentent 6% des salariés au sein des éditeurs de logiciels, soit 4 400 personnes. Plus précisément, 5% des effectifs au sein des éditeurs 20- (1 400 salariés) et 8% des effectifs au sein des éditeurs 20+ (3 000 salariés) sont impliqués dans les ventes indirectes. En conséquence, les éditeurs 20+ concentrent les deux tiers des salariés impliqués dans l'indirect (68%).
- ☒ Les métiers de l'indirect peuvent être classés en 4 grandes catégories : les animateurs du réseau de revendeurs, la fonction de commercial/apporteur d'affaires, le marketing partenaires et la formation des partenaires.
- ☒ Les résultats de l'étude OPIIEC/IDC indiquent que tous les salariés impliqués dans l'indirect ne sont pas dédiés à cette fonction : globalement 41% des salariés travaillant dans le domaine de l'indirect ont d'autres attributions non liées à la gestion du canal de revendeurs. Concernant les salariés spécialisés dans le domaine de l'indirect (2 600 salariés), 77% d'entre eux sont employés au sein des éditeurs regroupant plus de 20 salariés.

FIGURE 6

Le niveau de spécialisation des salariés de l'indirect

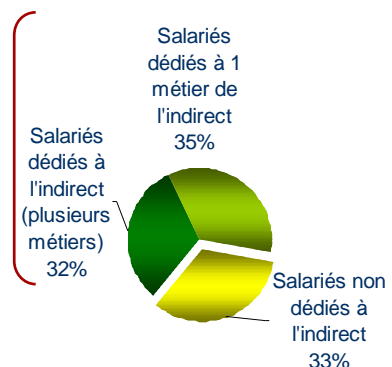
Éditeurs de - de 20 personnes

- 40% des salariés sont dédiés à l'indirect
- 600 salariés spécialisés



Éditeurs de + de 20 personnes

- 67% des salariés sont dédiés à l'indirect
- 2 000 salariés spécialisés



Question : Sur la France, quelle est la répartition des salariés impliqués dans les ventes indirectes en fonction de leurs métiers ?

Source : IDC OPIIEC 2007

Métiers de l'indirect : quels enjeux pour les éditeurs de logiciels ?

La création nette d'emplois dans les métiers de l'indirect à l'horizon 2009 : +5% par an

- Le premier enjeu auquel les éditeurs de logiciels sont confrontés est lié à leurs besoins en terme de création nette d'emplois dans les 2 prochaines années. Les éditeurs de logiciels anticipent une création nette d'emplois de +5% par an en 2008 et en 2009, portant les effectifs à 4 850 personnes fin 2009.

TABEAU 1

Le niveau de spécialisation des salariés de l'indirect

	Salariés en 2007	Créations nettes d'emplois (2008 et 2009)	Salariés en 2009	TCAM 2007 - 2009
Ensemble des éditeurs	4 400	450	4 850	5,0%
Editeurs 20+	3 000	270	3 270	4,4%
Editeurs 20-	1 400	180	1 580	6,2%
Gestion et suivi des partenariats et des partenaires	2 825	200	3 025	3,5%
Commerciaux	1 485	120	1 605	4,0%
Gestion et suivi des opérations Marketing	1 465	80	1 545	2,7%
Formation des revendeurs	1 760	50	1 810	1,4%

Note : les créations nettes d'emplois concernent les salariés disposant d'une activité dédiée à l'indirect ou représentant plus de la moitié de leur temps de travail. La création nette d'emplois suivant les métiers de l'indirect prend en compte le métier dominant des salariés

Source : IDC OPIIEC 2007

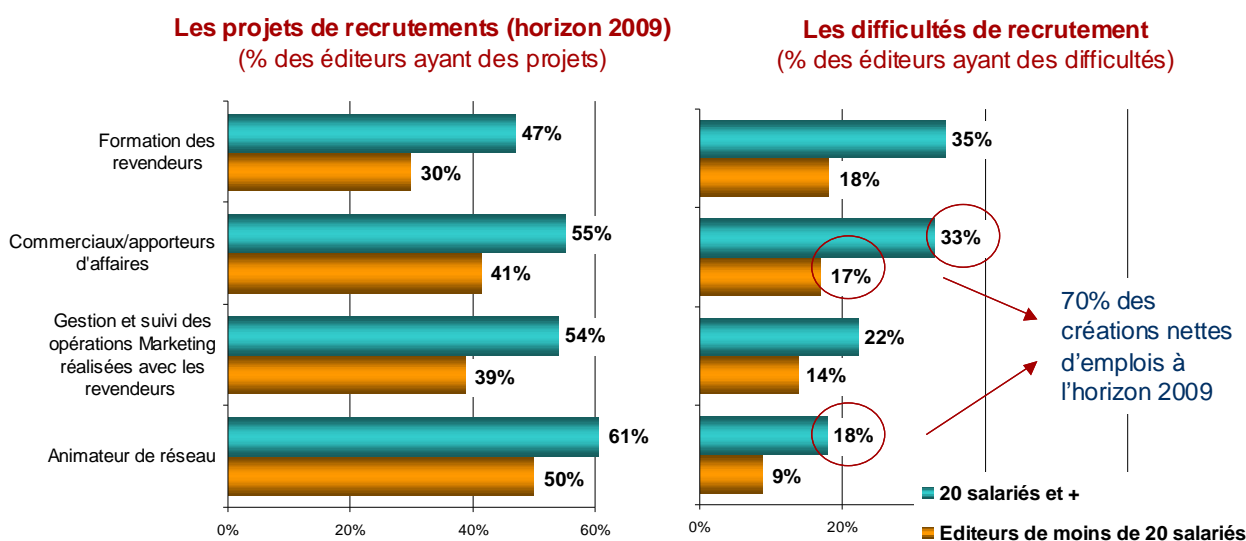
Faire face aux besoins et aux difficultés de recrutement

- Dans ce contexte, de nombreux éditeurs (43% des éditeurs 20- et 67% des éditeurs 20+) témoignent de difficultés de recrutement importantes. Ces difficultés portent en premier lieu sur les compétences des postulants jugées insuffisantes par 52% des éditeurs.
- Au-delà de l'adéquation entre les niveaux d'exigence des recruteurs et les niveaux de compétence des postulants, les éditeurs de logiciels estiment que leurs difficultés de recrutement sont très liées à **la pénurie de postulants dans les métiers de l'indirect**. Cette pénurie, qui touche surtout les profils ayant 2 à 5 ans d'expérience selon les éditeurs 20+ et 2 à 10 ans d'expérience selon les éditeurs 20-, a pour conséquence **une pression salariale à la hausse** que les éditeurs de moins de 20 salariés ont du mal à supporter (49% d'entre eux).
- Selon les résultats de l'étude menée par IDC, **les difficultés de recrutement pour les prochaines années devraient surtout se concentrer sur les commerciaux indirects et sur les animateurs de réseau**. Ces deux populations représentent 70% des créations nettes d'emplois prévues d'ici 2009.
 - Les éditeurs éprouvent des difficultés importantes à recruter des commerciaux indirects (33% et 17% des éditeurs selon leur taille).

- ❑ Les éditeurs exprimant des difficultés à recruter des animateurs de réseau sont moins nombreux (18% et 9% des éditeurs). Cependant, dans les 2 prochaines années, IDC anticipe des difficultés qui seront liées au nombre important de recrutements anticipés (les animateurs de réseau représentent à eux seuls 44% des créations nettes d'emploi en projet d'ici 2009).

FIGURE 7

Besoins et difficultés de recrutement des éditeurs de logiciels concernant les salariés travaillant dans le domaine de l'indirect



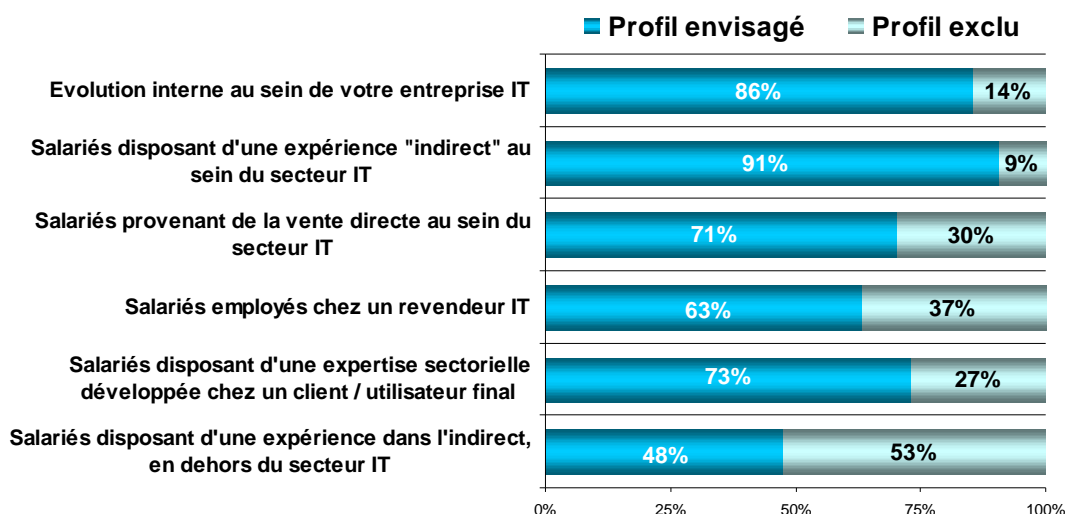
Source : IDC OPIIEC 2007

Un turnover faible sur les métiers de l'indirect, peu de passerelles entre les métiers

- ☒ Les difficultés de recrutement rencontrées par les éditeurs de logiciels sont renforcées par deux phénomènes :
 - ❑ L'enquête menée par IDC révèle un turnover particulièrement faible au sein des populations impliquées dans le canal indirect : il atteint en moyenne 5,5% par an (5,1% chez les éditeurs 20- contre 7,3% chez les éditeurs 20+).
 - ❑ Les éditeurs recrutent essentiellement au sein du secteur de l'édition logiciels. Ils se tournent très peu vers d'autres secteurs d'activité.
- ☒ Point positif, les éditeurs sont sensibles au recrutement de jeunes diplômés et de salariés ayant une expérience inférieure à 2 ans : près d'un tiers des éditeurs privilégient les jeunes diplômés ou des candidats avec moins de 2 ans d'expérience lors des phases de recrutement. L'intérêt que les éditeurs portent aux jeunes diplômés ou aux candidats ayant moins de 2 ans d'expérience touchent tous les métiers de l'indirect : commerciaux/apporteurs d'affaires, animateurs de réseau, formateur, marketer.

FIGURE 8

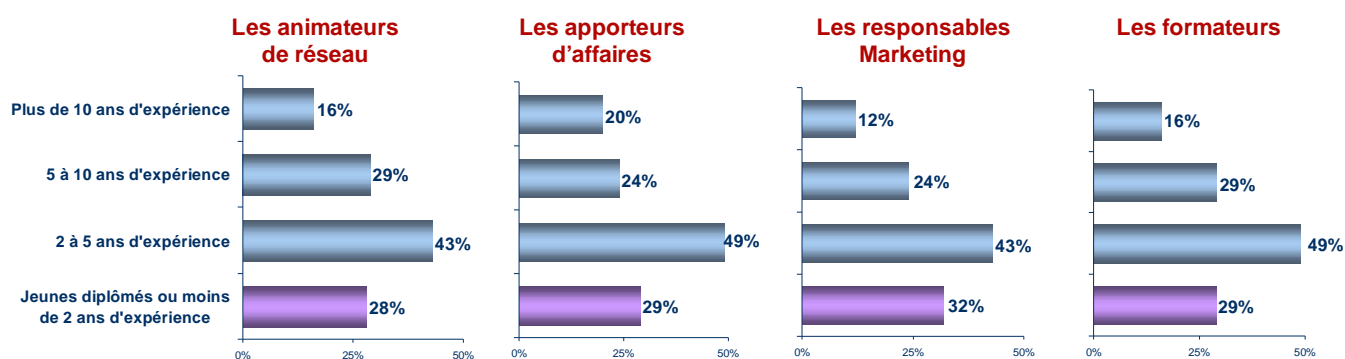
Les profils envisagés et exclus lors des recrutements chez les éditeurs



Source : IDC OPIIEC 2007

FIGURE 9

Le niveau d'expérience privilégié lors des recrutements



Question : Concernant les salariés de l'indirect, quel est le niveau d'expérience que vous privilégiez dans le recrutement des catégories de salariés suivantes ?

Source : IDC OPIIEC 2007

Un recours encore faible à des formations continues dédiées à l'indirect, mais des attentes importantes

☒ Dans ce contexte, les résultats de l'étude montrent que les éditeurs de logiciels sont paradoxalement peu nombreux à se tourner vers des formations continues dédiées à l'indirect : alors que 43% des éditeurs proposent des formations continues à leurs salariés impliqués dans l'indirect, seuls 7% proposent des formations spécifiquement liées aux métiers de l'indirect.

☐ Chez certains grands éditeurs, il existe des formations à la carte avec des programmes venant de la maison mère (US ou autres) intégrant des formations orientées Channel. Elles restent cependant relativement rares et

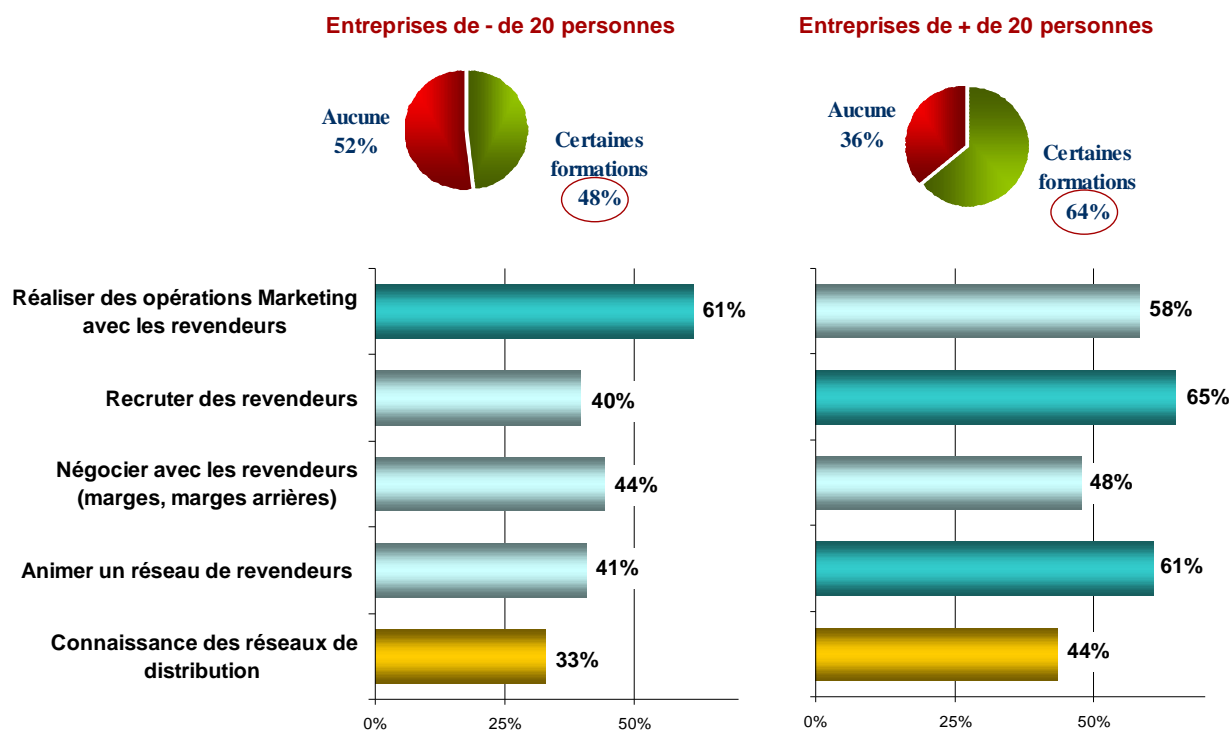
sont essentiellement liées à des plans de formation menés en interne au niveau international.

- ☒ Cependant, face aux besoins importants de recrutement et au recours à des profils disposant de moins de 2 ans d'expérience, les éditeurs expriment des besoins importants en matière de formation continue dédiée aux métiers de l'indirect (48% des éditeurs 20- et 64% des éditeurs 20+).
- ☒ Les éditeurs n'ont pas les mêmes besoins suivant leur taille. Les éditeurs petits ou de taille moyenne, généralement dépourvus de Direction Marketing, ont des besoins surtout liés à la réalisation d'opérations de co-marketing avec les revendeurs. Les plus grands éditeurs concentrent leurs besoins de formation sur le recrutement et l'animation de leur réseau de revendeurs.

FIGURE 10

Le niveau d'expérience privilégié lors des recrutements

Question : Quelles sont les formations spécifiquement liées aux métiers de l'indirect que vous souhaiteriez mettre en place ?



Source : IDC OPIIEC 2007

L'ECOSYSTEME DES VARS: CONSTAT, ENJEUX ET PERSPECTIVES

L'organisation des Vars en France : 145 000 salariés employés par 4 200 Vars

- ☒ Selon IDC, la France compte 4 200 Vars en France dont la plus grande part sont des entreprises de moins de 20 salariés : elles représentent 77% des prestataires. Le niveau de concentration est important puisque près de la moitié des salariés (45%) du secteur sont employés par les 200 Vars les plus importants.

FIGURE 11

Une cartographie des partenaires revendeurs en France

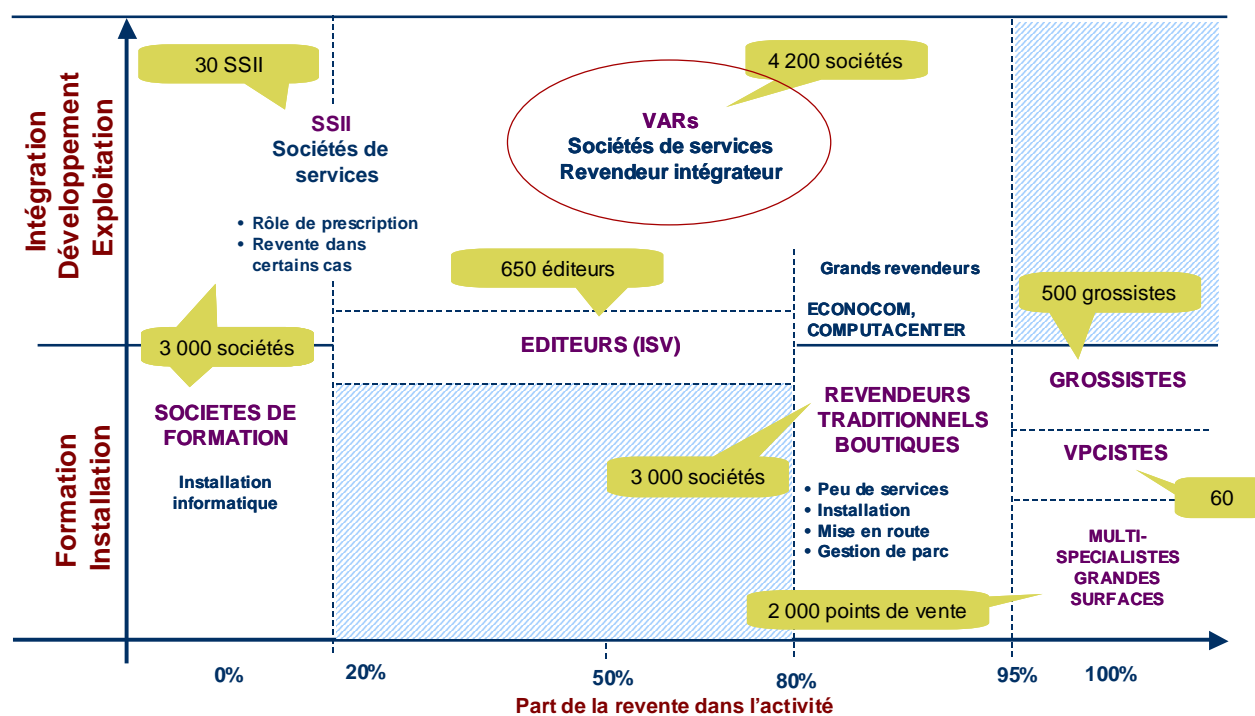


TABLEAU 2

La répartition des Vars en France selon leur taille

Les Vars en France	Nombre de Vars	CA Services (Milliards d'euro)	% du marché des services (CA)	Nombre de salariés (2007)	Répartition des salariés
Top 200	200	4,1	45%	65 000	45%
Second tiers	775	3,0	33%	45 000	31%
Moins de 20 salariés	3 225	2,0	22%	35 000	24%
Total	4 200	9,1	100%	145 000	100%

Source : IDC OPIIEC 2007

La situation de l'emploi au sein des Vars : +5% en 2007

- ☒ Alors que les activités de services ont connu une croissance du chiffre d'affaires de +5,1% en 2007 (par rapport à 2006), le marché de l'emploi est resté dynamique avec, selon IDC, une création nette d'emplois de 5 800 salariés sur l'année 2007 (+5% par rapport à fin 2006). Les deux tiers (65%) des créations nettes d'emplois ont été réalisés par les Vars 20+, surtout au sein des équipes techniques (43% des créations nettes d'emploi).

TABLEAU 3

Recrutements et création nette d'emplois au sein des Vars en 2007

Entreprises	Nombre de salariés fin 2006	Recrutements en 2007	% de Vars créateurs d'emploi en 2007	Créations nettes d'emploi en 2007	Nombre de salariés fin 2007
Vars 20+	89 700	17 000	78%	3 800	93 500
Vars 20-	29 500	5 000	35%	2 000	31 500
Equipe technique	58 900	11 000	21%	2 500	61 400
Equipe conseil	32 400	5 000	26%	1 700	34 100
Equipe vente	27 900	6 000	23%	1 600	29 500
Ensemble des Vars	119 200	22 000	45%	5 800	125 000

Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ Les Vars anticipent une accélération des créations nettes d'emplois au cours des 2 prochaines années (2008 et 2009): +6,6% par an en moyenne, soient 17 000 nouveaux emplois. Selon IDC, 67% des créations nettes d'emplois devraient être réalisées par les Vars 20+ : 64% des Vars 20+ projettent de créer des emplois sur la période, soit un total estimé à 11 400 créations nettes d'emplois au cours des 2 prochaines années (+5,9% par an). Les Vars 20- sont quant à eux 50% à projeter des créations nettes d'emplois sur la période: elles anticipent la création de 5 600 nouveaux emplois (+8,5% par an).

TABLEAU 4

Perspectives de création nette d'emplois au sein des Vars en 2008 et 2009

	2006	2007	2008	2009	TCAM 2007-2009
Employés chez les Vars 20+	89 700	93 500	99 100	104 900	5,9%
Employés chez les Vars 20-	29 500	31 500	34 250	37 100	8,5%
Nombre total d'employés	119 200	125 000	133 350	142 000	6,6%
Croissance des effectifs		4,9%	6,7%	6,5%	
Créations nettes d'emplois		5 800	8 350	8 650	

17 000 créations nettes d'emplois

Source : IDC OPIIEC 2007

Les enjeux des Vars en matière d'emplois et de formation

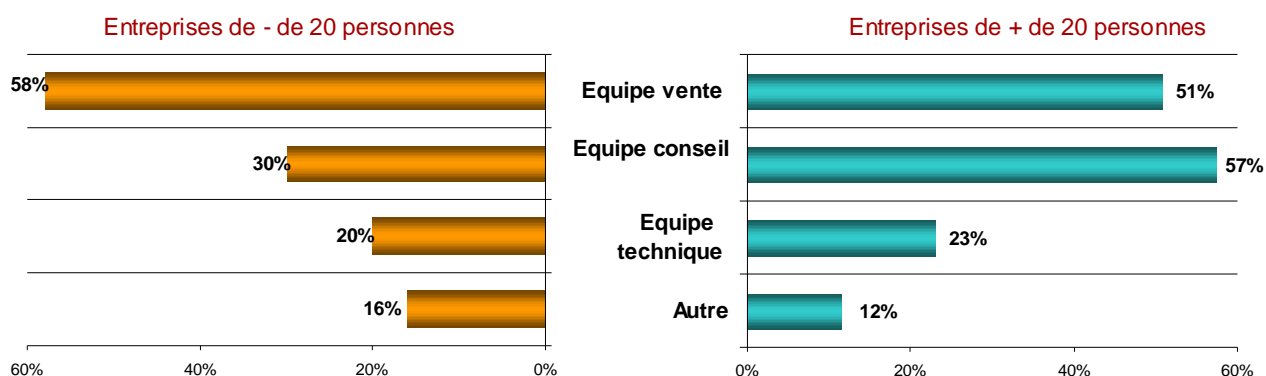
Des difficultés de recrutement sur certains métiers

- ☒ Selon IDC, les projets de création nette d'emplois par les Vars dans les prochaines années sont soumis à plusieurs phénomènes : d'une part, l'incertitude quant à l'évolution du contexte macro-économique pourrait pousser certains Vars à réviser à la baisse leur projet de création nette d'emplois.
- ☒ D'autre part, les Vars sont nombreux à identifier des difficultés pour recruter de nouveaux salariés : 86% des Vars 20+ et 59% des Vars 20- expriment des difficultés de recrutement qui portent essentiellement sur les profils commerciaux et consultants. Les difficultés sont surtout dues à la pénurie de profils expérimentés. Pour certains Vars interrogés, « les conditions de rémunération des Vars n'intéressent pas les commerciaux ».

FIGURE 12

Les métiers difficiles à recruter au sein des Vars

Les métiers difficiles à recruter (Question aux dirigeants, % des Vars)



Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ La plupart des Vars (90% des Vars 20+ et 66% des Vars 20-) mettent en place des actions pour pallier ces difficultés de recrutement. Ces actions sont essentiellement liées aux facteurs suivants :
 - ☐ le recrutement de jeunes diplômés;
 - ☐ le recrutement de salariés provenant d'autres secteurs d'activité que celui de l'informatique;
 - ☐ Les vars souhaitent également s'appuyer de manière croissante sur leurs partenaires éditeurs pour que ces derniers les supportent dans leurs actions de marketing, de vente et de support technique.
 - ☐ la formation continue permettant de faire monter en puissance certains salariés;

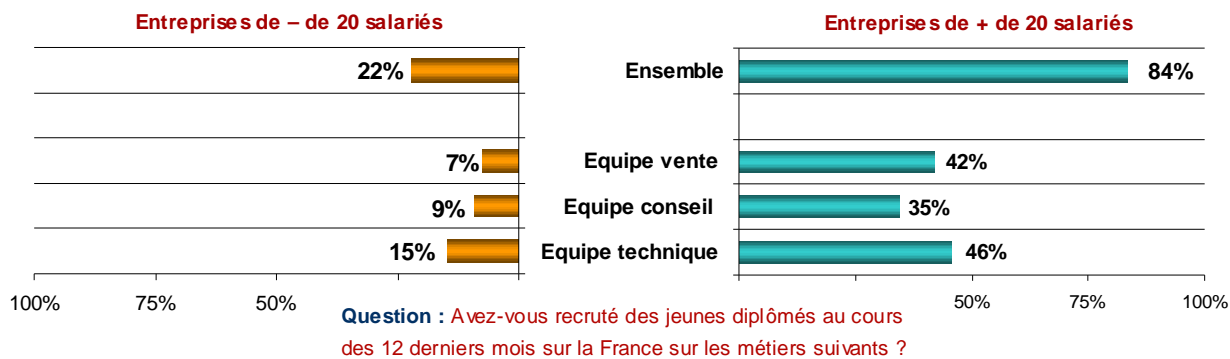
- ☒ Inversement, la mise en place de passerelles entre métiers au sein même des Vars est peu pratiquée.

La prime aux jeunes diplômés

- ☒ Les résultats de l'étude IDC OPIIEC montrent que les Vars sont particulièrement attentifs au recrutement des jeunes diplômés : les jeunes diplômés ont représenté 19% des embauches en 2007, soit un total de 4 300 recrutements (estimation IDC sur la base de l'enquête). La moitié des recrutements de jeunes diplômés a concerné les métiers techniques (développement, intégration, déploiement, paramétrage) et 30% le métier de la vente. Les recrutements de jeunes diplômés ont représenté 24% des embauches au sein des Vars 20- en 2007 (1 200 recrutements), contre 18% au sein des Vars 20+ (3 100 recrutements).
- ☒ Le recrutement des jeunes diplômés est renforcé par un recours apprécié aux formations en alternance (Grandes Écoles ou contrat de qualification). Ces formations sont considérées par certains comme « *une source de main d'œuvre efficace* » ou encore « *une solution pour contrôler la masse salariale de l'entreprise* ». D'autres Vars considèrent ces formations en alternance comme « *un vivier pour le recrutement, nous proposons quasi à tous un CDI à la fin des contrats de qualification* ».

FIGURE 13

Les Vars qui ont recruté des jeunes diplômés en 2007 (Question aux dirigeants, % des Vars)



Source : IDC OPIIEC 2007

Développer les passerelles avec les secteurs non informatiques

- ☒ A la différence des éditeurs de logiciels, qui ne recrutent que très peu en dehors de leur propre secteur, nombre de Vars recrutent des salariés à l'extérieur du secteur des services informatiques.
- ☒ Les origines professionnelles des salariés sont variées. Les résultats de l'enquête indiquent que 85% des salariés travaillant au sein des Vars ont connu plusieurs entreprises au cours de leur parcours professionnel. Plus de la moitié d'entre eux, quelque soit leur métier, a été recrutée alors qu'ils travaillaient dans une entreprise n'appartenant pas au secteur des services informatiques.

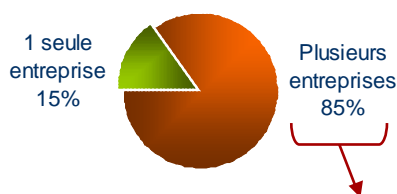
- ☒ Les passerelles avec le monde de l'édition logiciels restent cependant rares : ainsi 15% des salariés « Vente », 10% des salariés « Technique » 14% des salariés « Conseils et Services » avaient pour précédent employeur un éditeur de logiciel. Inversement, les passerelles avec les entreprises n'appartenant pas au secteur informatique sont nombreuses : 34% des profils "Techniques", 40% des profils "Vente" et "Consultant" (précédent employeur).

FIGURE 14

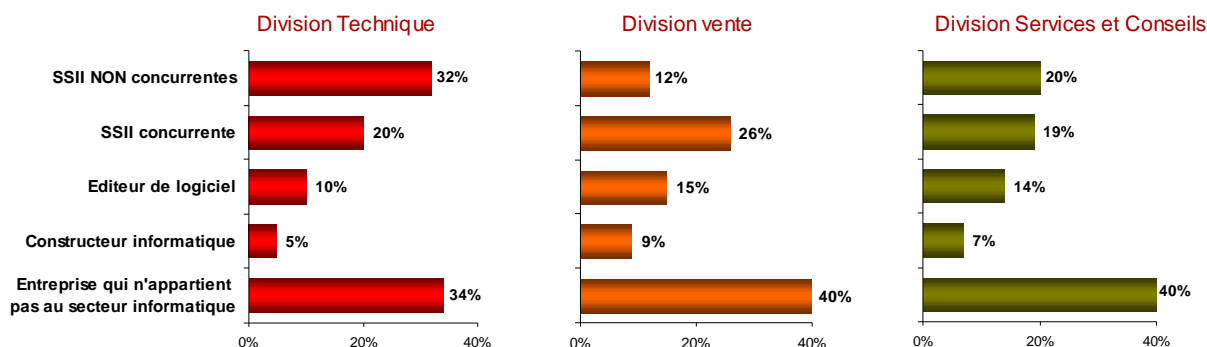
Les catégories sectorielles du précédent employeur

Les entreprises dans lesquelles les salariés ont travaillé au cours de leur vie professionnelle

(Question aux salariés, % des salariés)



Catégorie sectorielle du précédent employeur (% des salariés)



Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ D'une manière plus générale, les résultats de l'enquête montrent que 46% des salariés des Vars ont travaillé, au cours de leur parcours professionnel, dans d'autres secteurs d'activité que celui de l'informatique (constructeur, éditeur ou société de services informatiques). Plus précisément, 55% des salariés travaillant dans la "Vente" ont connu une expérience professionnelle hors secteur IT (24% viennent du secteur "Commerce"), tandis que 47% des salariés "Consultant" et 37% des salariés "Technique"

Renforcer les liens avec les éditeurs de logiciels

- ☒ Les revendeurs à valeur ajoutée recherchent également des leviers auprès de leurs partenaires éditeurs de logiciels. Ainsi, 77% des Vars interrogés expriment des attentes fortes en direction des Vars afin de pallier leurs difficultés de recrutement.

- ☒ Ces attentes sont encore peu orientées vers une aide au recrutement, même si quelques éditeurs proposent aujourd'hui ce genre de services en direction de leurs revendeurs (Sage par exemple). Les besoins des Vars reposent surtout sur des prestations de formation additionnelle sur les produits et les architectures. Les Vars recherchent également, de la part de leurs partenaires éditeurs, un support technique renforcé et une aide marketing.
- ☒ Les résultats de l'enquête menée par IDC ont d'ailleurs montré que les Vars n'étaient pas pleinement satisfaits des relations qu'ils ont établies avec leurs partenaires éditeurs : alors que 73% des Vars 20+ ont opté pour le niveau d'engagement le plus élevé (Gold), ils ont 58% à se déclarer pleinement satisfaits des programmes de partenariats établis. Concernant les Vars 20-, ils sont 29% à avoir opté pour le niveau d'engagement le plus élevé, et 30% à se déclarer pleinement satisfaits.

FIGURE 15

Attentes des Vars en direction de leurs partenaires éditeurs



Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ Dans ce contexte, les Vars attendent également de leurs partenaires éditeurs un engagement important dans la génération de leads (78% des Vars 20+ et 51% des Vars 20-). Selon les Vars interrogés, cette démarche leur permettrait de justifier les investissements qu'ils ont consentis autour de ces partenariats (formation des équipes, certifications, opérations marketing): pour 90% des Vars 20+ interrogés, les gains associés aux programmes de partenariat (chiffres d'affaires) sont trop faibles (75% des Vars 20-).

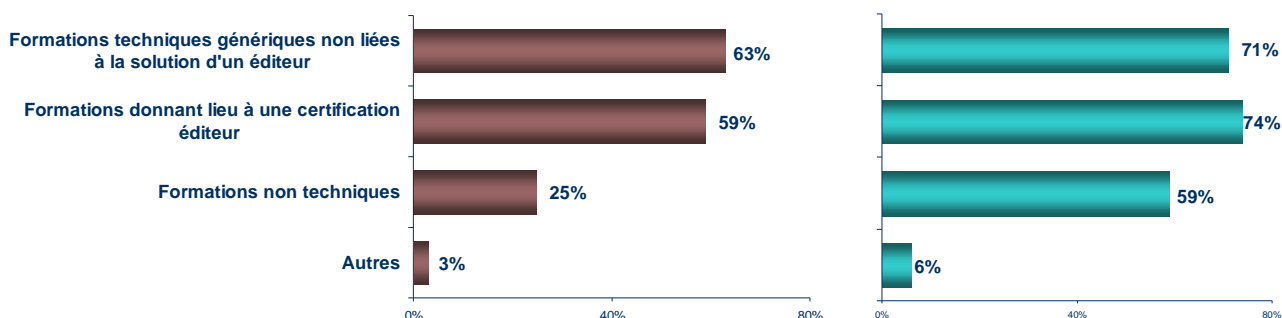
Développer la formation continue et les certifications

- ☒ La formation des équipes est un axe important pour les Vars : 56% des salariés interrogés ont reçu une formation au cours des 2 dernières années : 51% des

salariés chez les Vars 20- et 62% chez les Vars 20+. Les formations proposées par les Vars sont très orientées vers les domaines techniques, notamment pour les Vars 20-.

FIGURE 16

Les formations proposées par les Vars (questions aux dirigeants des Vars)

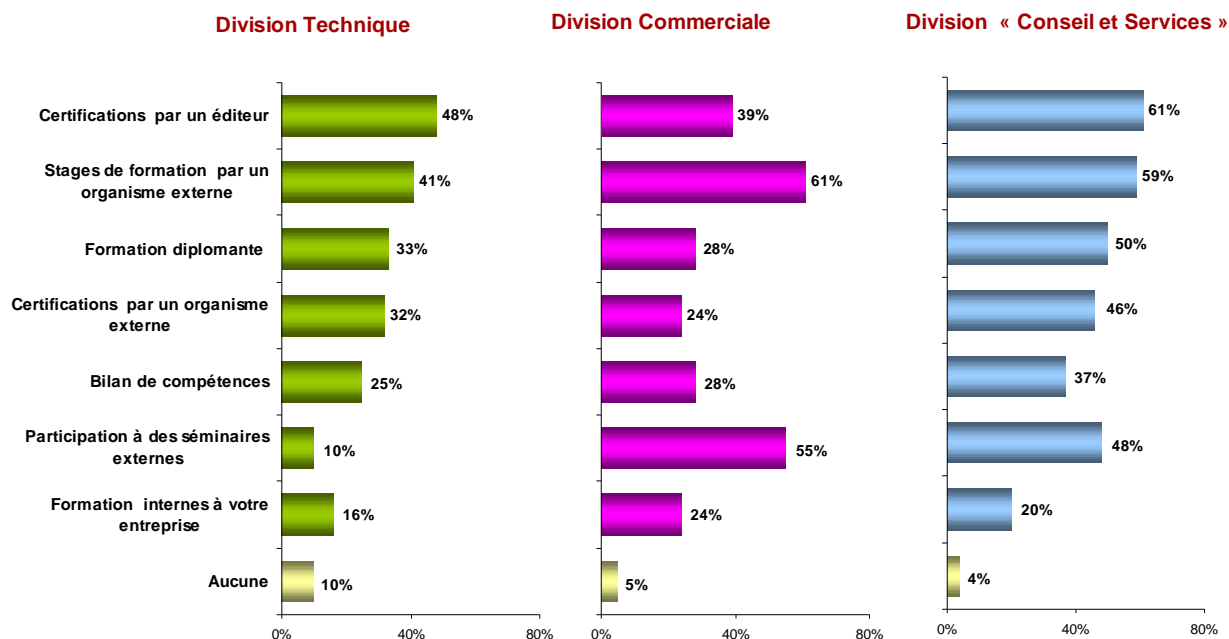


Source : IDC OPIIEC 2007

- ☒ La certification a une place de choix dans les formations proposées par les Vars en direction de leurs salariés. Fin 2007, 40% des salariés au sein des Vars 20- et 62% au sein des Vars 20+ sont certifiés:
 - ☐ Fin 2007, 75% des Vars 20- ont au moins un salarié certifié tandis que 25% ont la totalité de leurs salariés certifiés. Selon les résultats de l'enquête, 33% des Vars 20- auront la totalité de leurs salariés certifiés à l'horizon 2010.
 - ☐ Le phénomène est également présent au sein des Vars 20+ : 90% d'entre eux ont au moins un salarié certifié tandis que 39% ont la totalité de leurs salariés certifiés. Le taux de Vars 20+ disposant de l'ensemble des salariés techniques certifiés devraient passer à 46% à l'horizon 2010 (selon le déclaratif des dirigeants des Vars).
- ☒ Cette tendance répond à une attente forte de la part des salariés: les résultats de l'enquête menée auprès des salariés indiquent que les certifications (qu'elles concernent les technologies éditeurs ou des problématiques génériques telles que le SOA) font partie des formations prioritaires attendues par les salariés ayant une dominante technique (division technique, division Conseils et Services).
- ☒ Cette tendance répond par ailleurs à un besoin très pragmatique lié au rôle que joue la certification des populations développeurs et consultants sur le développement de l'activité de Vars, notamment en renforçant leur crédibilité vis-à-vis des clients. Enfin, la place des certifications est également très liée au niveau d'engagement qui lie les Vars 20+ et leurs partenaires éditeurs: pour 59% des Vars 20+, les certifications sont imposées par leurs partenaires éditeurs dans le cadre des accords de partenariat, ce taux atteint 24% pour les Vars 20-.

FIGURE 17

Les formations à développer (question aux salariés des Vars)

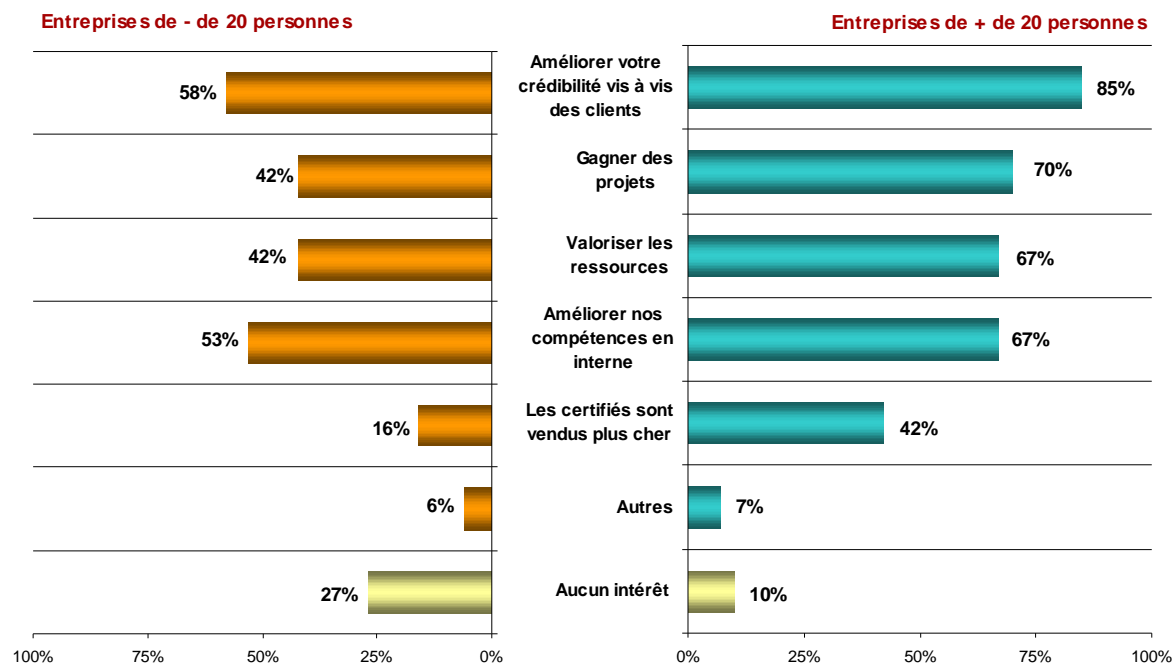


Question : Parmi les possibilités suivantes, quelles catégories de formation souhaitez-vous que votre entreprise développe pour vous permettre d'améliorer vos compétences ou vos connaissances ?

Source : IDC OPIIEC 2007

FIGURE 18

L'intérêt des Vars pour la certification des développeurs et consultants (Question aux dirigeants, % des Vars)



Question : Quel est l'intérêt pour votre entreprise de certifier les développeurs et consultants ?

Source : IDC OPIIEC 2007

Copyright Notice

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/offices. Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or sales@idc.com for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or Web rights.

Copyright 2008 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved