



# LE MARCHÉ DES SERVICES INFORMATIQUES

## Bilan 2013 et perspectives 2014 Positionnement comparé des grands acteurs

*Mai 2014*



**Négociier**  
à armes égales

# Sextant Expertise

## Expert du dialogue social et de la négociation



Négociateur  
à armes égales



Sextant

### Une équipe dynamique

Composée aux deux tiers de spécialistes sectoriels et d'un tiers de spécialistes RH, tous animés de **la volonté de promouvoir des pratiques socialement responsables**.

### Des diagnostics pertinents, prospectifs et fiables

Les objectifs de nos missions sont définis par les Comités qui nous mandatent, le plus souvent dans un cadre juridique qui prévoit le financement de nos travaux par l'entreprise : examen annuel des comptes, prévisions, droit d'alerte, licenciement collectif, participation, concentration, etc.

Toutes nos interventions intègrent une dimension de **conseil** et de **transmission d'expérience** au bénéfice des Représentants du Personnel, élus et négociateurs. Chez nous, pas de « rapport type » standardisé, mais une réponse **« sur-mesure »** à vos préoccupations et objectifs.

### Nous intervenons sur toute la France

Depuis notre siège à Paris, ou notre bureau à Aix-en-Provence.

#### NOS POINTS FORTS

- Un produit très orienté « identification des enjeux » (stratégiques, sociaux et financiers), évaluation des marges de manœuvre, conseil et préparation à la négociation ;
- Une forte valeur ajoutée dans les domaines Ressources Humaines et sociaux ;
- Le souci d'une prestation utile, bien au-delà de la seule délivrance d'une analyse dans un rapport ;

### L'exigence d'être utile

L'expert-comptable du CE aide les organisations syndicales dans la préparation des négociations, en allant chercher et en traitant l'information dont elles ont besoin, grâce aux droits d'expertise des comités et - dans certains cadres - des organisations syndicales elles-mêmes.

Sextant a développé un ensemble unique de compétences RH, afin de **conseiller utilement** les représentants du personnel, au-delà de la seule analyse de la situation économique et financière de l'entreprise. Nous aidons à générer le rapport de forces nécessaire à la négociation, grâce à nos conseils de mise en œuvre ; sans toutefois empiéter sur la définition des objectifs, qui appartient aux représentants du personnel.

**Indépendants**, nous apportons la même expertise, réaliste et sans compromis, à l'ensemble des membres des instances qui nous mandatent (comités d'entreprise, groupes de négociations, instances paritaires). Nous mettons notre valeur ajoutée au service de tous ceux qui veulent **obtenir des résultats par la négociation**.

- Le transfert aux représentants du personnel de notre connaissance des enjeux sectoriels, notre prévenance en cas d'opportunités ou risques détectés, la délivrance de conseils connexes à nos travaux tout au long de l'année ;
- La formation des élus, grâce à des petits déjeuners, des conférences thématiques (préparation des NAO, égalité professionnelle...), une Lettre d'Information, un site Internet...
- Pour en savoir plus : [www.sextant-expertise.fr](http://www.sextant-expertise.fr)

# Sur un marché peu dynamique, notamment en Europe, les acteurs sont confrontés à un double impératif : maîtriser leurs prix de vente sur les activités de commodités et réussir à vendre de la valeur sur les activités plus critiques

1

## Les constats

Faible croissance du marché, en particulier sur les activités cycliques, en Europe et sur le secteur Public

Une pression continue sur les prix avec un pouvoir de négociation fort du côté des clients

Une demande IT qui est dominée par des besoins technologiques (BI / Mobilité / Cloud / Sécurité / etc.)

Maintien des marges des grands acteurs et objectifs de croissance profitable pour la plupart d'entre eux

2

## Les enjeux

Réussir à conquérir des parts de marché face à une concurrence exacerbée par les acteurs indiens

Faire évoluer le modèle opérationnel pour répondre à la demande des clients

Proposer des offres distinctives pour répondre aux demandes à valeur ajoutée des clients

Pour les sociétés cotées en bourse, atteindre les objectifs financiers annoncés aux marchés financiers

3

## Les réponses stratégiques

### Les réponses stratégiques « par le bas »

Diversification géographique et sectorielle. En France, gain de grands deals récurrents AM/IM

Régionalisation et offshore, industrialisation, renouvellement de la pyramide, projets au forfait

### Les réponses stratégiques « par le haut »

Construction de solutions technologiques et gestion RH adaptée pour être en mesure de délivrer ces offres

Remontée de la chaîne de valeurs, notamment à travers le Design, le Conseil et le modèle IP\*

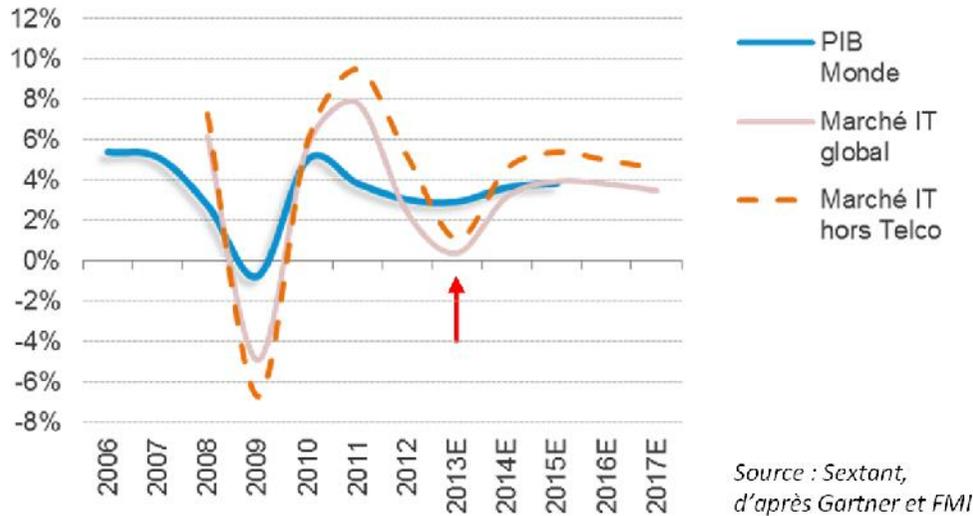
## Croissance externe

Croissance externe pour acquérir rapidement des parts de marché, rentrer sur de nouveaux marchés, acquérir des compétences

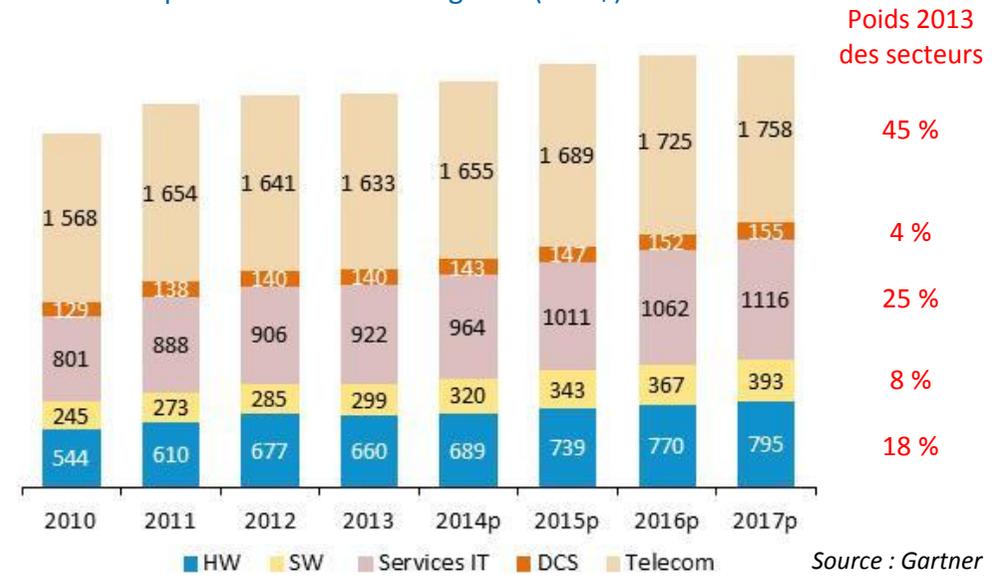
\* Modèle de propriété intellectuelle

# Après une stabilisation en 2013, le marché devrait repartir sur une croissance moyenne et dépendra fortement de la solidité de la reprise économique dans les économies avancées

## ► Croissance du marché IT global par rapport à la croissance économique mondiale



## ► Décomposition du marché IT global (Mrd\$)



HW (Hardware) = matériels informatiques, SW (Software) = Logiciels, DCS = Services centre de données

Poids 2013 des secteurs  
 45 %  
 4 %  
 25 %  
 8 %  
 18 %

## Le secteur IT continue à être ultra cyclique

- Lorsque l'environnement économique est porteur, la croissance du secteur IT s'emballe, à l'image des années 2010 et 2011 après la crise marquée de 2009.
- À l'inverse, lorsque l'économie mondiale se grippe ou est en récession, le marché IT recule plus rapidement que l'économie, comme cela a été le cas en 2009 et en 2013.
- Pour la période 2014-2017, l'institut Gartner reste prudent et s'attend à une croissance du secteur IT (+3,7 % par an) globalement en ligne avec l'économie mondiale qui devrait profiter de la reprise dans les économies avancées.

## Le secteur IT hors services Télécom toujours porté par les Logiciels

- Les services Télécoms, qui représentent 45 % du secteur IT global, a été en recul de -0,5 % en 2013. La reprise économique prévue devrait permettre une amélioration, Gartner tablant sur une croissance de +2,1 % par an entre 2014 et 2017.
- En dehors des services Télécom, le marché IT a progressé en 2013 de +1,1 %, principalement porté par les Logiciels (+4,9 %). Les autres activités IT ont été relativement stables (-0,1 %). Sur la période 2014-2017, ces secteurs (HW / DCS / Services IT) devraient retrouver un niveau de croissance >4 %, mais les Logiciels resteront le segment le plus dynamique (+7 % par an).

# Alors que le dynamisme du marché reste porté par les logiciels, les autres activités devraient rebondir à partir de 2014 après un exercice stable en 2013

► Croissance 2010-2017 par segment



**Le segment Matériels (HW)** a généré 660 Mrd\$ en 2013, ce qui représente une baisse de -1,4 %. La croissance importante des ventes de matériels légers (tablettes, smartphones auprès des entreprises, PC portables) n'a pas suffi à compenser la diminution des ventes de PC (-10 %), en particulier en Europe de l'Ouest. En 2014, le segment Matériels devrait renouer avec la croissance (+4,4 %). Il serait toujours porté par le matériel léger (le marché des tablettes devrait progresser de +38,5 % notamment) et moins impacté par le marché des PC qui devrait se stabiliser.

**Le segment Logiciels (SW)** est le secteur qui a le plus progressé en 2013 (+4,9 % à 299 Mrd\$). Les fortes demandes dans les domaines du e-commerce et des réseaux sociaux d'entreprises expliquent la hausse des dépenses en Logiciels. La croissance devrait être plus forte en 2014 (+6,9 %) et menée par le SaaS, tels que les logiciels de gestion de la relation client (CRM), de gestion de la chaîne logistique (SCM) et les ERP. Le SaaS devrait représenter un marché de 23,7 Mrd\$ en 2014, un marché qui pourrait atteindre, à horizon 2016, 32,8 Mrd\$ (soit +18 % par an, en moyenne).

**Le segment des services IT** a généré 922 Mrd\$, pour une croissance de +1,8 %. La croissance est donc restée modeste en 2013 notamment en raison des restrictions budgétaires. Le secteur ITO est porté par les clients cherchant à réduire leurs budgets récurrents pour financer des projets. Selon Gartner, les dépenses devraient diminuer dans le Conseil (planification des projets), mais augmenter dans le Build (réalisation des projets). Par ailleurs, le cloud (131 Mrd\$ en 2013) devrait être le moteur des nouvelles dépenses de services IT (+18 % en 2014 après +18 % en 2013 et +16 % sur 2015 et 2016). C'est en Amérique du Nord puis en Europe Occidentale que le secteur se développe le plus rapidement.

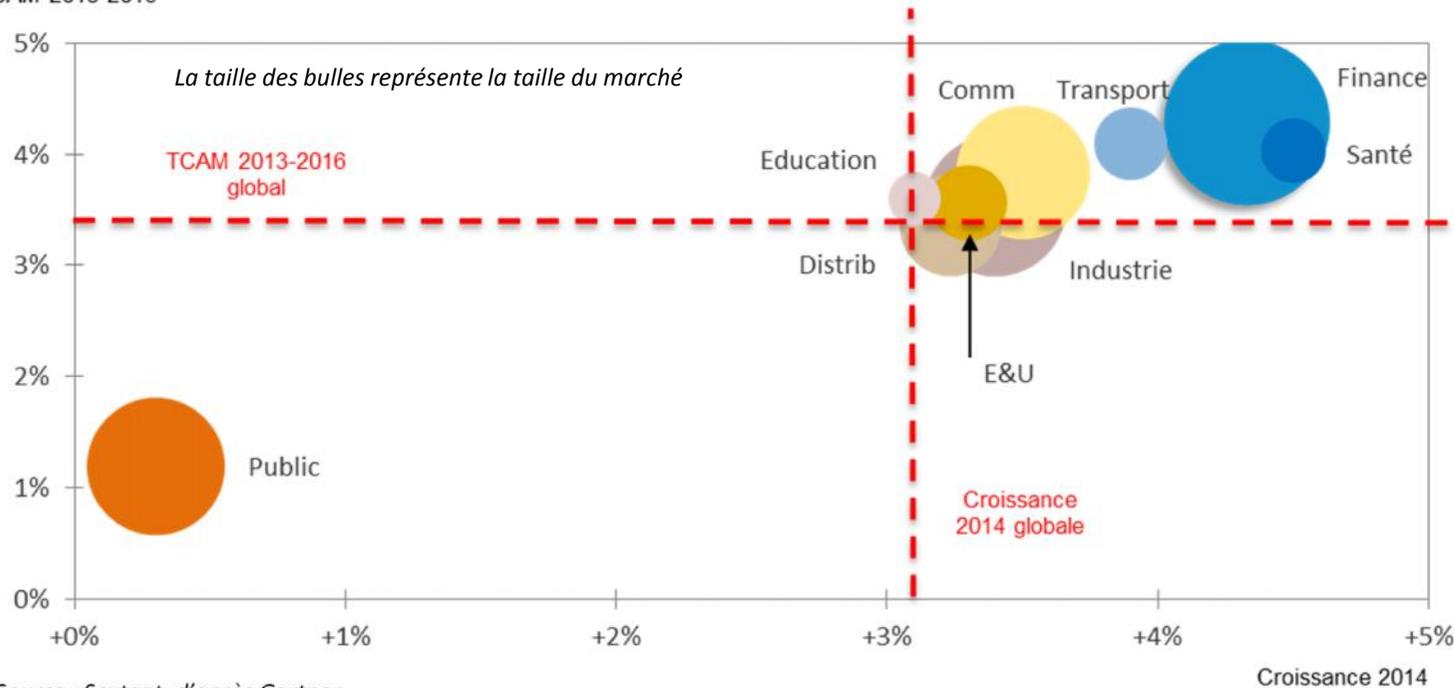
**Le segment des Services DCS (Services datacentres)** a atteint 140 Mrd\$ en 2013, soit le même niveau qu'en 2012. La diminution des achats en capacité de stockage et la faiblesse de l'activité économique en Europe expliquent la stagnation de ce segment.

Source : Gartner

# À l'exception du secteur Public, les principaux secteurs devraient bénéficier d'une croissance supérieure à 3 % d'ici 2016

## ► Comparaison du dynamisme du marché IT global par secteur

TCAM 2013-2016



Source : Sextant, d'après Gartner

**Les secteurs les plus dynamiques** sur la période devraient être la Finance (Banque / Assurance), la Santé et, dans une moindre mesure, les Transports. La Finance est par nature très intensive en dépenses IT (le ratio dépenses IT/CA y est 3 fois supérieur à la moyenne des autres secteurs). Les dépenses IT du secteur des Transports, qui ont le plus progressé en 2013 (+5 %), devraient suivre la même tendance sur la période 2014-2016.

### Le secteur Public reste en difficulté

Les contraintes budgétaires vont rester fortes, même si les besoins (notamment dans le cloud) sont importants. Les administrations publiques vont chercher à optimiser leurs dépenses et mettre la pression sur les prix. À noter que le secteur de l'Éducation devrait connaître une évolution plus forte que le secteur Public et se situer dans la moyenne.

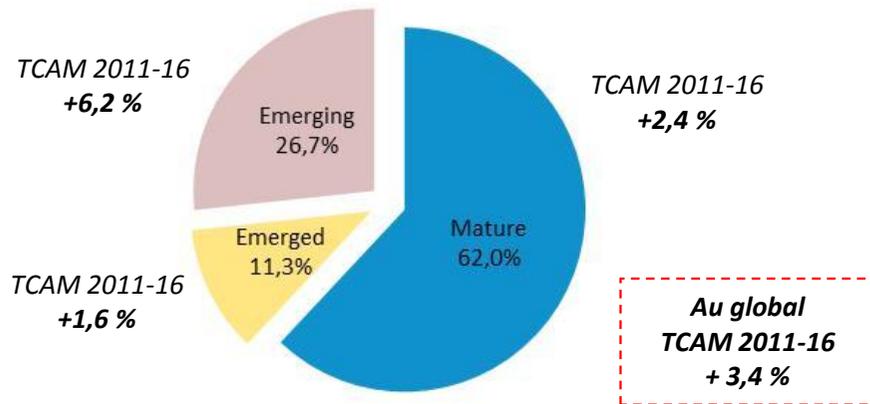
### Les autres secteurs sont dans la moyenne

Après une année 2013 de croissance nulle, le secteur Industrie devrait rebondir sur la période 2014-2016, porté par les nouvelles technologies.

Le secteur de la Communication devrait poursuivre ses investissements IT notamment pour couvrir les besoins de sécurisation d'Internet et de rapidité des services sans-fil.

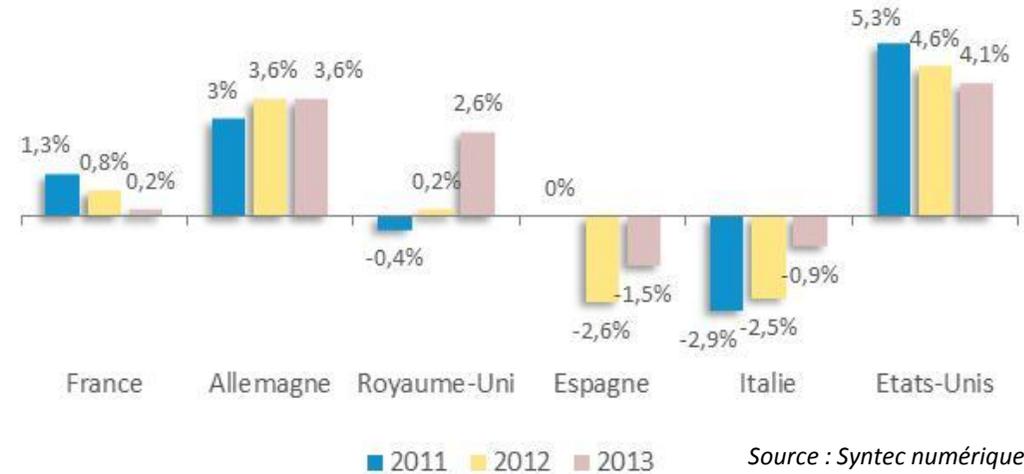
# Les pays en développement devraient continuer à tirer la croissance des dépenses IT mondiales, tandis que la situation dans les pays matures est contrastée, l'Europe du Sud étant à la traîne

- ▶ Décomposition du marché IT global par région en 2011 et taux de croissance annuel moyen entre 2011 et 2016



Source : Gartner

- ▶ Croissance annuelle des services IT\* en France et dans un échantillon de pays « matures »



Source : Syntec numérique / IDC

\* Hors BPO et hors conseil en technologies

## La croissance tirée par les pays émergents

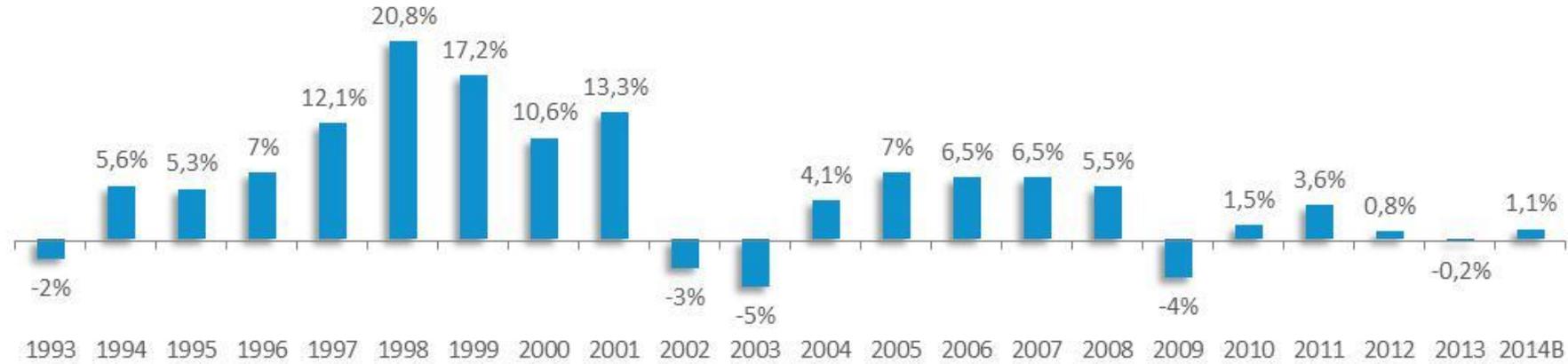
- La croissance des dépenses IT sera la plus forte (>6 %) dans les pays en développement (Emerging countries) sur la période 2011-2016.
- Les dépenses IT au sein de la Zone Asie-Pacifique devraient atteindre 767 Mrd\$ en 2014, soit +5,5 % par rapport à 2013. La croissance va s'accroître en Chine (+8,7 % en 2014 après +6,7 %) avec le développement de la classe moyenne et l'automatisation de secteurs d'activités. En Inde, les dépenses ont atteint 67,4 Mrd\$ en 2013 et devraient croître de +5,8 % en 2014.
- En Amérique latine, les dépenses IT devraient croître de +3,7 % par an entre 2011 et 2016. Le Brésil, qui représente plus de la moitié des dépenses de la région, devrait être sur la même tendance.

## L'Europe du Sud à la traîne par rapport aux autres pays matures

- Les dépenses IT sont plus diversifiées dans les pays plus matures : les dépenses en Services IT (33 % des dépenses IT totales) et en Logiciels (10 % des dépenses IT totales) ont un taux de pénétration plus élevé que dans les pays émergés (respectivement 18 % et 5 %) et que dans les pays en développement (respectivement 7 % et 3 %) où les dépenses IT sont dominées par les Télécoms.
- **Le marché français est moins porteur que l'Allemagne, le Royaume-Uni ou les États-Unis, en raison notamment d'une demande plus modeste, d'une pression sur les prix beaucoup plus forte, et d'un potentiel commercial plus limité, selon le Syntec Numérique, et d'un poids important des activités au forfait par rapport aux autres pays européens, selon Sextant Expertise.**

# La croissance du segment Logiciels n'a pas empêché le marché français du logiciel et des services informatiques d'être en décroissance de -0,2 % en 2013

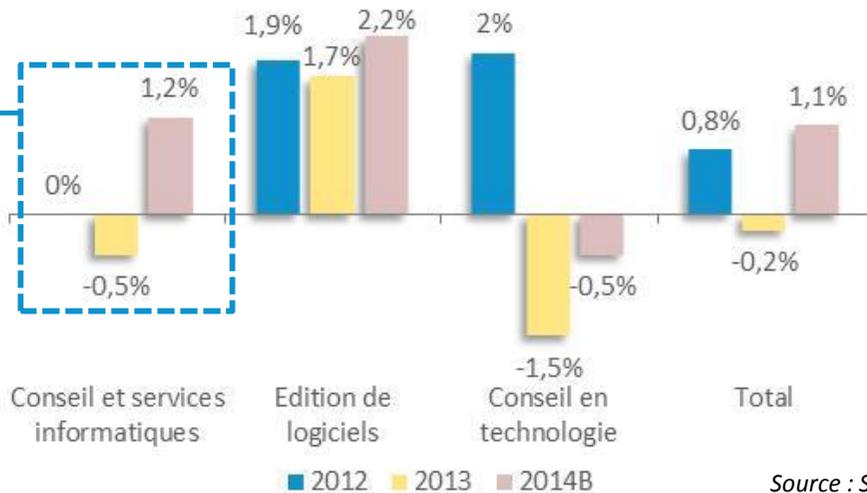
► Évolution du marché français du logiciel et des services informatiques\* en longue période (%)



Source : Syntec

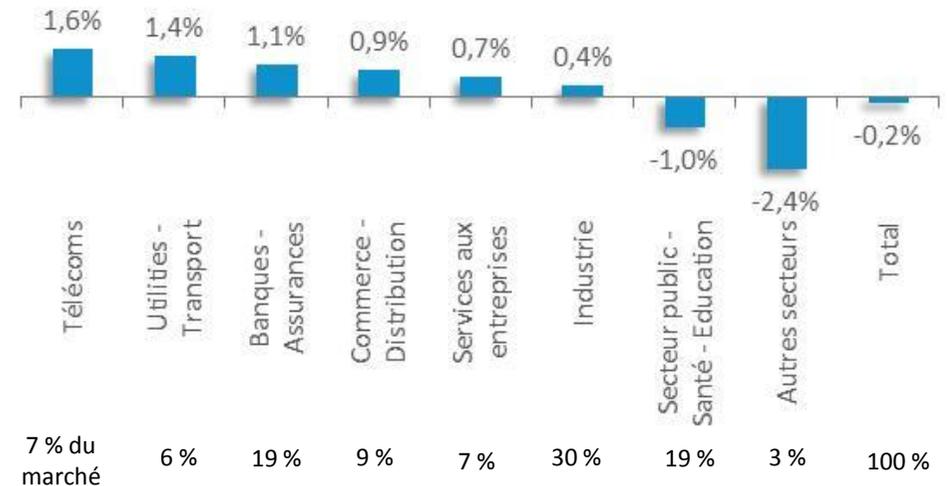
\* Y compris BPO et y compris conseil en technologies

► Croissance des segments du secteur Logiciels et des services informatiques français



Source : Syntec

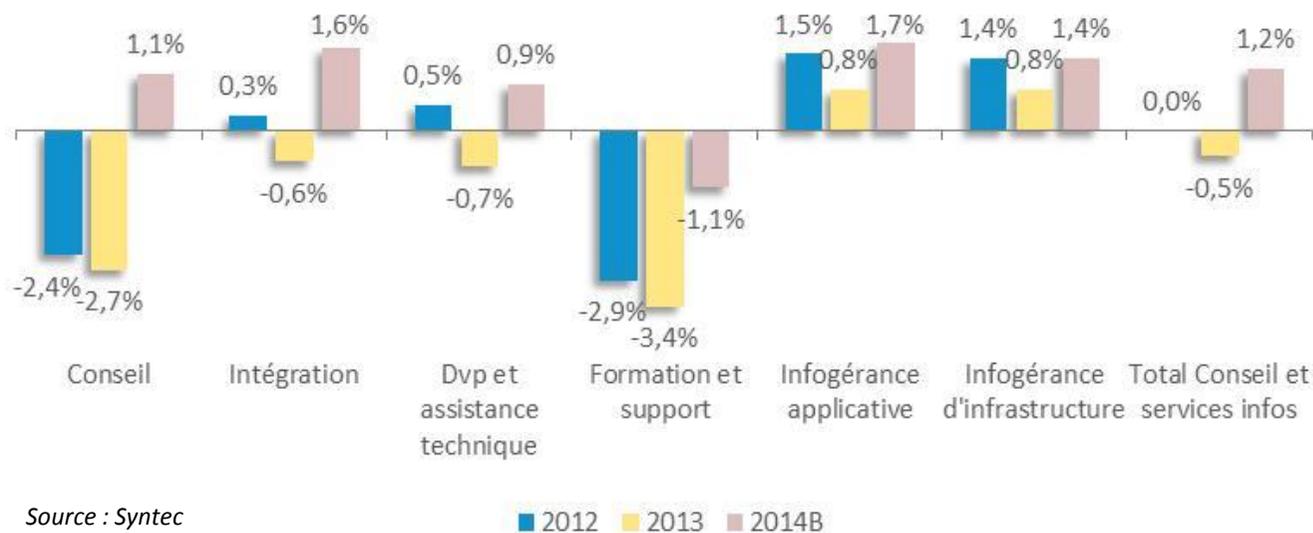
► Dynamisme et poids des secteurs dans le marché français en 2013



Focus sur le marché du conseil et des services IT page suivante

# Alors que les activités récurrentes d'infogérance résistent, le recul des activités cycliques a entraîné le marché à la baisse en 2013, avant de retrouver une croissance d'environ 1 % en 2014

## Évolution du marché du Conseil et Services informatiques en France (%)



Source : ISG in IT for Business (23/04/14)

## L'OUTSOURCING DÉBUTE 2014 EN GRANDE FORME

- L'institut Information Services Group (ISG) a observé en EMEA une augmentation de +29 % de la valeur totale des contrats >4 M€ sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2014 par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2013
- La France s'est classée 2<sup>ème</sup> des pays au sein desquels la hausse a été la plus marquée. La valeur annuelle des contrats y a atteint 630 M€, soit +300 % de plus par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2013, notamment grâce à des mégacontrats >80 M€
- L'Hexagone signe ainsi une performance historique sur ce marché, symbole d'une zone EMEA particulièrement dynamique, en accueillant 50 % de l'activité mondiale d'outsourcing.

## Performances 2013

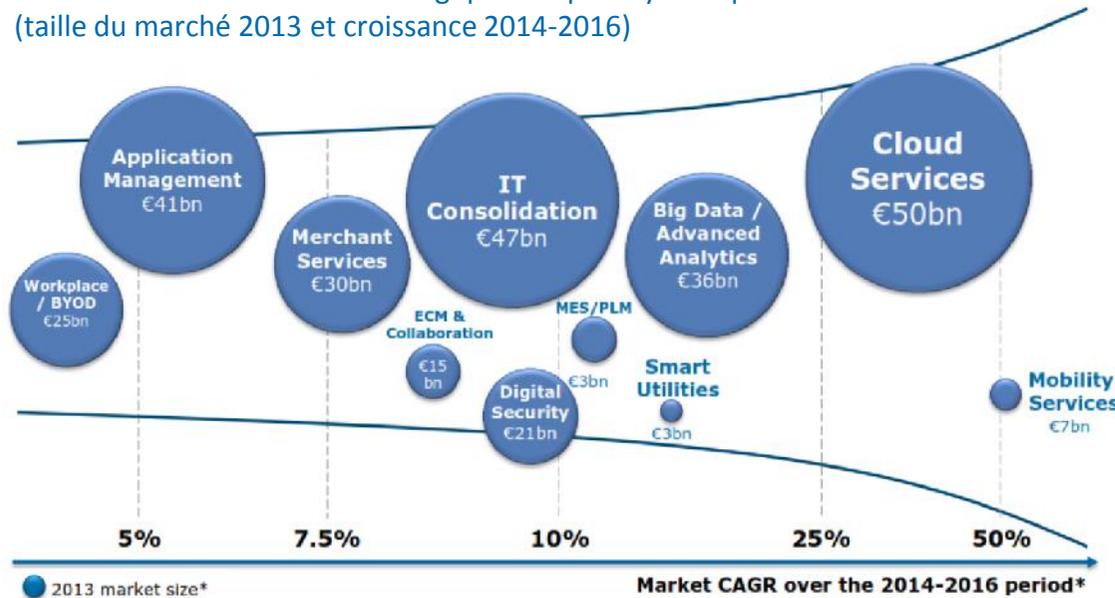
- Après la stabilisation du marché du Conseil et des services IT en France, la situation s'est détériorée au cours de l'exercice 2013 (-0,5 % après des prévisions initiales de +0,3 % plus optimistes) en raison :
  - De la faiblesse des ventes enregistrées en fin d'année 2012 qui ont eu des conséquences sur l'activité en 2013 ;
  - Des fortes pressions sur les prix (notamment en raison du durcissement des pratiques d'achat des clients).

## Perspectives 2014

- Le Syntec prévoit un retour à la croissance en 2014 (+1,2 %).
- À l'exception de « Formation et support » (-1,1 %), tous les segments devraient renouer avec la croissance, portés par :
  - L'externalisation et l'infogérance,
  - La rationalisation des infrastructures,
  - et le développement des projets d'innovations et applicatifs.

# Les nouveaux besoins et usages IT devraient dynamiser le marché des services informatiques, notamment le Big Data, la Mobilité et le Cloud...

- Présentation des offres technologiques les plus dynamiques du marché mondial (taille du marché 2013 et croissance 2014-2016)



Source : Présentation Atos sur la base de données Gartner, PAC, Forrester, CIMdata, IDC... (15/11/13)

- Depuis plusieurs années, les domaines d'investissements IT se concentrent sur les mêmes technologies innovantes, notamment l'Analytique/BI/Big Data, la Mobilité et le Cloud.
- Capgemini a annoncé une hausse du chiffre d'affaires de ses offres stratégiques de +19 % en 2013 dont +16 % pour le Big Data/Analytics.
- Ces technologies devraient atteindre des niveaux de croissance largement supérieurs à la moyenne** du secteur (>15 % par an pour les 3 premières technologies) et constituent un enjeu pour les SSII qui doivent se positionner sur ces activités, pour compenser la baisse attendue sur les autres technologies plus vieillissantes.

- Classement des priorités technologiques des DSI

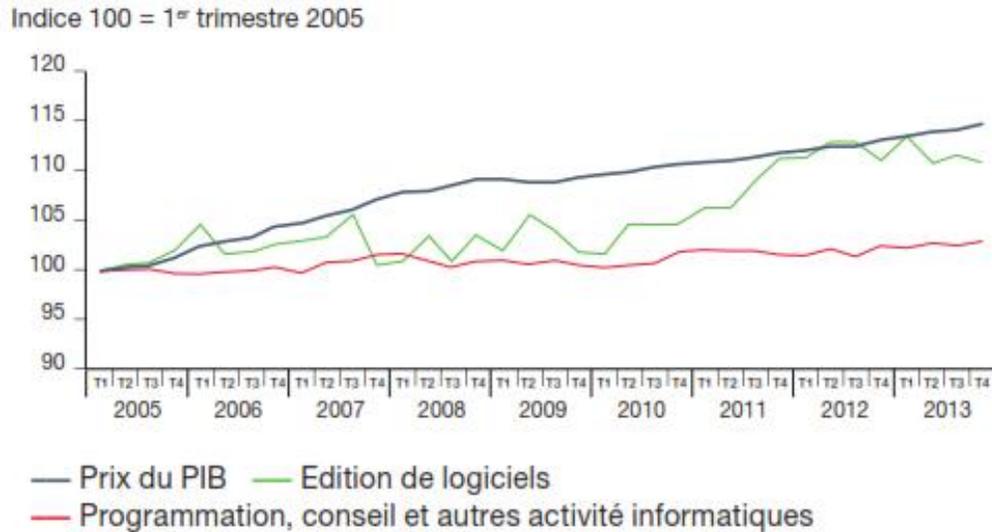
Technologies	2012	2013
Analytique / Big Data / BI	1	1
Mobilité	2	2
Cloud (SaaS, IaaS, PaaS)	3	3
Technologies collaboratives	4	4
Modernisation du legacy	6	5
IT Management	7	6
CRM	8	7
Virtualisation	5	8
Sécurité	10	9
Applications ERP	9	10

Source : Gartner, The Outlook for IT 2013 to 2016 (01/02/13)

- L'examen des priorités des directions montre une relative permanence des « objectifs business » à savoir : améliorer la croissance de l'entreprise, réduire les coûts, attirer et fidéliser les clients, créer de nouveaux produits et services, développer de nouveaux marchés et territoires.
- L'adoption des nouvelles technologies par les entreprises se heurte à des freins économiques et rentre également dans cette logique d'amélioration du business.

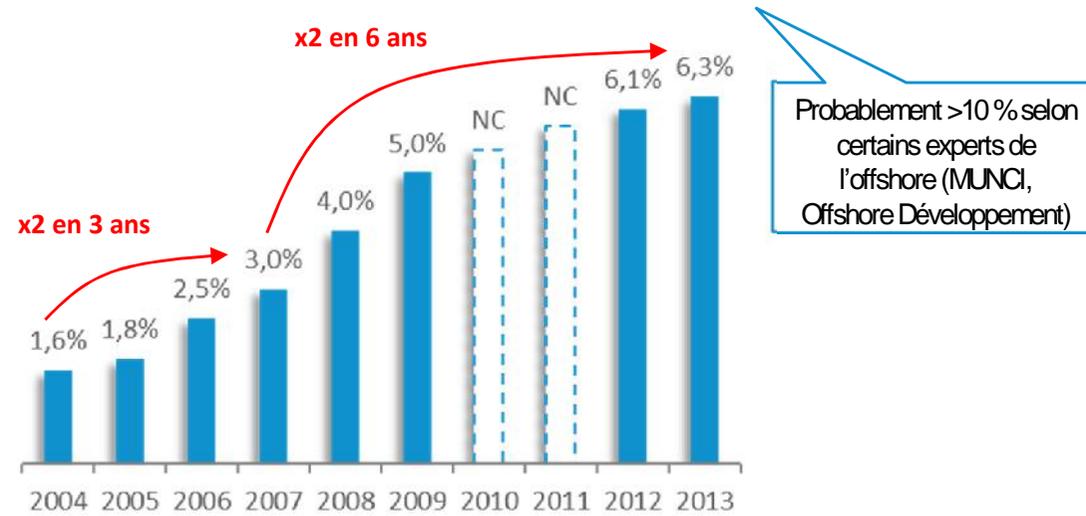
# ... mais ces tendances se heurtent à une pression continue des clients sur les prix, qui pousse les SSII françaises à revisiter leur modèle de production

## ▶ Évolutions trimestrielles des indices des prix à la production en France



Source : Syntec numérique et BIPE (avril 2014)

## ▶ Poids de l'offshore dans les services informatiques en France



Source : Syntec numérique (périmètre-Conseil et services informatiques)

## Une pression continue sur les prix...

- La pression sur les prix imposée par les clients aux SSII reste importante avec une relative stagnation des prix depuis 2005, une évolution clairement décorrélée de l'inflation.
- Les clients cherchent également à maîtriser les coûts IT en proposant de grands contrats de rationalisation (infra ou appli) pour dégager des moyens pour financer leurs projets (mais de taille plus faible)...
- ... et en favorisant de plus en plus le mode forfait au détriment de l'assistance technique.

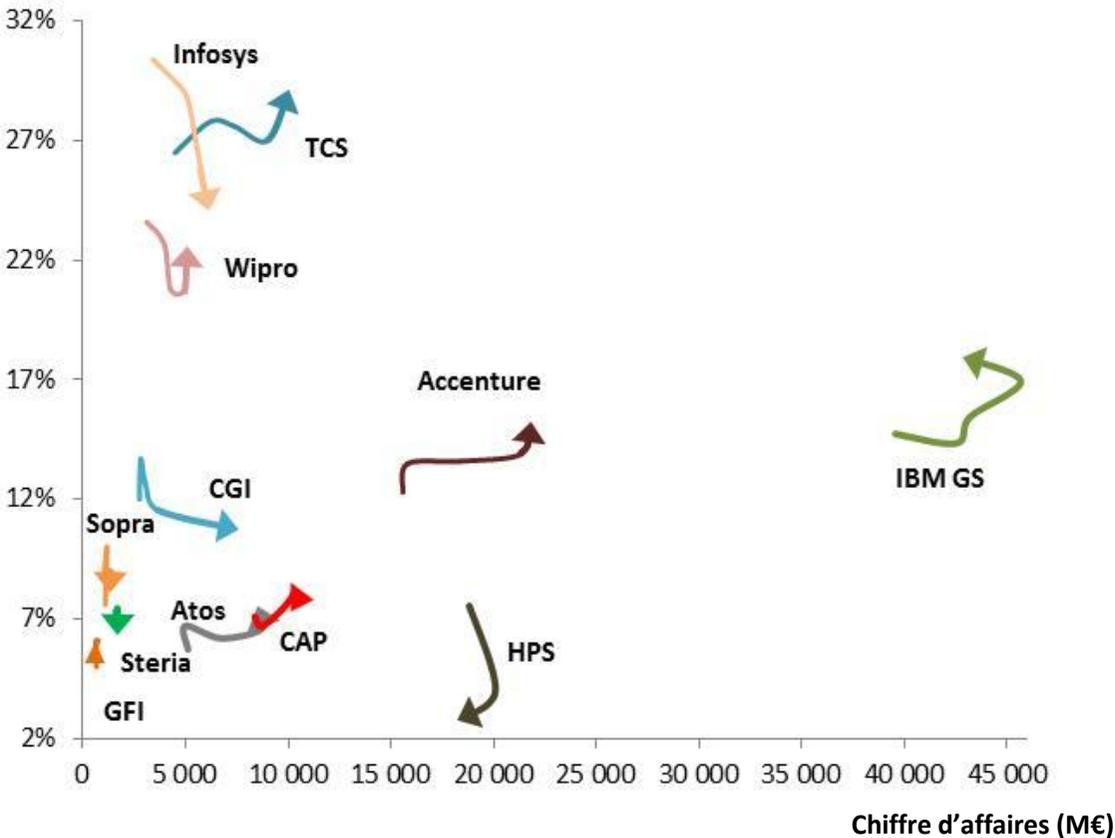
## ... qui pousse les SSII à revisiter leur modèle de production

- Cette pression pousse les SSII à revisiter leur modèle de production : développement du forfait pour maîtriser le delivery, développement des centres de services en régions, essor de l'offshore.
- Syntec Numérique s'attend à une nouvelle progression de l'offshore en 2014 de +10 % au détriment du « front office ».
- À noter que le développement de l'offshore pèse sur le prix de vente des acteurs (1 salarié offshore étant vendu moins cher qu'un salarié onshore) et ne permet pas d'améliorer la marge, selon Sextant Expertise, une grande partie des économies étant rendue aux clients.

# Les acteurs indiens gagnent des parts de marché tout en maintenant une profitabilité élevée par rapport aux leaders anglo-saxons, acteurs de référence pour les leaders européens

► Positionnement comparé des acteurs entre 2009 et 2013

Taux de profitabilité



Source : Rapports annuels clos au 31/12/N à l'exception d'Accenture (30/08/N-1), CGI (30/09/N-1), HPS (31/10/N-1) et les acteurs indiens (31/03/N+1)

**Les acteurs américains** restent de loin les leaders du marché. Alors qu'IBM GS et HPS ont enregistré des baisses d'activité en 2013, Accenture a réussi à maintenir une dynamique de croissance, essentiellement en Amérique, porté par ses activités d'Outsourcing. Alors qu'Accenture et IBM GS continuent d'améliorer leur profitabilité, celle de HPS ne cesse de se dégrader.

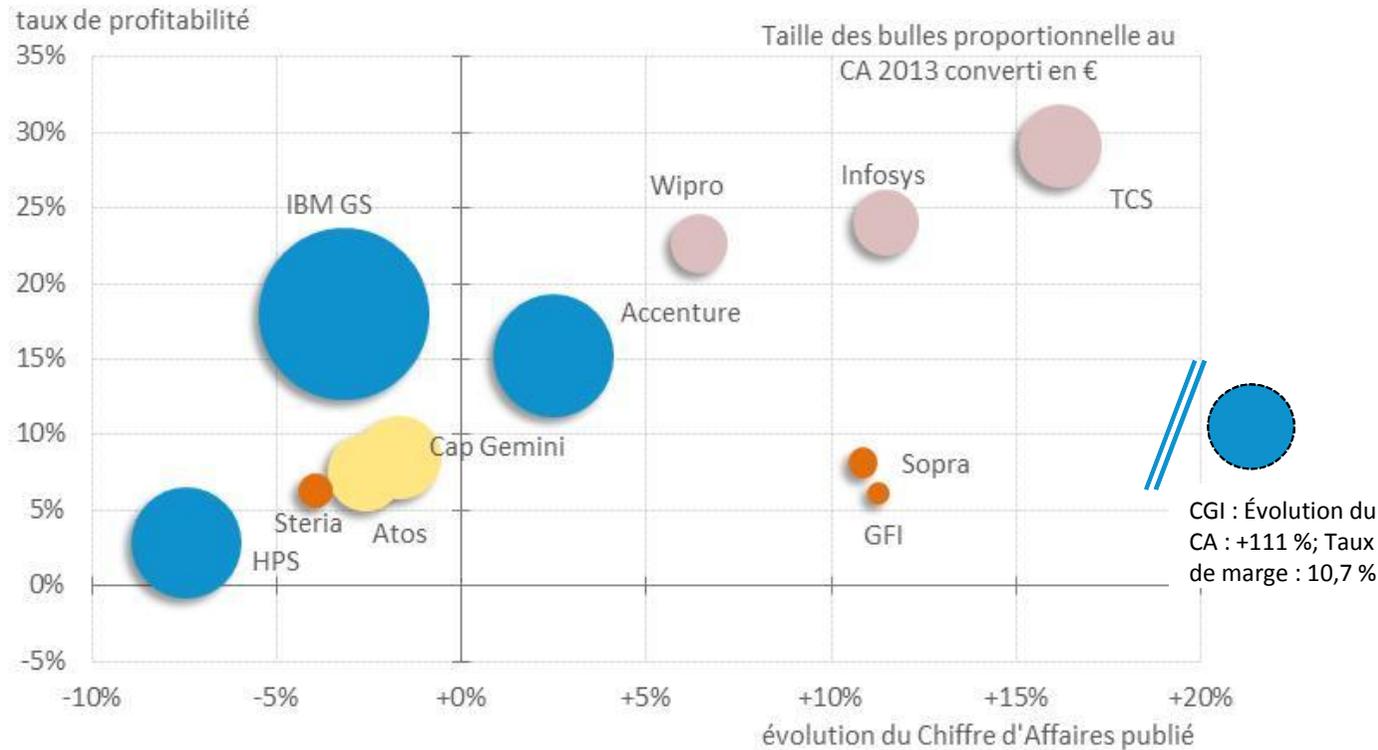
**Les acteurs européens** ont bénéficié de la croissance externe ces dernières années. Atos s'est concentré sur l'amélioration de la profitabilité alors que son activité a décliné (-2,6 %) en 2013. La croissance organique de Capgemini a atteint +0,9 %, portée par TS et OS, mais ralentie par Sogeti et Consulting. La taille de CGI a doublé depuis le rachat de Logica, mais le taux de marge s'est effrité.

**Les acteurs français** ont connu des évolutions différentes. Les activités à l'international ont porté la croissance de Sopra, alors qu'à l'inverse le dynamisme des activités de GFI provient de la France, notamment par des acquisitions. La décroissance de Steria a été amplifiée par des difficultés sur le projet majeur Ecotaxe. Le rapprochement programmé de Sopra et Steria va créer un acteur d'une taille de plus de 3 Mrds€ de CA figurant dans le Top 10 européen.

**Les acteurs indiens** restent les plus dynamiques sur la période. Leur modèle de delivery basé sur l'offshore, leur permet de gagner de nombreux contrats, y compris en Europe, et de maintenir des niveaux de marge élevés. Infosys est le seul acteur à ne pas avoir amélioré son niveau de marge en 2013.

# Les performances commerciales ont été contrastées entre les grands acteurs du secteur des services IT

## ► Positionnement comparé des acteurs en 2013



## ► Croissance du chiffre d'affaires organique ou TCC en 2013



### 📖 CROISSANCE ORGANIQUE ET À TAUX DE CHANGE CONSTANT (TCC)

La croissance organique est la croissance à périmètre et taux de change constant. Certains acteurs (Anglo-saxons et Indiens) ne communiquent que leur croissance à taux de change constant. Données CGI retraitées par Sextant Expertise en fonction de l'effet Logica.

Source : Rapports annuels clos au 31/12/N à l'exception d'Accenture (30/08/N-1), CGI (30/09/N-1), HPS (31/10/N-1) et les acteurs indiens (31/03/N+1)

# Alors que les grands groupes européens sont fortement dépendants de leur marché domestique et moins présents dans les régions les plus dynamiques...

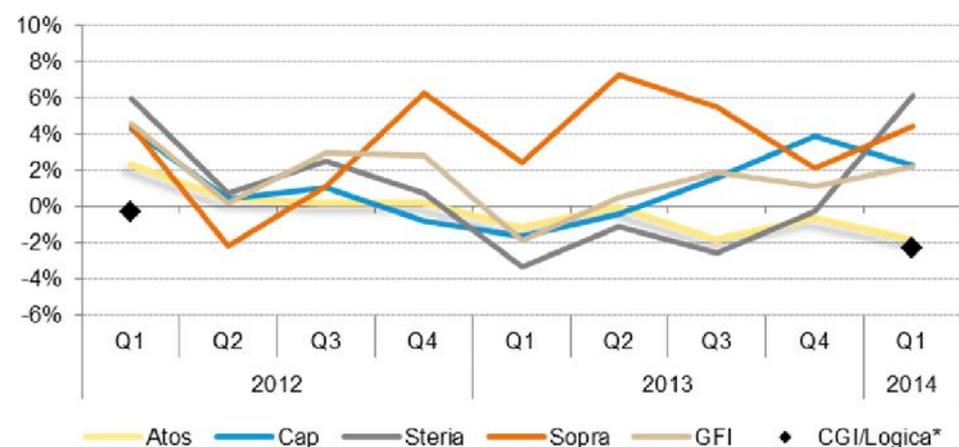
en %	Accenture	IBM	CGI	Capgemini	Atos	Indra	Steria	Sopra
<b>Activités</b>								
Conseil	15%	10%	0%	5%	4%	5%	10%	5%
Intégration de systèmes	45%	45%	23%	55%	30%	55%	47%	70%
Outsourcing	40%	45%	57%	40%	66%	25%	43%	0%
Autres	0%	0%	20%	0%	0%	15%	0%	25%
<b>Géographies</b>								
Europe	41%	30%	51%	70%	92%	60%	100%	100%
- dont France			13%	21%	12%		32%	82%
- dont Royaume-Uni			13%	20%	17%		40%	6%
- dont Allemagne et Europe centrale			3%	6%	25%		13%	2%
- dont Benelux			5%	11%	13%		5%	0%
Amériques	45%	45%	47%	24%	6%	25%	0%	0%
- dont Nord			44%	20%	6%	0%		
- dont Sud			3%	4%	0%	25%		
Asie-Pacifique	14%	25%	2%	6%	2%	14%	0%	0%
<b>Secteurs</b>								
Services financiers	21%	29%	17%	20%	20%	16%	23%	25%
Secteur public	15%	15%	31%	23%	20%	18%	39%	18%
Industrie	24%	10%	29%	18%	32%	16%	6%	17%
Télécom/Média	21%	9%	10%	9%	15%	13%	0%	12%
Energie/Utilities	19%	10%	5%	11%	7%	15%	30%	0%
Services	0%	21%	0%	19%	6%	23%	0%	28%

Source : Société Générale Cross Asset Research (2 juillet 2013)

# ... les acteurs indiens sont présents dans les régions les plus porteuses et cherchent à s'implanter en Europe continentale

Groupes	Objectif 2014 de croissance CA	Objectif 2014 de marge
<b>Atos</b>	une croissance positive par rapport à 2013	Un taux de marge opérationnelle compris entre 7,5 et 8 % (7,5 % en 2013)
<b>Capgemini</b>	Une croissance organique comprise entre +2 et +4 %	Un taux de marge opérationnelle compris entre 8,8 et 9,0 % (8,5 % en 2013)
<b>Steria</b>	Une croissance organique comprise entre +6 et +8 %	Une hausse (en €) de la marge opérationnelle supérieure à +10 %
<b>Sopra</b>	Une croissance organique comprise entre +3 et +5 %	Une amélioration du taux de marge opérationnelle
<b>GFI</b>	Une croissance organique soutenue en France et une reprise graduelle à l'international	Une amélioration de la marge et du taux de marge opérationnelle
<b>Accenture</b>	Une croissance à taux de change constant comprise entre +3 et +6 % (fourchette initiale de +2 à +6 %)	Un taux de marge opérationnelle compris entre 14,3 et 14,5 % (taux de marge ajustée de 14,2 % en 2013)
<b>CGI/Logica</b>	Aucun objectif annoncé	Aucun objectif annoncé

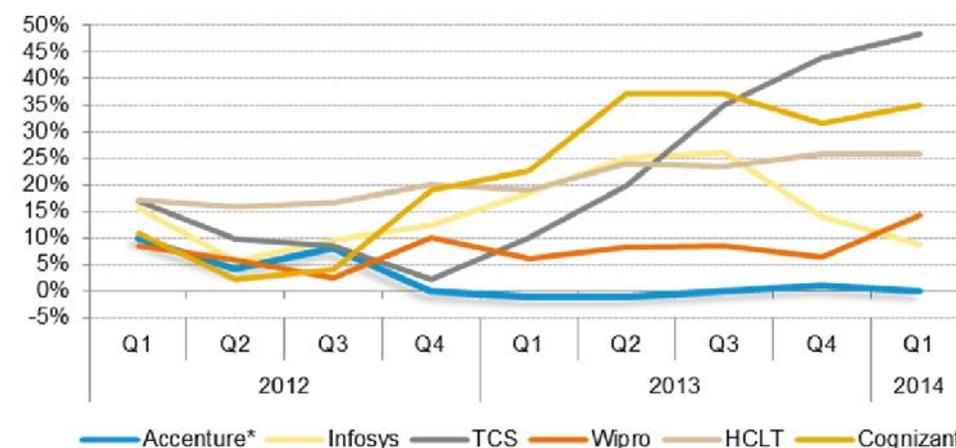
► Croissance trimestrielle du chiffre d'affaires global (%)



\* Croissance organique à l'exception de CGI (croissance à taux de change constant)

Source : Sociétés

► Croissance trimestrielle du chiffre d'affaires Europe\*\* (%)

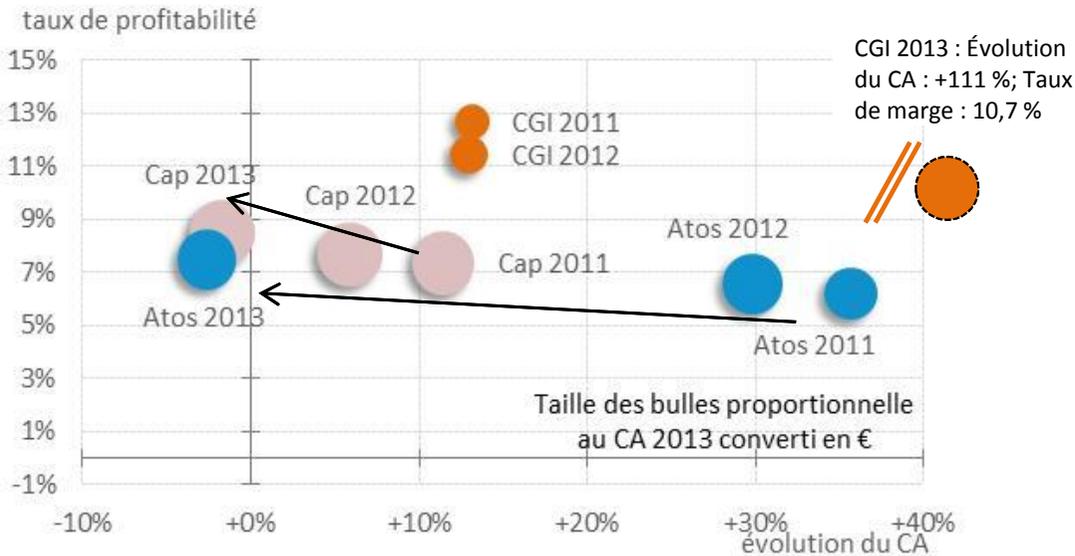


\* Croissance publiée à l'exception d'Accenture (croissance à taux de change constant)

\*\* Europe à l'exception d'Accenture (EMEA) et TCS (Europe continentale)

# Malgré le ralentissement de leurs activités, Capgemini et Atos ont réussi à améliorer leur marge en 2013

## ► Positionnement comparé des acteurs entre 2011 et 2013



## Malgré le ralentissement de la croissance, Cap améliore sa marge

Si le CA de Capgemini est en retrait de -1,7 %, la croissance organique reste positive bien que modeste (+0,9 % vs +1,2 % en 2012). Ce sont TS (+1,6 %) et OS (+2 %) (dont les poids cumulés représentent 81 % du CA) qui portent la croissance.

Les zones géographiques France (+0,4 %), Am. du Nord (+2,5 %) et Asie Pacifique / Am. Latine (+12 %) sont en croissance, le groupe maintenant une activité hors d'Europe à hauteur de 30 %.

Le taux de marge opérationnelle s'est apprécié de +0,4 point à 8,5 % en 2013, la baisse de -3,4 points du taux de marge opérationnelle de l'activité conseil ayant été plus que compensée par les « Growth initiatives » (big data & analytics, testing, mobilité, sécurité).

Après une année 2013 sans acquisition, Capgemini a racheté Euriware (filiale de services informatiques d'Areva) début 2014.

## Le rachat de Logica par CGI explique la forte croissance

La croissance de CGI atteint +111 % en 2013 (contre +13 % en 2012) en raison de l'acquisition de Logica courant 2012. La fusion de ces deux acteurs de tailles assez proches a permis de créer un nouvel acteur mondial de la taille de Cap Gemini et Atos, mais dégagant un taux de marge supérieur à 10 %.

En dehors des effets de l'acquisition de Logica, la croissance est portée par les États-Unis grâce à l'augmentation du volume d'activité des contrats existants et à de nouveaux contrats gagnés, principalement dans les secteurs publics et la santé.

La France a représenté 12,6 % du CA de CGI en 2013.

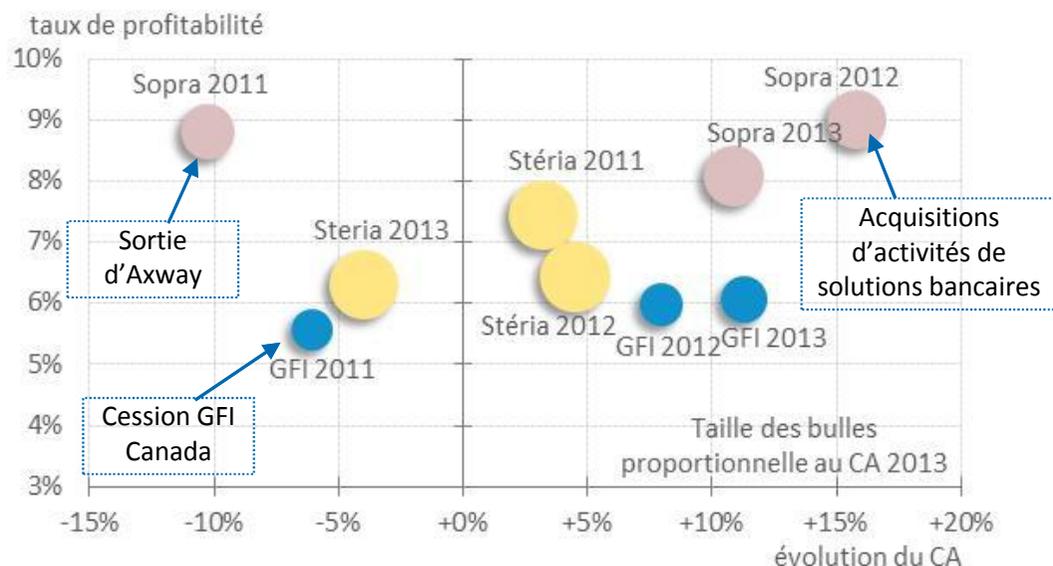
## Atos a enregistré une croissance en baisse en 2013

Les effets de l'acquisition de SIS mi-2011 ne se font plus sentir en 2013. À périmètre constant, la croissance est négative (-0,9 % vs +0,8 %), seule l'activité HTTS-SB ayant progressé (+0,5 % grâce à Worldline avec +4,8 %). L'infogérance (-0,9 %), comme les activités cycliques (-0,7 % pour SI et -5,6 % pour CTS), a reculé en 2013. C'est dans les pays d'Europe de l'Ouest (hors Royaume-Uni) que le groupe a souffert.

Malgré cette décroissance, le taux de profitabilité s'est néanmoins apprécié de 1 point à 7,5 % en raison de l'optimisation des coûts en Europe et des coûts indirects.

# Alors que le marché français est en décroissance, deux des trois leaders français affichent une croissance organique positive en 2013 et une hausse de leurs activités en France

## ► Positionnement comparé des acteurs entre 2011 et 2013



### GFI maintient une croissance positive et continue sa stratégie d'acquisition

GFI a poursuivi en 2013 son développement en combinant croissance organique (+0,4 %) et acquisition ciblée (renforcement sur le digital grâce à l'achat d'Awak'IT). La France, qui représente 85 % des activités, a tiré la croissance (+1,8 % de croissance organique).

La stratégie de croissance de GFI s'axe sur l'industrialisation et le positionnement sur des opérations à forte valeur ajoutée (outsourcing, cloud, digital). La marge s'est stabilisée autour de 6 %.

### Sopra reste l'acteur le plus dynamique et le plus profitable

Comme en 2012, Sopra est le leader français le plus profitable, même si son taux de profit a été ramené de 9 % en 2012 à 8,1 % en 2013 en raison des baisses de profitabilité des solutions bancaires (-3,5 PE à 10,9 %) et de l'Europe hors France (-0,8 pt à 5,1 %).

À périmètre constant, la croissance a atteint +4,3 % (contre +2,4 % en 2013), tirée par de nouveaux contrats d'AM et la demande des activités de mobilité, de cloud et d'architecture. C'est en Europe que l'activité a été la plus dynamique (+9,6 % contre +4,1 % en France).

La fusion programmée avec Stéria (qui est de taille légèrement supérieure à Sopra) est le dernier exemple du phénomène de concentration à l'œuvre sur le segment des SSII.

### L'activité de Stéria s'est contractée en raison d'un projet en France

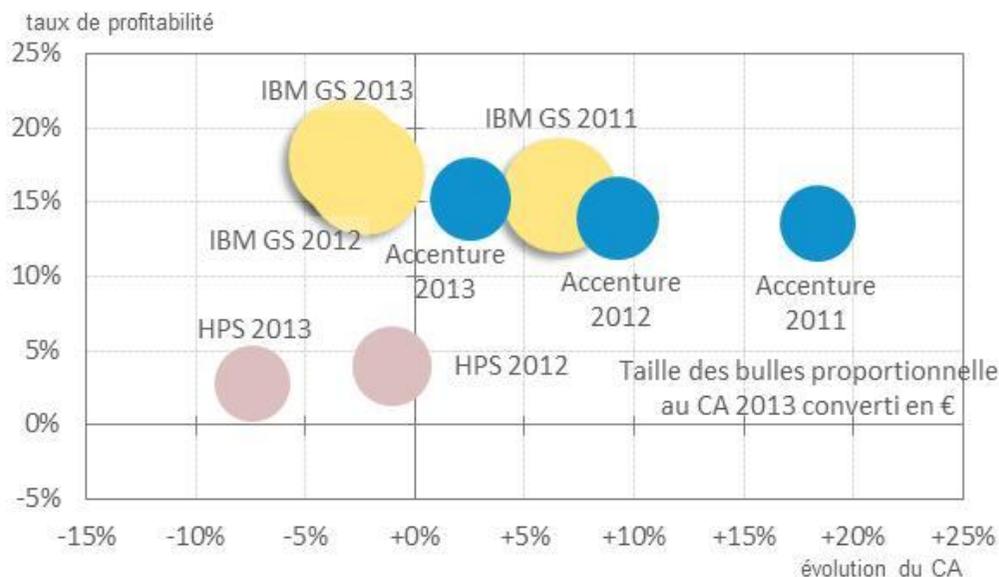
La décroissance de Stéria en 2013 (-1,8 % de croissance organique) s'explique en partie par le projet Ecotaxe qui a coûté 1,2 point de croissance au groupe. La France a ainsi reculé de -5,6 % (-2 % hors Ecotaxe) et les autres marchés majeurs ont également connu une baisse de leurs activités (-1,4 % au Royaume-Uni et -1,6 % en Allemagne).

La forte croissance des activités de BPO s'est poursuivie (+15,5 % en 2013 et +13 % de croissance annuelle moyenne depuis 2009), mais n'a compensé qu'en partie la baisse des services applicatifs (-8 %) qui représentent plus de la moitié du CA de Stéria.

Malgré la baisse de l'activité, Stéria a réussi à maintenir son niveau de marge au-dessus de 6 %.

# 2013 a été une année délicate pour les acteurs américains qui ont connu un net ralentissement de leur activité entre 2011 et 2013

## ► Positionnement comparé des acteurs entre 2011 et 2013



### Malgré la stagnation de l'activité, IBM GS a amélioré sa marge

Le chiffre d'affaires d'IBM GS est resté stable à taux de change constant (-0,2 %) en 2013. Le recul des activités Business Services (-1,4 %) en raison de la baisse des résultats de l'outsourcing, a été compensé par la hausse du CA de Technology Services (+2,6 %) porté par le conseil et l'intégration (+2,9 %).

IBM GS a amélioré sa marge opérationnelle de 1 point (17,9 %) notamment en raison de l'évolution de ses activités d'intégration (Integrated Technology Services) vers des domaines à plus fortes marges (cloud, sécurité, etc.).

### HP ES en baisse de -7 % du CA à taux de change constant

La baisse des dépenses du secteur Public aux États-Unis, ainsi que les mesures d'austérité dans de nombreux pays (Royaume-Uni notamment) et l'affaiblissement des dépenses en matière de services IT en EMEA expliquent cette évolution.

ITO et ABS ont tous les deux reculé en raison de la baisse des volumes et des prix sur les offres de commodités qui n'a été que partiellement compensée par la croissance des revenus des offres « Security », « Cloud » et « Analytique ».

Les contractions enregistrées sur les prix de vente et la baisse des volumes ont impacté négativement la profitabilité (-1,2 pt à 2,8 %).

### Accenture a généré une croissance inférieure à 10 %

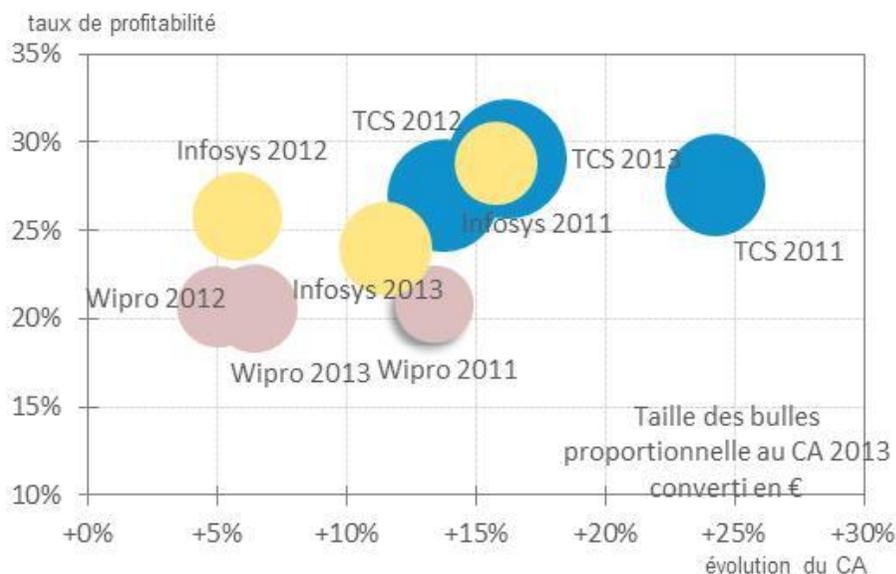
Pour la 1<sup>ère</sup> fois depuis 2010, Accenture n'a pas généré un taux de croissance à deux chiffres en 2013 (+4 % à taux de change constant). L'outsourcing (46 % du CA) est un peu moins dynamique (+9 %) après deux années de très forte croissance, alors que le consulting (54 % du CA) continue de souffrir des difficultés macro-économiques actuelles (+1 %).

Toutes les régions du monde enregistrent un essoufflement de l'activité, particulièrement EMEA (0 %) et Asie Pacifique (+3 %).

Accenture a de nouveau amélioré sa profitabilité opérationnelle (hors éléments exceptionnels) en 2013 à 14,2 % (+30 pt vs 2012), en phase avec ses objectifs.

# Après un ralentissement de l'activité en 2012, le rythme de croissance a accéléré en 2013 pour les acteurs indiens

## ► Positionnement comparé des acteurs entre 2011 et 2013



### Les résultats de Wipro restent encore en retrait

Alors qu'elle avait généré une croissance de +5 % en 2012 (vs 13,5 % en 2011), Wipro a de nouveau enregistré une croissance plus faible que ses concurrents indiens (+6,4 %) en 2013.

L'Amérique représente la moitié du chiffre d'affaires du groupe et l'Europe près de 30 % en 2013.

L'amélioration de la productivité en raison de la simplification du delivery (automatisation, industrialisation, etc.) a toutefois permis à Wipro d'améliorer sa marge opérationnelle de près de 2 PE (22,6 %) en 2013.

### Infosys a retrouvé une croissance forte en 2013 même si son taux de marge a continué à décliner

Infosys a renoué avec une croissance à deux chiffres en 2013 (+12 % vs +6 % en 2011) en raison d'une hausse des volumes d'activité (notamment d'outsourcing) de +11 %. Les activités de conseil et d'intégration ont progressé et représentent désormais 33,2 % du chiffre d'affaires (vs 31,4 % en 2012).

Le poids de l'Europe continue de croître (+18 %) et représente près de 25 % des activités d'Infosys en 2013 (vs 60 % pour l'Amérique du Nord). Même si elle a ralenti, la baisse du taux de marge s'est poursuivie (24 % en 2013 soit -1,8 point par rapport à 2012 et -4,8 points par rapport à 2011), en raison de la hausse des coûts de production (+12,6 % en 2012 et +14,1 % en 2013).

### TCS reste l'acteur indien le plus performant en 2013

Même si l'écart s'est réduit par rapport à 2012, avec une croissance de +16,2 % et un taux de marge opérationnelle de 29,1 %, TCS est l'acteur indien le plus dynamique. Le secteur des services financiers qui constitue 43 % du CA a porté l'activité. L'Amérique du Nord représente plus de la moitié de son activité (53 % du CA) suivie de l'Europe (28,7 %) où l'activité se développe rapidement (+37 %).

Enfin, la stabilisation de certains coûts opérationnels (matériels et logiciels, communication) a permis à TCS d'améliorer sa marge de +2,1 points (29,1 %) par rapport à 2012.

# Parts de marché sur les services IT en Europe et en France en 2012

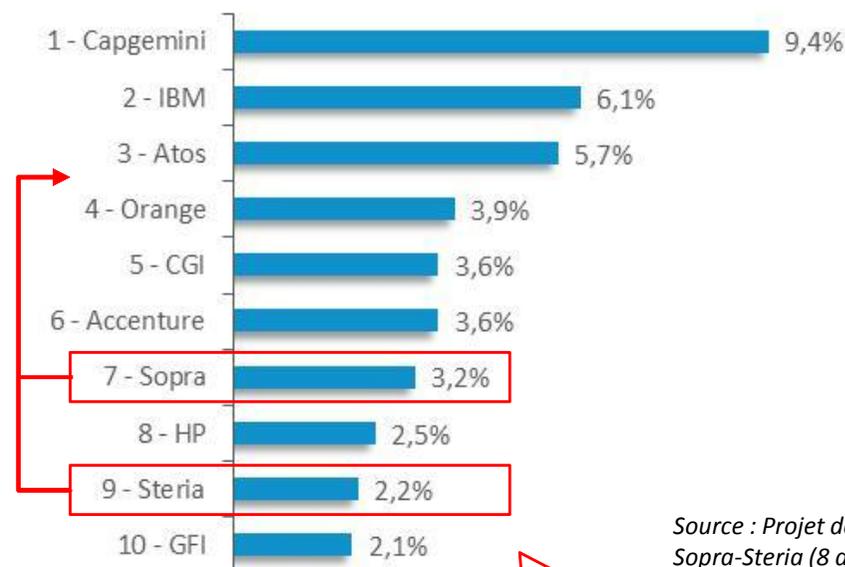
## ► Parts de marché en Europe occidentale en 2012



### Les acteurs sont confrontés à une forte concurrence :

- Des leaders américains (IBM, HP, Accenture, CSC)
- Des leaders européens (Capgemini, Atos, CGI-Logica)
- Des champions nationaux (BT, T-Systems, Stéria, Capita, Indra)

## ► Parts de marché en France en 2012



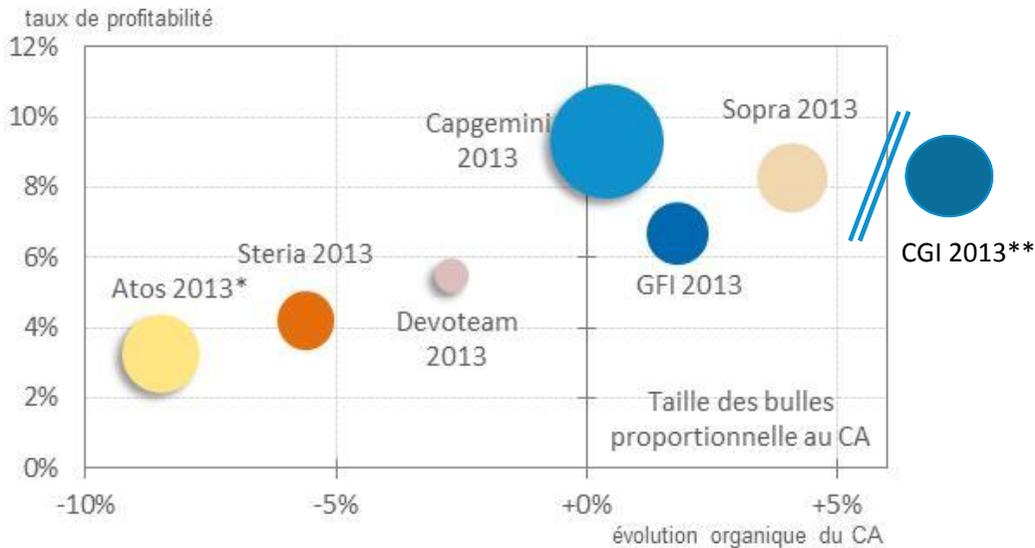
Source : Projet de rapprochement Sopra-Steria (8 avril 2014)

### Le rapprochement de Stéria et Sopra devrait créer un nouveau géant européen (dans le Top 10) avec une forte position en France derrière le Top 3.

Le nouvel ensemble, qui disposera d'une offre de service intégrée allant des applicatifs aux infrastructures en passant par l'édition de logiciels, vise à moyen terme 4Mrd€ de chiffre d'affaires et un taux de profitabilité de 10 % (contre 7,1 % en 2013 pro forma).

# En France, l'amélioration de la profitabilité s'explique en partie par l'introduction du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE). Les acteurs bénéficient toujours du crédit d'impôt recherche (CIR) mais celui-ci pourrait être moins avantageux

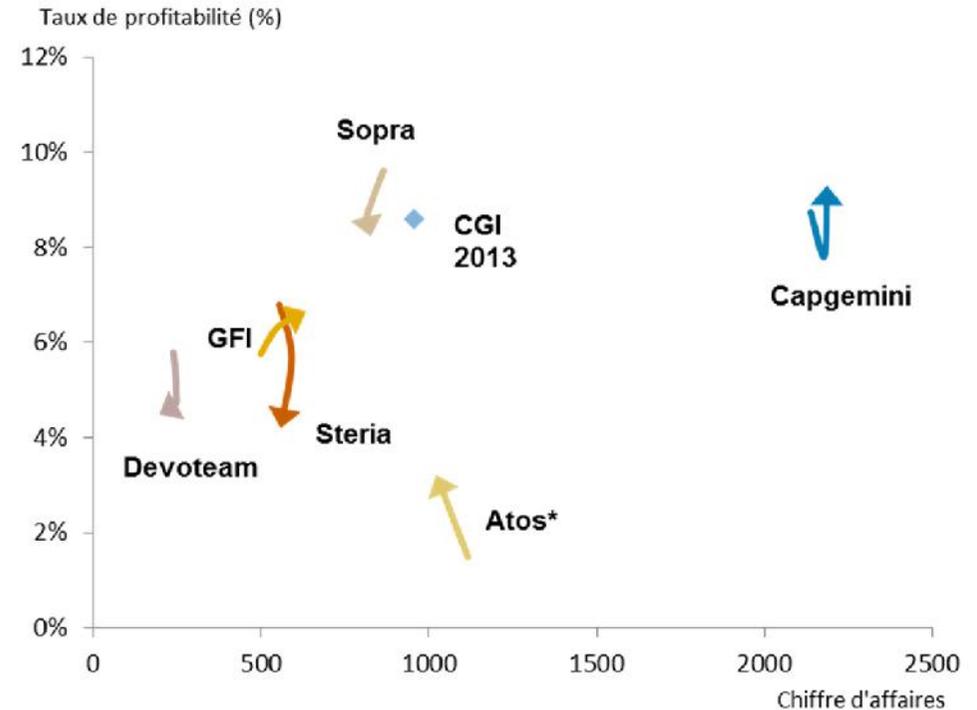
► Positionnement comparé des acteurs sur le marché français en 2013



\* Les résultats d'Atos ne portent que sur la GBU France et excluent Worldline

\*\* Résultats de CGI en France en 2013: Chiffre d'affaires (956 M€) et taux de profitabilité (8,6 %)

► Évolution des positions des acteurs sur le marché français entre 2011 et 2013

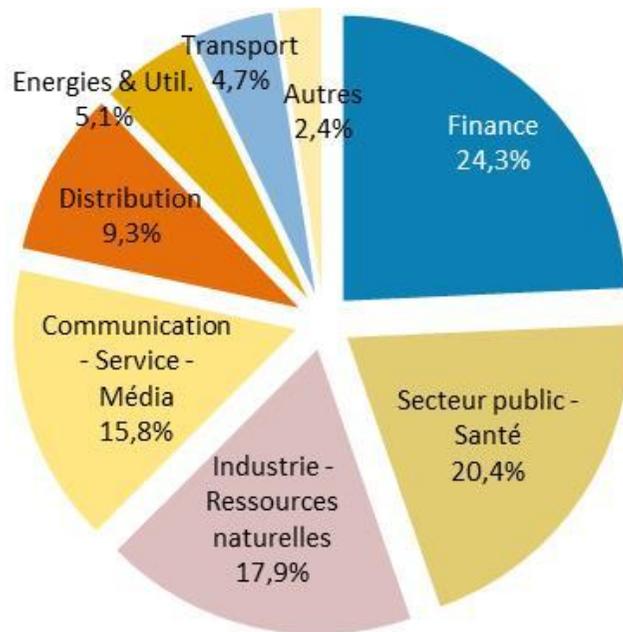


## MODIFICATIONS DES DISPOSITIONS DU CIR

- Le gouvernement a modifié certaines dispositions du CIR début 2014. Cette modification concerne les entreprises privées, sous-traitantes de travaux de R&D, qui bénéficient d'un agrément CIR obtenu auprès du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Cet agrément permet à leurs clients d'intégrer ces factures de sous-traitance dans leurs dépenses de CIR sous condition que les travaux facturés correspondent à des projets éligibles au CIR. Le sous-traitant, de son côté, pouvait intégrer ces dépenses dans son calcul de CIR mais (1) à la condition que son client précise expressément la non-prise en compte des factures dans son propre CIR ou (2) à la condition de déduire des dépenses éligibles le montant de ses factures intégrées par son client dans son CIR (pour éviter le double bénéfice du CIR sur une même dépense). **Dorénavant, les prestataires privés ne pourront plus déclarer du CIR pour les travaux de R&D effectués pour le compte de leurs clients, quand bien même ces derniers ne prendraient pas en compte ces factures.**

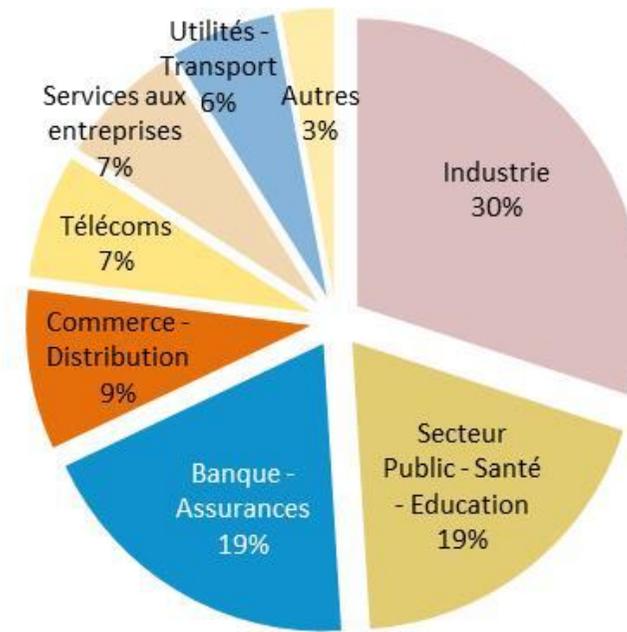
# Poids des secteurs dans les dépenses IT en France et dans le monde en 2012

► Poids des secteurs dans les dépenses IT mondiales en 2013



Source : Gartner

► Poids des secteurs dans les dépenses IT en France en 2013



Source : Syntec

Les dépenses IT mondiales incluent les services Télécoms à l'inverse des dépenses IT en France.

**Anticiper**  
les risques



**Négocier**  
à armes égales



**Saisir**  
les opportunités



Vous souhaitez nous contacter, recevoir nos publications ou participer à nos évènements,  
rendez-vous sur notre site : [www.sextant-expertise.fr](http://www.sextant-expertise.fr)